

# **Rössli Illnau Mehrjahresplanung 2018 bis 2027**

**(Schlussbericht 27. Oktober 2017)**

## **Agenda**

<b>Management Summary</b>	<b>Seite 2</b>
<b>Auftrag</b>	<b>Seite 4</b>
<b>Zielsetzungen</b>	<b>Seite 5</b>
<b>SWOT</b>	<b>Seite 6</b>
<b>Kennzahlen Betrieb</b>	<b>Seite 7</b>
<b>Mietverhältnis</b>	<b>Seite 10</b>
<b>Mehrjahresplanung</b>	<b>Seite 15</b>
<b>Mehrjahresplanung optimiert</b>	<b>Seite 20</b>
<b>Eigentümerstrategie</b>	<b>Seite 24</b>

## Management Summary

Das Rössli Illnau präsentiert sich heute dank sehr professioneller Führung und initiativen Gastgebern als erstklassig positionierter Betrieb mit einem Umsatz von fast CHF 5,0 Mio. Daraus resultieren im Branchenvergleich überdurchschnittliche Mieteinnahmen von jährlich CHF 460 000. Es ist empfehlenswert, diese vorteilhafte Situation mit einer fixen Verlängerung des aktuellen Mietverhältnisses gegenseitig zu sichern und so auch die Planungssicherheit für Immobilie und Betrieb zu stärken.

Aktuell ergeben die Mieteinnahmen einen Ertragswert von CHF 6,0 Mio für Gastronomie, Saal und Hotel. Im Vergleich zum Neuwert der Immobilie von rund CHF 8,9 Mio besteht so trotz dem sehr guten Geschäftsgang eine Differenz von CHF 2,9 Mio. Diese widerspiegelt die strukturell herausfordernde Ertragslage von Gastronomie und Hotellerie, verstärkt um das generell ungünstige Investitions-/Ertragsverhältnis des Saalgeschäftes. Unter Berücksichtigung der zusätzlich ertragschwächenden hohen Saalnutzung durch Vereine scheint eine zusätzliche Reduktion der Ertragswertlücke von CHF 2,9 Mio auf CHF 2,5 Mio angemessen.

Mit den Mieteinnahmen können nach Abzug des regelmässigen Gebäudeunterhaltes jährliche Abschreibungen von CHF 330 000 vorgenommen werden. Dies übersteigt den in der 10jährigen Mehrjahresplanung vorgesehene Rahmen von CHF 3,0 Mio leicht. Zusammen mit den zusätzlich geplanten, nicht betriebsrelevanten Investitionen in Gebäudehülle und Haustechnik (2018 CHF 1,5 Mio) wird damit der aus der Immobilienrechnung abgeleitete 10jährige Abschreibungsbedarf von rund CHF 4,0 Mio leicht übertroffen.

Die von der Abteilung Hochbau erarbeitete Mehrjahresplanung für die betriebsspezifischen Massnahmen budgetierte mit CHF 2,0 Mio. Der hohe Anteil an werterhaltenden Massnahmen zur Konsolidierung des erfolgreichen Konzeptes ist dabei strategisch richtig. Ebenfalls ist der vorgeschlagene Verzicht auf teure Eingriffe mit tiefem Kosten/Nutzen-Grad (Ausbau Scheune, Umnutzung Probelokal, grössere Hotelzimmer, etc) zu begrüssen.

Zu wenig berücksichtigt waren in dieser Planung hingegen verschiedene aufgrund der beschränkten Lebensdauer nötige Erneuerungen von Einrichtungen im Gästebereich sowie eine Reserve für die Kostenungenauigkeit im aktuellen Planungsstadium. Mit diesen Korrekturen wäre der Rahmen von CHF 3,0 Mio ausgeschöpft geworden.

## Management Summary

Die in diesem Bericht erarbeitete optimierte Massnahmen-Planung enthält einen Grossteil der in der bisherigen Planung der Abteilung Hochbau mit Priorität 1 aufgeführten Eingriffe. Diese werden neu ergänzt um die Massnahmen für Einrichtungen und Mobiliar im Gästebereich (Restaurant, Lätten-Stübli, Hotelzimmer) zur Sicherung eines attraktiven Produktes. Zusammen mit einer Reserve zur Kostengenauigkeit resultiert so ein Total an Investitionen von CHF 2,25 Mio.

Die Massnahmen sind in vier Pakete plus die regelmässigen jährlichen Ersatzmassnahmen aufgeteilt. Die Reihenfolge der Realisierung ist abgestimmt auf Planungsvorlauf, Betrieb und Markt noch definitiv festzulegen. Dabei sind minimale Einschränkungen für den laufenden Betrieb anzustreben.

Für die verbleibenden CHF 0,75 Mio empfiehlt sich eine vertiefte Untersuchung und Abwägung unter drei Handlungsfeldern. Dazu gehören ein Anbau zur Aufwertung des unbefriedigenden Eingangsbereiches sowie die Option einer Weinbar in der heutigen Bibliothek. Letztere könnte dabei aufgrund einer ersten Grobschätzung mit einem guten Return on Investment verbunden sein. Anzustreben ist zudem auch eine Reserve für zusätzliche, aufgrund von Marktveränderungen heute noch nicht bekannten Innovationen und Eingriffen.

Auf die kostenintensiven Eingriffe in Zufahrt, Parking und Kegelbahn ist zu verzichten, da hier weder eine Notwendigkeit noch ein Mehrwert auszumachen sind. Optional kann in der Kegelbahn die Realisierung eines begehbaren Weinkellers anstelle einer eigenständigen Weinbar in der Bibliothek geprüft werden.

Von einer allfälligen Reduktion des definierten Kreditrahmens von CHF 3,0 Mio ist abzuraten, da so mittel- bis längerfristig die Attraktivität und Marktfähigkeit des Produktes 'Rössli' geschwächt würde. Es ist vielmehr vorzusehen, dass nicht verwendete Reserven auf andere Positionen übertragen werden können. Positiv zu vermerken ist, dass die geplanten Massnahmen mieterneutral sind und deren Nutzen auch für eine spätere Neuvermietung sichergestellt ist.

Aufgrund des konstanten Erfolges des Rössli, dem hohen Sympathiewert und Nutzen für Stadt und Bevölkerung sowie der im Branchenvergleich für einen Betrieb mit Gastronomie und Kleinhotel positiven Kennzahlen in der Immobilienrechnung sollten sich Ueberlegungen zu einem Verkauf der Immobilie aktuell nicht aufdrängen. Längerfristig kann diese Fragestellung bei einem Mieterwechsel nochmals überprüft werden.

## Auftrag

- Der Gasthof Rössli Illnau hat mit der Familie Kaufmann als aktuelle Pächter in den letzten Jahren eine äusserst positive Entwicklung gemacht. Aus Altersgründen wird mittel- bis längerfristig (maximal zehn Jahre) ein Wechsel der Pächter stattfinden.
- Im Moment bestehen verschiedene Bedürfnisse für bauliche Vorhaben. Diese betreffen sowohl aufgelaufenen und werterhaltenden Unterhalt als auch Interventionen zu Ausbau und Optimierung des Angebotes.
- Der Stadtrat hat eine erste Aufstellung mit möglichen baulichen Massnahmen in der Höhe von CHF 2,1 Mio im Mai an die Abteilung Hochbau zur Optimierung zurückgewiesen.
- Für eine neuerliche Eingabe soll die Unterstützung einer externen Fachberatung beigezogen werden. Dafür hat die Abteilung Hochbau einen Rahmen von maximal CHF 3,0 Mio für die 10jährige Mehrjahresplanung von 2018 bis 2027 definiert. Die Massnahmen sollen nach klaren Kriterien mit Prioritäten versehen werden. Diese schliessen neben der langfristigen Werterhaltung der Immobilie auch die Optik eines längerfristigen Pächterwechsels mit einer angemessenen Betreiberneutralität mit ein.

## Zielsetzungen

- Kritische Würdigung des aktuellen Betriebes und aufzeigen der langfristigen Erfolgsfaktoren inklusive Berücksichtigung Pächterwechsel.
- Erstellen einer langfristigen Mehrjahresplanung (Genauigkeit +/- 25 % und maximal CHF 3 Mio / 10 Jahre) zur langfristigen Sicherung des Betriebserfolges.
- Priorisierung der Massnahmen nach einem klaren Kriterienkatalog und Aufteilung in Werterhaltung und Stärkung der Marktfähigkeit.

## SWOT Analyse

### Stärken, Chancen

- Markanter Standort
- Durchschnittliche Konkurrenz
- Starke Marke mit hohem Bekanntheitsgrad
- Attraktives Mehrsparten-Konzept
- Top-Gastgeber und erstklassige Arbeitgeber
- Hervorragender Umsatz
- Schöne Gaststube und Garten
- Betrieb in aktuellem Zustand
- Gute Betriebsabläufe inklusive Küche
- Stadt als zuverlässige Vermieterin

### Schwächen, Risiken

- Limitiertes Parking
- Strassenlärm
- Neue Betriebe (Restaurant, Hotel)
- Anspruchsvoller Mehrspartenbetrieb
- Intensive Saal-Nutzung durch Vereine
- Eher unpersönlicher Saal mit beengtem Eingang
- Langfristiger Betreiberwechsel
- Langfristiger Investitionsbedarf

**Top Mieter machen aus einem spannenden, aber anspruchsvollen Mehrspartenbetrieb mit guten Rahmenbedingungen einen gastronomischen Leuchtturm in der Region. Die vorhandenen Nachteile werden durch die starke Positionierung relativiert.**

## Kennzahlen Betrieb - Umsätze 2008 bis 2016

• Betriebsjahr	Umsatz in CHF Ist	Zuwachs in %
• Umsatz 2008	3 270 000	100
• Umsatz 2009	3 390 000	103
• Umsatz 2010	3 700 000	113
• Umsatz 2011	3 840 000	117
• Umsatz 2012	4 210 000	129
• Umsatz 2013	4 420 000	135
• Umsatz 2014	4 750 000	145
• Umsatz 2015	4 900 000	150
• Umsatz 2016	4 980 000	152

**Trotz schwierigen Marktentwicklungen wurde seit 2008 eine Umsatzsteigerung von über 50 % erzielt. Im Branchenvergleich mit verwandten Betrieben kann für diese Periode tendenziell von rückläufigen Umsätzen in der Grössenordnung von bis 15 % ausgegangen werden.**

**Beim Umsatz ist zudem zu berücksichtigen, dass der Mietvertrag ein gewisses Vornutzungsrecht für Vereine beinhaltet. Diese sind mit reduzierten Erträgen und dem Verzicht auf Nutzungen zu Marktpreisen mit höheren Umsätzen verbunden.**

## Kennzahlen Betrieb - Ertragsrechnung Benchmark Gastgewerbe

•	Position	Anmerkung	CHF	%
•	Restaurant mit Säli	80 Plätze à 70 = CHF 5 600 / Tag	2 020 000	
•	Garten	pauschal Mehrumsatz	180 000	
•	Foyer	25 Plätze à 40 = CHF 1 000 / Tag	360 000	
•	Saal	pauschal	800 000	
•	Hotel	6 Zimmer à 75 ADR * = CHF 450 / Tag	160 000	
•	Divers		80 000	
•	Total Umsatz		3 600 000	100
•	Warenaufwand		970 000	27
•	Personalaufwand inklusive Betriebsleitung		1 690 000	47
•	Uebriger Betriebsaufwand		340 000	9,5
•	Unterhalt und Ersatz		90 000	2,5
•	Unternehmenskosten intern		40 000	1
•	GOP		470 000	13
•	Abschreibungen / Zins Kaufinventar CHF 250 000		50 000	1,5
•	Miete		340 000	9,5
•	Ergebnis Betrieb		80 000	2

\* ADR Average Daily Rate

## Kennzahlen Betrieb - Vergleich Erfolgsrechnungen

Eine marktübliche Umsatzerwartung kann mit rund CHF 3,6 Mio budgetiert werden. Daraus würde ein Mietzins von CHF 340 000 pro Jahr resultieren.

Die effektiv im Rössli erzielten Zahlen der letzten 3 Jahre übersteigen diese Werte beim Umsatz mit Ø CHF 4 850 000 und beim Mietzins mit Ø CHF 460 000 um je rund 35 % substantiell.

Von einer weiteren Steigerung kann nicht ausgegangen werden. Ausnahme wäre die Realisierung von zusätzlichen Outlets in neu zum Betrieb hinzukommenden Räumlichkeiten.

Zudem ist bei einem Mieterwechsel das Risiko von tieferen Mieteinnahmen nicht auszuschliessen.



## Mietverhältnis - Strategie Vermietung

### Ist-Situation

- Mietvertrag mit branchenüblichen Eckpfeilern
- Mittel- bis langfristiger Planungshorizont mit aktuellen Mietern (Erreichen des Pensionierungsalters der Mieter und damit verbundener Mieterwechsel innerhalb dieser Mehrjahresplanung)
- Jährlich stillschweigende Erneuerung des Mietvertrages, Möglichkeit / Risiko für frühzeitige Vertragsauflösung
- Untermiete oder Ueberführung in AG / GmbH durch jährliche Kündigung geschützt

**Es empfiehlt sich, eine längerfristige Verlängerung des Mietverhältnisses mit den heutigen Mietern anzustreben. So kann die aktuelle Win:Win Situation verlängert und eine gemeinsame Planungssicherheit erreicht werden. Diskussionsbasis könnte dabei eine nochmalige fixe Vertragsdauer (z.B. 5 Jahre) und eine allfällige Option zur weiteren Verlängerung sein.**

## Mietverhältnis - Mietrechnung Stadt

Mietrechnung Stadt pro Jahr	CHF
• Ø Einnahmen Mietzins Gastronomie *	460 000
• Reguläre Instandhaltung Immobilie und Mobiliar **	130 000
• Deckungsbeitrag Instandsetzung / Verzinsung Immobilie pro Jahr	330 000
* Ohne Eigenmietwert Proberaum und Bibliothek	
** Korrigiert um Instandhaltungen Proberaum und Bibliothek CHF 20 000	

Es resultieren aktuell jährliche Mietzins Einnahmen von Ø CHF 460 000. Nach Abzug der regelmässigen Instandhaltung von Immobilie und Mobiliar ergibt sich ein Deckungsbeitrag von CHF 330 000 pro Jahr für Instandsetzung und Verzinsung der Immobilie (Restaurant, Saal, Hotel).

Dieses Ergebnis kann mit den heutigen Mietern auch längerfristig budgetiert werden, ist aber bei einem Mieterwechsel auf seine weitere Realisierbarkeit zu überprüfen.

## Mietverhältnis - Abschreibungen

### Abschreibungen Gastronomie (kalkulatorische Lebensdauer auf Neuwert)

• Gebäude und Haustechnik	33 Jahre	3 %
• Installationen Gastronomie (Küche, Buffet, etc)	20 Jahre	5 %
• Mobiliar Hotel und Gastronomie	10 Jahre	10 %
• Kleininventar (Kaufinventar)	5 Jahre	20 %
• ∅ Abschreibung Immobilie (ohne Klein / Kaufinventar)	22 Jahre	4,5 %

Aus dem überdurchschnittlich hohen Installationsgrad einer Immobilie mit Gastronomie, Saal und Hotel resultiert eine gegenüber dem Wohnungsbau erhöhte kalkulatorische Abschreibung von 4,5 % pro Jahr.

Der kalkulierte Neuwert der Immobilie für Restaurant, Saal und Hotel beträgt CHF 8,9 Mio (siehe Seite 14). Daraus resultiert für die 10-jährige Massnahmenplanung ein Abschreibungsbedarf von mindestens CHF 4,0 Mio.

## Mietverhältnis - Ertragswert Immobilie

### Ertragswert

- |   |             |
|---|-------------|
| • Deckungsbeitrag Immobilie                                     | CHF 330 000 |
| • Kapitalisierungssatz (Abschreibung 4,5 %, Zins 1 %)           | 5,5 %       |
| • Ertragswert Immobilie gerundet (Restaurant, Saal und Hotel) * | CHF 6,0 Mio |

\* ohne Anteil Probelokal, Gemeindebibliothek, Scheune, Zivilschutzanlage

### Neuwert

- |  | CHF     |
|--|---------|
| • Gebäudeversicherungswert gemäss GVZ Ausweis                  | 7,9 Mio |
| • Korrektur auf 100 % (Gebäudeversicherung 80 % Neuwert)       | 2,0 Mio |
| • Total Neuwert Immobilie (ohne Scheune und Zivilschutzanlage) | 9,9 Mio |
| • Korrektur Probelokal und Gemeindebibliothek (Schätzung)      | 0,5 Mio |
| • Korrektur Saal (Nutzflächen Vereine im UG)                   | 0,5 Mio |
| • Total Neuwert Immobilie (Restaurant, Saal, Hotel)            | 8,9 Mio |

**Einem Ertragswert von CHF 6,0 Mio für Gastronomie, Saal und Hotel steht ein vergleichbarer Neuwert der Liegenschaft von CHF 8,9 Mio gegenüber. Daraus resultiert eine Ertragswertlücke von CHF 2,9 Mio. Dieser widerspiegelt die strukturelle Ertragsschwäche der Gastronomie und ein grundsätzlich schlechtes Investitions-/Umsatzverhältnis von grossen Sälen.**

**Mit Blick auf die hohe und zusätzliche ertragsschwächende Belegung des Saales durch Vereine kann im Vergleich zu einer rein marktorientierten Saalnutzung von einer zusätzlichen Reduktion der Ertragswertlücke auf rund CHF 2,5 Mio ausgegangen werden.**

## Mehrjahresplanung - Budget 2018 bis 2027

### Vorschlag Abteilung Hochbau

#### Priorität 1

• Unterhalt allgemein	400 000	Werterhalt	10 Jahre à 40 000
• Parkplatz	88 000	(Mehrwert)	davon Kies 50 000
• Garten	70 000	Mehrwert	Dach 40 000, Schall 30 000
• Kinderspielplatz	46 000	Mehrwert	
• Entrée	16 000	Werterhalt	
• Saal	430 000	Werterhalt / Mehrwert	
• Wiese Saal, Anfahrt	125 000	Werterhalt / Mehrwert	
• Restaurant	22 000	Werterhalt	ohne Mobiliar
• Buffet	91 000	Werterhalt	
• Lättenstübli	10 000	Werterhalt	ohne Mobiliar und Interior Design
• WC mit Vorplatz	32 000	Werterhalt	
• <b>Total Priorität 1</b>	<b>1 330 000</b>		

## Mehrjahresplanung - Budget 2018 bis 2027

### Vorschlag Abteilung Hochbau

#### Priorität 2

• Lounge	174 000	Mehrwert
• Rollstuhl WC	35 000	Werterhalt
• Gaststube	14 000	Werterhalt
• Hotel Zugang, Divers	53 000	Werterhalt
• Kegelbahn	200 000	Werterhalt / Mehrwert
• Entsorgung	23 000	Werterhalt
• <b>Total Priorität 2</b>	<b>490 000</b>	

#### Priorität 3

• Zufahrt	138 000	(Mehrwert)
• Wohnung	25 000	Werterhalt
• <b>Total Priorität 3</b>	<b>160 000</b>	

• <b>Total Priorität 1 bis 3</b>	<b>2 000 000</b>	ohne Reserve Kostenungenauigkeit
• <b>Kostenrahmen maximal</b>	<b>3 000 000</b>	
• <b>Restbetrag</b>	<b>1 000 000</b>	

## Mehrjahresplanung - Budget 2018 bis 2027

### Vorschlag Abteilung Hochbau

#### Verzicht auf Realisierung

- Umnutzung Probelokal
- Ausbau Scheune
- Saal Direktzugang
- Neuer Anbau Entrée
- Hotel grössere Zimmer
- Erschliessung Weinkeller für Gäste
- Lift UG

#### Zusätzliche Investition 2018 Gebäudehülle

- Energetische Sanierung (Heizungszentrale, Lüftung, WRG) CHF 1,5 Mio

## Mehrjahresplanung - Budget 2018 bis 2027

### Ergänzende Investitionen mit 10 Jahreshorizont (Schätzung volkartundrichard)

• Lättenstübli neue Einrichtung	30 000	Mehrwert
• Restaurant und Gaststube neue Möblierung	50 000	Werterhalt
• Zimmer neue Möblierung	60 000	Werterhalt / Mehrwert
• Zimmer neue Badezimmer	150 000	Werterhalt / Mehrwert
• Garten neue Möblierung, Beleuchtung, Deko	80 000	Werterhalt / Mehrwert
• Reserve 25 %	90 000	
• <b>Total</b>	<b>460 000</b>	

## Mehrjahresplanung - Fazit

Der vom Stadtrat zurückgewiesene Vorschlag zur Mehrjahresplanung der Abteilung Hochbau beinhaltet für die Periode 2018 bis 2027 Investitionen von CHF 2,0 Mio. Im Vergleich zum definierten maximalen Rahmen ergab dies einen Restbetrag von CHF 1,0 Mio.

Nicht berücksichtigt waren im Vorschlag eine Reserve für Kostenungenauigkeit von 25 % sowie mehrere für ein langfristig erfolgreiches Produkt unerlässliche Investitionen in den Gästebereichen. Mit diesen Ergänzungen würde der Rahmen von CHF 3,0 Mio ausgeschöpft.

Die relativ hohe Investition in den Saal kann dabei mit Blick auf den öffentlichen Nutzen der Immobilie begründet werden. Zudem ergibt sich hier auch ein kleineres zusätzliches Ertragspotenzial.

Bei den Investitionen in Parking und Aufwertung Zufahrt und Hoteleingang sind allerdings weder eine zwingende Notwendigkeit (die aktuellen Umsätze werden ohne diese Optimierungen erreicht) noch ein Potenzial für einen Mehrwert auszumachen. Die beträchtliche Investition in die Sanierung der Kegelbahn steht zudem im Widerspruch zum beschränkten Nutzen als Angebot. Deshalb empfiehlt sich eine kritische Überprüfung dieser Massnahmen.

Auf grössere Eingriffe mit beschränktem Nutzen (Scheune, Umnutzung Probelokal, Direktzugang Saal, grössere Hotelzimmer) wurde richtigerweise verzichtet.

In der Überarbeitung der Massnahmenplanung sollen die einzelnen Massnahmen bezüglich ihrer Priorität und ihrem Nutzen verifiziert und daraus eine optimierte Mehrjahresplanung formuliert werden.

Anzufügen ist, dass unabhängig von der spezifischen Gastro- und Hotelnutzung zusätzliche Investitionen zur energetischen Sanierung (Umstieg von Heizöl auf Erdsonde, WRG Lüftung inklusive Ersatz Steuerung) vorgenommen werden. 2018 sind dafür rund CHF 1,5 Mio budgetiert.

## Mehrjahresplanung optimiert - Muss-Massnahmen

### Muss-Massnahmen

<b>Paket 1</b>	<b>260 000</b>	
• Restaurant Optimierung und Lättenstübli	32 000	Werterhalt
• Buffet Erneuerung	91 000	Werterhalt
• Überdachung Garten inklusive Raucherort	70 000	Mehrwert
• WC mit Vorplatz und Rollstuhl WC	67 000	Werterhalt
<b>Paket 2</b>	<b>720 000</b>	
• Saal inklusive Mobiliar	430 000	Mehrwert
• Saal Anfahrt inklusive Wiese und Kinderspielplatz	100 000	Mehrwert
• Entrée und Lounge inklusive Mobiliar	190 000	Mehrwert
<b>Paket 3</b>	<b>370 000</b>	
• Einrichtungen Restaurant, Gaststube, Lättenstübli, Garten	160 000	Werterhalt
• Einrichtung Zimmer und Badezimmer	210 000	Werterhalt
<b>Paket 4</b>	<b>50 000</b>	
• Wohnung	25 000	Werterhalt
• Entsorgungsraum	25 000	Werterhalt (Optimierung Betrieb)
<b>Unterhalt allgemein (laufend)</b>	<b>400 000</b>	<b>Werterhalt</b>
• <b>Total (gerundet)</b>	<b>1 800 000</b>	

## Mehrjahresplanung optimiert - Ergänzende Nutzungen

### Budget Mehrjahresplanung

• Muss-Massnahmen total	1 800 000
• Reserve Kostenungenauigkeit 25 %	450 000
• Total	2 250 000
• Budgetrahmen	3 000 000
• Restbetrag	750 000

### Ergänzende Nutzungen 'Restbetrag'

- Variante A Option Vergrösserung / Anbau Entrée
- Variante B Option Projekt neue Weinbar (Kostenschätzung CHF 500 000)
- Variante C Reserve für zusätzliche Massnahmen (Marktveränderungen, Innovationen Betrieb, Bedürfnisse künftige Mieter)
- Variante D Realisierung Optionen Zufahrt, Parking, Zugang Hotel (ca CHF 280 000)
- Variante E Minderausgabe respektive Übertrag auf nächste Mehrjahresplanung

**Die angepasste Mehrjahresplanung sieht 4 Pakete ergänzt um den allgemeinen, jährlichen Unterhalt vor. Die Umsetzung entspricht grundsätzlich der Reihenfolge 1 bis 4, ist aber in Abstimmung mit Betrieb, Planungsvorlauf und Marktnotwendigkeit nochmals zu verifizieren.**

**Für den Restbetrag von CHF 750 00 sind die Varianten A und B (Vergrösserung Entrée und Option Weinbar) vertieft zu prüfen und zudem ist eine Reserve für zusätzliche Interventionen (C) zu reservieren. Auf die Optionen Zufahrt, Parking und Zugang Hotel ist mit Blick auf die fehlende Notwendigkeit zu verzichten. Eine Reduktion des Kostenrahmens von CHF 3 Mio ist wegen dem Erhalt der Marktfähigkeit nicht empfehlenswert.**

## Mehrjahresplanung optimiert - Projekt Weinbar

### Konzeptidee

- Weinbar in der bisherigen Bibliothek als neue Attraktion für das Rössli
- Visitenkarte zur Strasse hin
- Neuer Treffpunkt für Wein und kleines Essen als Abendbetrieb
- Zielgruppen Paare, Freunde, kleine Gruppen, vor / nach Abendessen im Restaurant
- Angebot rund um Wein, Käse, Salumeria
- Minimale rückwärtige Infrastruktur, Verzicht auf Küche

### Kennzahlen

• Umsatz Weinbar	400 000
• Mieterlös	32 000
• Kapitalisierungssatz	6 %
• Ertragswert	530 000
• Investition (Grobschätzung)	500 000

**Ein zusätzliches Outlet Weinbar würde das Angebot Rössli insgesamt und die Präsenz zur Strasse stärken. Die Investitionen könnten tendenziell durch den Mietzins rentabilisiert werden (ohne Berücksichtigung Eigenmietwert heutige Bibliothek). Diese Grobschätzung wäre in einem nächsten Schritt zusammen mit einem Detailkonzept im Sinne einer Machbarkeitsstudie zu vertiefen und verifizieren.**

**Optional kann bei einem negativen Entscheid die Realisierung eines begehbaren Weinkellers in der bisherigen Kegelbahn geprüft werden. Diese könnte im Sinne einer Event- und Seminar Location ausgestaltet werden.**

## Mehrjahresplanung optimiert - Fazit

Die optimierte Mehrjahresplanung von 2018 bis 2027 beinhaltet Investitionen von rund CHF 1,8 Mio. Im aktuellen Planungsstand mit einer erhöhten Kostenungenauigkeit empfiehlt es sich, zusätzlich eine 25 %ige Reserve von CHF 450 000 einzurechnen. Bei Nichtgebrauch sollten diese Reserve in den verbleibenden Restbetrag von CHF 750 000 übertragen werden. Grossmehrheitlich betreffen die vorgesehenen Massnahmen Werterhaltung und Sicherstellung der Konkurrenzfähigkeit. Dazu kommen Investitionen in Saal, Wiese, Lounge und Lättenstübli mit einem gewissen Potenzial an Mehrwert. Mit Blick auf die bereits weit überdurchschnittliche Produktivität des Rössli darf hier aber nicht von substanziellen Umsatzsteigerungen und höheren Mieteinnahmen ausgegangen werden.

Die Massnahmen sind in die Pakete 1 bis 4 zur etappierten Umsetzung aufgeteilt. Die konkrete Terminierung ist abgestimmt auf die Bedürfnisse Betrieb und Markt sowie den Planungsvorlauf noch abschliessend zu definieren. Alle Massnahmen sind mieterneutral, zugleich aber auch mit den Vorstellungen der heutigen Mieter abgestimmt.

Für die aktuell verbleibenden CHF 750 000 sind die Optionen Aufwertung Eingang mit Anbau und 'neue Weinbar' in der heutigen Bibliothek zu präferieren und noch vertieft zu prüfen. Zusätzlich sollte mit Blick auf den 10jährigen Planungshorizont eine Reserve für heute noch nicht bekannte Massnahmen für Innovationen, Marktveränderungen, etc reserviert bleiben. Die in der ursprünglichen Planung aufgeführten Investitionen in Zufahrt und Parking sowie in die Kegelbahn sind bezüglich ihrem Kosten/Nutzen Aspekt hingegen kritisch einzustufen und nicht weiter zu verfolgen.

Der vorgesehene Rahmen von CHF 3,0 Mio für die 10jährige Mehrjahresplanung ergänzt um die zusätzlichen Massnahmen in Gebäudehülle und Haustechnik von aktuell CHF 1,5 Mio deckt sich mit dem kalkulatorischen Abschreibungs- und Erneuerungsbedarf für die Immobilie Rössli von rund CHF 4,5 Mio. Entsprechend ist von einer allfälligen Reduktion dieser Summe abzusehen. Vielmehr kann berücksichtigt werden, dass ein allfälliger Ausbau der Bibliothek zu einer Weinbar einen guten Return on Investment aufweist.

Zusätzlich scheint eine Überprüfung von allfälligen grösseren nicht gastro-spezifischen Investitionen (Sanierung Gebäude, Haustechnik, etc) im Zeitraum von 2028 bis 2033 sinnvoll. Fallen hier periodisch überdurchschnittlich hohe Aufwendungen an, könnte der Übertrag von nicht verwendeten Budgets aus der Vorperiode nochmals geprüft werden.

## Eigentümerstrategie - Argumentarium Kauf versus Verkauf

### Stärken, Chancen

- Rössli als Identifikationsort für Illnau-Effretikon
- Hohe Nutzung durch einheimische Gäste
- Nutzung durch Vereine und Business
- Einflussnahme Positionierung
- Stadt als professionelle Immobilieneigentümerin
- Limitierte Ertragswertlücke
- Aktuelles Erfolgsrezept

### Schwächen, Risiken

- Keine Kernaufgabe der Stadt
- Laufender hoher Investitionsbedarf
- Risiko Mieterwechsel
- Bei Verkauf Risiko von Konzeptwechsel oder gar Nutzungsänderung
- Nutzungskonflikte Vereine und private Eigentümer

**Das Rössli präsentiert sich heute als Erfolgsrezept einer Public / Private Partnership. Dazu gehört auch das von den beiden Partnern eingebrachte professionelle Know how betreffend Immobilien respektive Gastronomie, woraus überdurchschnittliche Mieteinnahmen und ein guter Ertragswert resultieren. Die vorhandene Ertragswertlücke ist neben branchenspezifischen Beschränkungen im Wesentlichen dem grossen Saal mit einem strukturell ungünstigen Verhältnis von Investitionen zu Ertrag geschuldet. Der Saal verstärkt aber gleichzeitig den ohnehin schon hohen Öffentlichkeitswert des Betriebes noch zusätzlich. Allfällige Überlegungen zu einer Veräusserung der Immobilie scheinen deshalb in einer gesamthaften Würdigung im Moment als wenig opportun. Diese Strategie kann längerfristig und vor allem bei einem späteren Mieterwechsel aber durchaus wieder überprüft werden.**