



STELLUNGNAHME VON ANDREAS P. MAIER, GRÜNDER UND VRP MAIERGRILL AG

- Stellungnahme auf die Vorwürfe des TECHNOPARKS im „**DER LANDBOTE**“ (1-6)
- Fragen anlässlich des Medienanlasses sowie persönlichen Gesprächen (7-19)

1. **Hat Daniel Anderes tatsächlich wiederholt nach Belegen nachgefragt?**

Diese Behauptung ist falsch, da ich in meiner letzten **eMail** an Daniel Anderes vom 4.7.2023 explizit fragte, ob sie noch etwas für Ihre VR-Sitzung bräuchten. Es kam keine Antwort, dafür wird uns fast zwei Wochen später die Ablehnung kommuniziert, mit Begründung, dass wir ihnen die Aufstellung des Schadens nicht geliefert hätten.

Gleichzeitig bin ich froh, dass nun auf den Tisch gekommen ist, woran es für eine gütliche Einigung scheinbar klemmt. Ich kann absolut verstehen, dass der VR sicher sein möchte, dass der Verlust auch belegt ist, um sich mit gutem Gewissen an diesem zu beteiligen. Dazu müssten die Belege idealerweise durch ihren eigenen Revisor, die PWC, geprüft werden. Wir geben dafür selbstverständlich vollumfänglichen Einblick in unsere Buchhaltung, wie wir das an unserer Sitzung vom 2.6.2023 ja auch angeboten haben. Voraussetzung dafür ist jedoch ein klares Signal vom Technopark, dass sie es ernst meinen und bereit sind, sich am Verlust von CHF 400'000 auch wirklich zu beteiligen.

2. **Daniel Anderes sagt, ihre Auslastung sei mit 280 Events gar nicht so schlecht, sogar besser als 2019!**

Gemäss unserer Statistik hatten wir im 2022 an 158 Tagen für rund 180 Events Cateringdienstleistungen, für durchschnittlich CHF 1'197 pro Tag erbracht. Dabei im Minimum CHF 7 und im Maximum für CHF 7'435 am selben Tag. Neben der Tatsache, dass diese Spanne extrem gross ist und sich die Strukturen und der Grundstock an geschulten Mitarbeitenden an der Maximalleistung orientieren, sticht besonders ins Auge, dass wir nur an 6 Tagen mehr als CHF 5'000 Catering-Umsatz gemacht haben und an 125 Tagen weniger als CHF 900. An diesen Tagen arbeiteten wir garantiert defizitär.

Wie Daniel Anderes auf 280 Events kommt, ist mir schleierhaft. Rechnet er da jede einfache Sitzung mit CHF 58 Umsatz als Event? Ich stehe zu meiner Aussage: die Auslastung des Seminar- und Eventbereichs des Technoparks ist katastrophal. Zum Vergleich: In unserer Roten Trotte in Wülflingen machen wir im 2023 über 120 Events, mit nur einem Raum für maximal 100 Gäste und somit auch nur einem Kunden gleichzeitig. **Wir fordern den TECHNOPARK auf, die Zahlen in Bezug auf Auslastung und Rendite des Event- und Seminarbereichs transparent auf den Tisch zu legen, um Klarheit zu schaffen.**

3. **Habt Ihr wirklich keine Aufträge selber akquiriert?**

Falsch: Alleine im 2022 haben wir eine Eventserie mit rund 40 Events von der Roten Trotte in den TECHNOPARK mitgebracht.

4. **Habt Ihr an Eurem Weckglaskonzept festgehalten und seid nicht auf andere Kundenbedürfnisse eingegangen?**

Obwohl wir mit unseren 30 Gerichten im Weckglas an Events sehr gute Feedbacks bekamen, merkten wir selber rasch, dass dieses Angebot als Mittagsmenu im Bistro nicht reicht. Deshalb haben wir jeden Tag mehrere klassische Menus angeboten und eine wechselnde Auswahl an Weckglas-Menüs lief daneben für diejenigen Gäste mit, welche ihr Essen ins Büro mitnehmen wollten, schon warm oder zum selberwärmen.



Ein weiteres Indiz, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden abdecken: Siehe unsere 5-Stern Google-Bewertungen und den über 3'300 Instagram-Follower unseres Subbrands **wave.catering**, welchen wir für unser Engagement im TECHNOPARK extra gründeten.

5. Hätte man aus dem Bistro wirklich mehr herausholen können?

Gemäss dem **Landbote Artikel vom 5.12.2019** mit den Aussagen des Geschäftsführers, wurde mit dem Umbau des Technoparks das Ziel verfolgt, das Bistro zu verkleinern, zu Gunsten des Eventbereichs, nämlich von 100 Plätzen auf 70, also um 30 %. Das Bistro bekam auch mit dem Umbau keinen eigenen Eingang und blieb von aussen nahezu unsichtbar, wie das üblicherweise nur bei einer Kantine der Fall ist. Dass wir dennoch fast gleichviel Umsatz im Bistro gemacht haben, wie im 2019 deutet auf eine gute Leistung hin. Dass Daniel Anderes uns heute vorwirft, wir hätten zu sehr auf den Seminar- und Eventbereich gesetzt, wirkt unter diesen Gesichtspunkten geradezu grotesk, schliesslich wurden wir ja genau für diesen Bereich rekrutiert.

6. Hat der Nachfolger wirklich den gleichen Pachtvertrag unterzeichnet?

Im Mietvertrag besteht eine Geheimhaltungsklausel über die Vertragsbedingungen, somit können wir die Konditionen des Nachfolgers nicht überprüfen. Was wir jedoch sehen, sind geänderte Öffnungszeiten: statt 07h00 bis 19h00, also zwölf Stunden Öffnungsdauer, an welche wir uns zu halten hatten, hat unser Nachfolger nur von 08h00 bis 14h00 offen, also lediglich sechs Stunden. Das halbiert die Präsenzzeit, vereinfacht von zwei Schichten auf eine und reduziert somit die Personalkosten.

Pikant ist zudem: Erst im Dezember 2022 haben wir erfahren, dass unser Vormieter eine Defizitunterstützung von CHF 50'000 pro Jahr erhalten hat. Der Technopark war sich also während Jahren bewusst, dass die Technopark-Gastronomie nicht selbsttragend ist und eine finanzielle Unterstützung benötigt, um seinen Service Public zu erbringen. Weshalb wurde uns diese Tatsache in den vorvertraglichen Gesprächen vorenthalten? Um uns nicht hellhörig zu machen?

Der TECHNOPARK hat wegen dieser gesparten Defizitunterstützung CHF 150'000 besser abgeschnitten als mit unserem Vormieter. Das Geld sollte also vorhanden sein, um sich an unserem Verlust zu beteiligen.

7. «Eine verpasste Chance für Winterthur» – was hat Winterthur verpasst?

Wir haben geschätzt, dass es nach dem Umbau und der Investition von 2 Mio. Franken drei Jahre braucht, um die neuen Kapazitäten des Seminar-, Konferenz- und Eventbereichs auszulasten und den Technopark zu einem Kongresszentrum der mittleren Grössenordnung aufzuwerten. Den Cateringbereich haben wir entsprechend aufgebaut. Die Corona-Lock-downs verursachten dann eine Verzögerung von rund einem Jahr. 2022 war alles bereit für den geplanten Gastronomie-Umsatz von mindestens CHF 750'000 (effektiv wurden es schlussendlich CHF 443'000). Dazu hätte man das neue Angebot des Technoparks bekanntmachen und professionell vermarkten sollen. Durch die zusätzlich vermieteten Räumlichkeiten, für jährlich rund CHF 450'000, hätte der Technopark selbst und die Stadt Winterthur als Hauptaktionärin direkt profitiert. Die jährlich rund 10'000 Personen mehr als Seminar- oder Eventteilnehmer, würden das Renommee Winterthurs positiv beeinflussen und willkommene Zusatzumsätze in der Hotellerie und dem Tourismus generieren. Standortmarketing lässt grüssen. Mangels Fachwissen, den geeigneten Mitarbeitenden und dem Willen zur Innovation ist leider alles ausgeblieben und die Räumlichkeiten blieben weiterhin zu 90 % ungenutzt. Schade für die verpasste Chance! Wann kommen die Aktionäre des TECHNOPARKS endlich zur Einsicht und entwickeln den Mut zu einem radikalen Kurswechsel?



maiergrill

SWITZERLAND

8. Weshalb habt ihr nicht früher gemerkt, dass Maiergrill und der Technopark nicht zusammenpassen?

Wir haben nicht damit gerechnet, dass ein Betrieb wie der Technopark vermarktungstechnisch, personell, organisatorisch und EDV-mässig auf einem so einfachen Niveau operiert. Zudem waren wir zu gutgläubig und vertrauten den ständigen Zusicherungen des Technoparks, dass es demnächst steil aufwärtsgehe.

9. Wo lag das Hauptproblem bei dieser Partnerschaft?

Dass wir jederzeit und sehr kurzfristig für Events bereitstehen mussten, aber ausschliesslich der TECHNOPARK für den Verkauf unserer Dienstleistungen verantwortlich war – und offensichtlich ein schlechter Verkäufer ist. Dazu kam eine ausgeprägte Veränderungsresistenz.

10. Wieso jetzt dieser ganze Wirbel und wieso soll das den Winterthurer Bürger interessieren?

Die Stadt Winterthur ist mit 38% grösster Aktionär am Technopark. Eine Beteiligung der Stadt macht nur dann Sinn, wenn der Investition eine entsprechende Rendite gegenübersteht – entweder in Form von Dividenden oder Dienstleistungen, welche der Öffentlichkeit zu Gute kommen. Beides sehen wir in der Vergangenheit nicht. Der Technopark hat einen begrenzten Leistungsausweis in der Förderung von Unternehmen und liefert eine nur sehr geringe Dividende ab. In unseren Augen ist er eine normale Immobiliengesellschaft – einfach mit einer tiefen Rendite. Das legitimiert eine Beteiligung der Stadt Winterthur nicht.

11. Wie lange habt ihr noch Lust weiterzumachen mit dem ganzen Ärger?

Das Problem könnte von einem Tag auf den anderen gelöst werden, sobald die Verantwortlichen des Technoparks zur Einsicht kommen, dass eine gütliche Erledigung zwar etwas kostet, aber für alle Beteiligten langfristig die beste Lösung ist. Solange sich der Technopark diese verfehlte Geschäftspolitik und leerstehende Räume leisten kann, soll er auch für den Schaden aufkommen.

12. Was erzielt der TECHNOPARK mit seinem strategischen Standbein Seminar- und Raumvermietung für eine Rendite im 2022?

Uns wurden keine Zahlen kommuniziert, obwohl uns das natürlich interessiert. Spannend ist das auch für den Winterthurer Steuerzahler und interessiert sicher auch die anderen 14 Aktionäre. Nach unserer Erfahrung gehen den TECHNOPARK-Aktionären jährlich rund CHF 450'000 an Ertrag aus nicht vermieteten Seminar- und Eventräumen flöten.

13. Wieviel Umsatz hat Maiergrill im 2022 gefehlt, um auf das minimale Umsatzziel von CHF 750'000 zu kommen?

Wir realisierten CHF 443'000. Somit fehlten CHF 307'000. Die 70 % mehr hätten klar aus dem Seminar- und Event-Catering kommen müssen, da das Bistro mit 40 bis 70 Mittagessen bereits gut ausgelastet war.

14. Wie kann sich in so kurzer Zeit ein so grosses Defizit anhäufen?

Zwischen Maiergrill und dem Technopark bestand nicht nur ein Mietverhältnis, bei dem die Mieterin tun und lassen konnte, was sie wollte. **Maiergrill hatte einen Leistungsauftrag zu erfüllen:**

- Das Bistro musste von 07:00 bis 19:00 Uhr offengehalten werden.



- Im Eventcatering musste ein Grundstock an geschulten Mitarbeitenden bereitstehen – was unweigerlich zu entsprechenden Fixkosten führt. Fehlt dann die versprochene Mindestauslastung, entsteht zwangsläufig ein Verlust und das sehr schnell.

15. Was spielt der elfköpfige Verwaltungsrat des TECHNOPARKS für eine Rolle in diesem Desaster?

Leider eine zu passive. Unser Anwalt führte in seinem ersten Brief vom 10.3.2023 sehr klar aus: „Im Kern wird nachgewiesen, dass Ihre Gesellschaft die unter anderem aus Art. 706 Abs. 2 Ziff. 4 OR fließende Pflicht zur Gewinnstrebigkeit verletzt. Bekanntlich sind Sie als Verwaltungsräte für die Einhaltung derart fundamentaler, gesetzlicher Vorschriften persönlich verantwortlich. Diese Verantwortung erstreckt sich bis hin zur Haftung mit Ihrem gesamten Vermögen. Die von Ihnen übernommene Sorgfaltspflicht wiegt umso schwerer, als dass es sich bei der Technopark Winterthur AG um keine private Gesellschaft handelt, sondern um eine solche, die öffentliche Interessen zu erfüllen hat.“

Auch wenn es sich herausstellen sollte, dass die Verwaltungsräte ihr Mandat in Frohnarbeit ausrichten, wie das in den ersten Jahren scheinbar der Fall war, kann dies fehlende Fachkompetenz und mangelndes Geschäftsinteresse keinesfalls ersetzen. Es ist Pflicht des Verwaltungsrates die Unternehmensstrategie vorzugeben, gegebenenfalls anzupassen und einzuschreiten, insbesondere wenn er zu neuen Erkenntnissen kommt. Dies ist spätestens seit unserem Brief an alle Verwaltungsräte vom 3.2.2023 der Fall. Seit nun mehr über acht Monate wurden elementarste Vorschläge mit unmittelbarer Wirkung schlicht ignoriert.

16. Wie solide ist die Maiergrill AG nach dem Verlust von CHF 400'000 nun aufgestellt?

Dass wir überlebt haben und auf eine solide Zukunft blicken dürfen, verdanken wir zwei Massnahmen.

Erstens: Dank dem Verkauf von Infrastrukturteilen an eine externe Firma und Leaseback, konnten wir die stillen Reserven, welche wir über 26 Jahre gebildet haben, auflösen und gleichzeitig frisches Geld in unsere Firma bringen. Dies hat uns unsere Liquidität sichergestellt und gleichzeitig eine potentielle Überschuldung verhindert.

Zweitens: Im zweiten und dritten Quartal 2023 haben wir, seit unserem bisherigen Rekordjahr 2019, erstmals wieder positive Quartalsresultate verbuchen können. Zudem haben wir im September einen neuen Monatsrekord aufgestellt und werden im 2023 rund 17 % mehr Umsatz realisieren als im 2019, da wir uns nicht mehr mit dem Technopark befassen mussten. Für diese Exzellente Leistung unter denkbar schwierigen Bedingungen, sind wir unserem CEO Urs Buchli und unserem ganzen Team von Herzen dankbar! Unser Auftragsbestand für 2024 zeigt zudem, dass wir dieses hohe Niveau auch im 2024 halten werden.

17. Wie wichtig sind die DINNERSPEKTAKEL in der Roten Trotte und im Zehntenhaus?

Sehr wichtig und eine Brücke in die Zukunft. Es sind 19 DINNERSPEKTAKEL als öffentliche Veranstaltungen ausgeschrieben, welche tischweise gebucht werden können. Weitere sechs sind bereits ausgebucht. Im Januar sind noch optionale Daten für exklusive Veranstaltungen verfügbar. Wir rechnen Total mit über 1'000 Gästen.

18. Was sind die Lehren, welche Maiergrill aus dieser gescheiterten Partnerschaft gezogen hat?

- Vorsicht, beim Eingehen von Leistungsverträgen. Wenn der Worstcase auch noch so unwahrscheinlich scheint, ist es wichtig sich dagegen vor Vertragsunterzeichnung abzusichern.



- Eine Referenz beim Vorgänger einholen und die Rentabilität und die Qualität der erlebten Zusammenarbeit offen ansprechen.
- Wenn sich die Zusammenarbeit nicht wunschgemäss entwickelt, sofort auf höchster Stufe intervenieren, ohne Rücksicht auf "grosse Namen". Gegebenenfalls rasch aussteigen. Vertragsbruch ist immer noch besser, als selber auf der Strecke zu bleiben.
- Den Verkaufskanal konsequent selber in den Händen behalten.

19. Was wünscht Ihr Euch?

- Dass Journalisten weiterrecherchieren und aufdecken, wieviel Geld dem TECHNOPARK durch die unhaltbaren Zustände bei der Vermietung der Seminar- und Eventräume jedes Jahr verloren gehen.
- Dass der TECHNOPARK die Zahlen in Bezug auf Auslastung und Rendite des Event- und Seminarbereichs transparent auf den Tisch legt.
- Dass der TECHNOPARK Änderungen umsetzt, damit das Juwel «Seminar- und Eventbereich» zur Blüte geführt werden kann.
- Dass sich der TECHNOPARK angemessen am Schaden beteiligt, welcher bei Maiergrill entstanden ist.
- Dass das Vertrauen unserer angestammten und zukünftigen Kundschaft, sowie unserer Mitarbeitenden und Lieferanten gestärkt wird. Aktuell ist unsere Reputation auf Grund unseres Engagements im TECHNOPARK und durch die Aussagen des VRP des TECHNOPARKS im „Der Landbote“ angeschlagen. Zu Unrecht, denn wir spielen mit Events über 1'000 Gästen schweizweit in der obersten Liga und begeistern Kunden und Gäste seit über 26 Jahren.
- Im Juni 2023 erkannten wir, dass wir überleben können und haben die Flucht nach vorne gewagt und in die Kreation der DINNERSPEKTAKEL in der Roten Trotte und im Zehntenhaus investiert. Bis dahin war alles nur auf sparen, sparen, sparen ausgerichtet. Seitdem haben wir den mit Abstand besten Umsatz aller Zeiten in einem Monat mit über CHF 451'000 realisiert. Diese enorme Leistung hat uns gleich noch mehr motiviert. Wir sind wieder auf Erfolgskurs! Die DINNERSPEKTAKEL haben es verdient einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht zu werden.
- Ein Kulturwandel beim TECHNOPARK zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen, welches die Möglichkeiten der Digitalisierung erkennt und konsequent für seinen Erfolg und die Zusammenarbeit mit seinen Partnern einsetzt.
- Wir wünschen uns, dass andere KMUs aus unseren Erfahrungen lernen können, ohne die gleichen Fehler selber machen zu müssen.
- Wir wünschen unserem Nachfolger den verdienten Erfolg, um langfristig sein Auskommen zu haben.

Für Fragen, Interviews und Besichtigungsterminen steht Ihnen Andreas P. Maier unter andreas.maier@maiergrill.com gerne zur Verfügung.

HIER ORDNER MIT ALLEN DOKUMENTEN UND BILDMATERIAL ÖFFNEN

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| + REFERAT ANDREAS P. MAIER | + STELLUNGNAHME ZU DEN VORWÜRFEN |
| + LANDBOTE VOM 30.09.2023 | + PRESSETEXT VOM 28.09.2023 |
| + DINNERSPEKTAKEL ROTE TROTTE | + BROSCHÜRE MAIERGRILL EVENTCATERING |
| + DINNERSPEKTAKEL ZEHNTENHAUS | + BROSCHÜRE WAVE.CATERING IM WECKGLAS |