

Ausschreibung «Gastronomie»



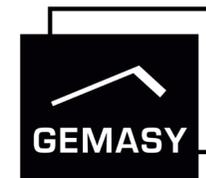


Gemasy GmbH

– **Unabhängig gedacht – präzise geplant –
zukunftssicher umgesetzt** –

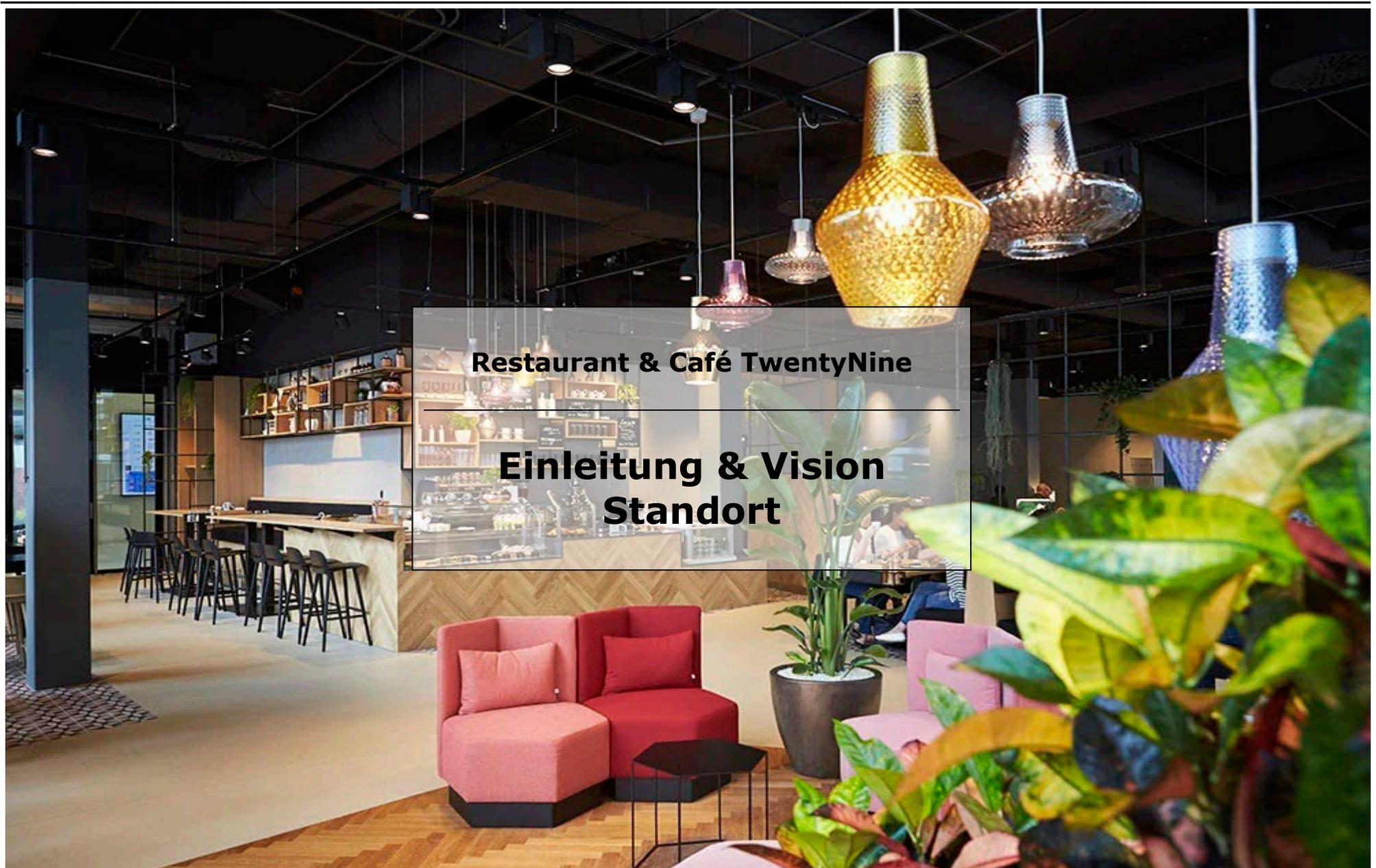
Obermatten 24, CH-8735 Rüeterswil / SG

gemasy.ch



Inhalt

Einleitung	5
1. Strategische Einordnung	5
2. Vision	5
3. Kurzbeschreibung der Standorte und Grundlagen zu den Betrieben	6
3.1. Sägereistrasse 29 in 8152 Glattbrugg	6
3.2. Überblick Kataster und Karte	7
4. Gastronomische Trends, Konzept und Idee für das «twenty nine Restaurant & Café»	9
5. Benchmarks	10
6. Raumprogramm	11
7. Rahmenbedingungen	12
8. Eckdaten und Fakten zum Standort	13
9. Bewerbungsablauf	17
10. Mietvertrag (Auszug)	18
11. Bewerbungsdossier	19
12. Einzureichende Unterlagen	20
13. Wertung der Angebote	21
14. Art und Form	22
15. Impressum	23



Restaurant & Café TwentyNine

**Einleitung & Vision
Standort**

Einleitung

1. Strategische Einordnung

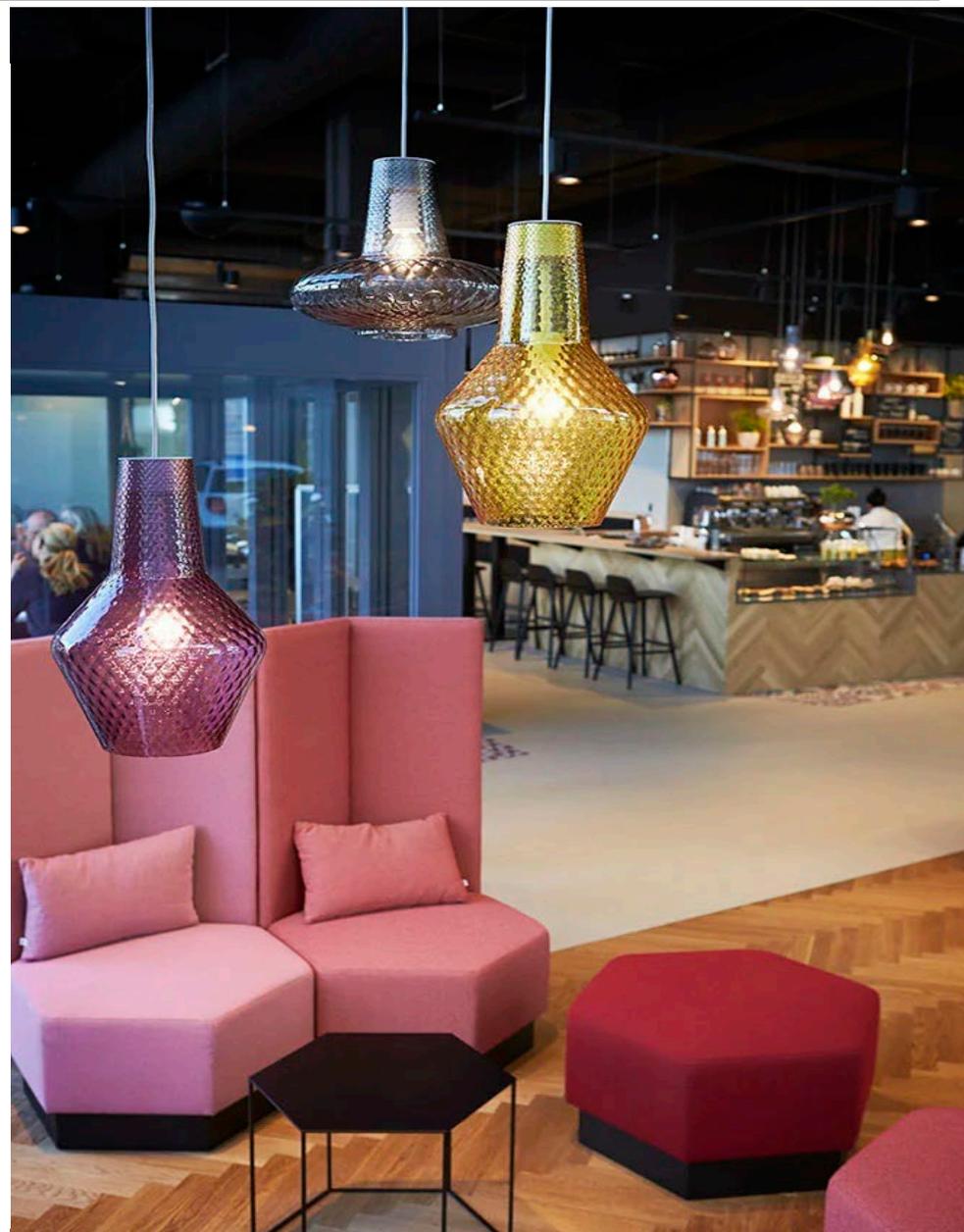
Das ***twenty nine*** stärkt die Aufenthaltsqualität und Attraktivität der Liegenschaft Sägereistrasse 29. In einem dicht genutzten Quartier wie Glattbrugg wird Gastronomie zum strategischen Hebel für Vermietbarkeit, Image und Standortmarketing.

Ein wirtschaftlich tragfähiger, digital vernetzter und kundenorientierter Betrieb wirkt weit über die Verpflegung hinaus – er prägt das Quartier, bindet Mieter:innen und steigert den Wert der Immobilie.

2. Vision

Das ***twenty nine*** an der Sägereistrasse 29 in Glattbrugg ist ein hochwertiges, öffentlich zugängliches Restaurant mit urbanem Flair. 167 Sitzplätze, eine stilvolle Lounge und eine Cafébar mit Barista-Service schaffen zusammen mit dem Bohème-Sauvage-Design der 1920er-Jahre eine moderne, inspirierende Atmosphäre.

Mit Take-away-Möglichkeiten, sieben Besucherparkplätzen für Autos im Quartier und kostenlosem WLAN ist das ***twenty nine*** weit mehr als ein Restaurant: Es ist ein Ort für Verpflegung, Begegnung und Austausch – mitten in einem dynamischen Quartier mit hoher Frequenz und anspruchsvoller Kundschaft. Der Standort bietet grosses Potenzial für Gastronom:innen, die mit kreativen Konzepten und zukunftsorientierten Ideen punkten wollen.



3. Kurzbeschreibung der Standorte und Grundlagen zu den Betrieben

3.1. Sägereistrasse 29 in 8152 Glattbrugg

Glattbrugg, ein Ortsteil der Stadt Opfikon im Kanton Zürich, liegt im wirtschaftlich stark entwickelten Raum zwischen Zürich, Wallisellen und dem Flughafen Kloten. Die Gemeinde profitiert von einer hervorragenden Erreichbarkeit – mit direktem Anschluss an den Flughafen Zürich, die Autobahnen A1 und A51 sowie mehrere S-Bahn- und Tramlinien. Glattbrugg hat sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Dienstleistungs- und Unternehmensstandort entwickelt, in dem zahlreiche internationale Firmen, Technologieunternehmen und KMU ansässig sind.

Die städtebauliche Struktur in Glattbrugg ist geprägt von modernen Gewerbebauten, Bürokomplexen und verdichteter Infrastruktur. Besonders entlang der **Sägereistrasse** und im angrenzenden **Glattpark-Quartier** finden sich hochwertige Bürostandorte, Geschäftshäuser und internationale Hotels. Das Quartier verfügt über eine **hohe Tagesfrequenz durch Arbeitnehmende**, Lieferdienste, Business-Gäste sowie Passant:innen, insbesondere in den Mittagsstunden. Parallel dazu wächst der Standort mit seinen **zahlreichen Neubauprojekten** auch zu einem **attraktiven Wohn- und Mischquartier** heran, das zunehmend urbane Lebensqualität bietet. Gerade in den Abendstunden entsteht dadurch ein **neues, lebendiges Publikum für Gastronomie**.

Das Gebäude an der **Sägereistrasse 29** befindet sich inmitten dieses lebendigen, unternehmerisch geprägten Umfelds. Es handelt sich um ein modernes, flexibel nutzbares Bürogebäude mit hochwertiger technischer Infrastruktur. Das **öffentlich zugängliche Restaurant «twenty nine»** im Erdgeschoss ist direkt in das Gebäude integriert und richtet sich an die internen Mieter:innen ebenso wie an externe Gäste aus der Umgebung.

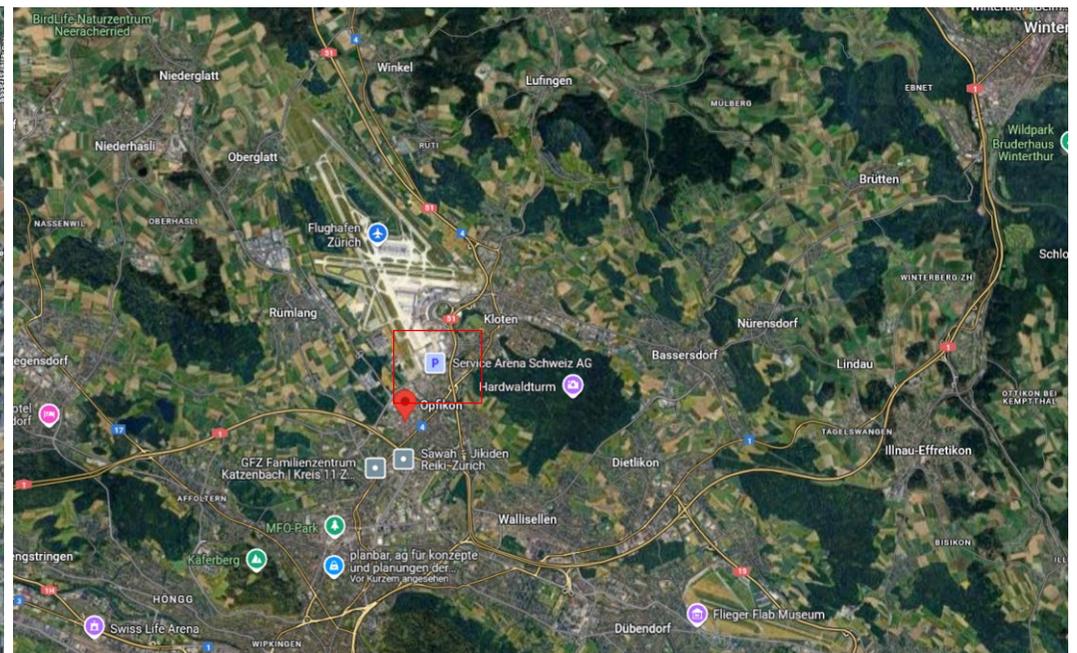
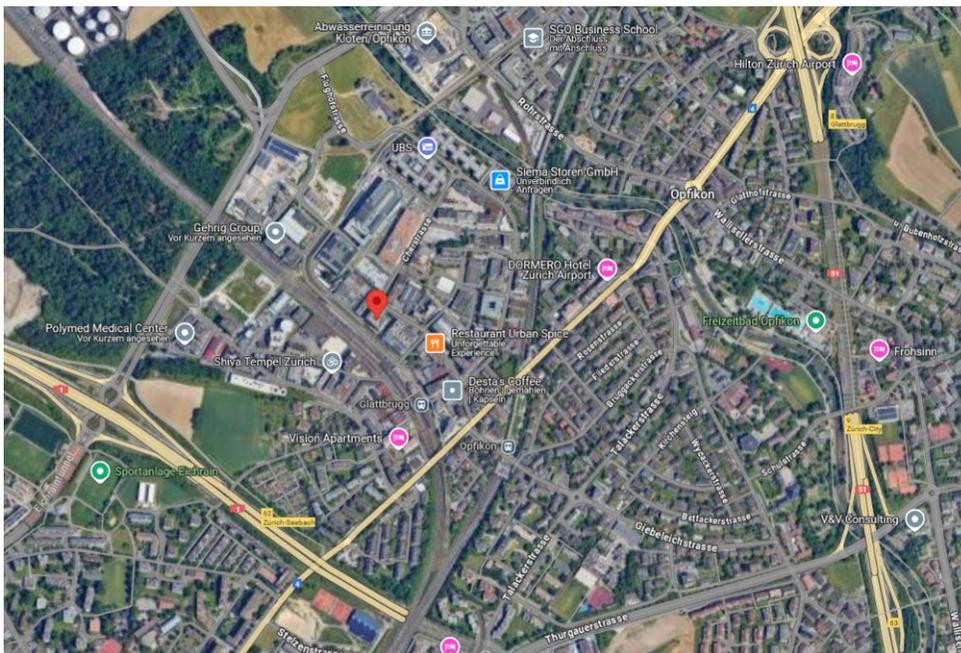
Die **Anbindung** ist ein weiterer Trumpf: Der **Bahnhof Glattbrugg** mit den **S-Bahn-Linien S3, S9 und S15** sowie den **Tramlinien 10 und 12** ist nur wenige Gehminuten entfernt. Der **Flughafen Zürich** liegt praktisch vor der Tür, die **Autobahnen A1 und A51** sind in wenigen Minuten erreichbar.

Hinzu kommen sieben Besucherparkplätze direkt am Haus für Besucher der Liegenschaften, darunter auch moderne E-Mobilitäts-Parkplätze – sodass Gäste unabhängig von ihrer Anreiseform stets komfortabel und ohne Umwege zum Restaurant gelangen.

Stärken des Standorts auf einen Blick:

- **Zentrale Lage** in der Flughafenregion Zürich mit hoher wirtschaftlicher Dynamik
- **Gute Erreichbarkeit** via S-Bahn, Tram, Auto und Flughafen
- **Hohes Potenzial an Mittagsgästen** durch dichte Unternehmensstruktur
- **Vielfältiges Umfeld** mit Hotels, Dienstleistungsbetrieben und Wohnnutzung im Aufbau
- **Starke infrastrukturelle Voraussetzungen** für einen professionellen Gastronomiebetrieb

3.2. Überblick Kataster und Karte





Restaurant & Café *TwentyNine*

**Gastronomische Trends
Konzept & Idee**

4. Gastronomische Trends, Konzept und Idee für das «twenty nine Restaurant & Café»

Das **twenty nine** Restaurant & Café ist seit seiner Eröffnung ein beliebter Treffpunkt für Büroangestellte, Gäste und Besucher:innen in der Flughafenregion Zürich. Architektur, Interieur und die offene Küche schaffen ein Ambiente, das Qualität und Aufenthaltswert vermittelt.

Die Gastronomie steht heute vor spannenden Entwicklungen:

Flexiblere Arbeitsmodelle, neue Ernährungsgewohnheiten und digitale Lösungen eröffnen Raum für innovative Angebote. Gäste wünschen sich Vielfalt, gesunde Optionen, unkomplizierte Prozesse und Orte, die mehr sind als reine Verpflegung. Sie suchen Begegnung, Erlebnis und Identifikation.

Der Standort Glattbrugg bietet dafür top Voraussetzungen: Hohe Tagesfrequenzen, ein wachsendes Wohnumfeld und eine urbane Dynamik schaffen ein breites Gästepotenzial tagsüber wie auch zunehmend in den Abendstunden. Auch die Nähe zu internationalen Unternehmen und Hotels verstärkt das Potenzial, verschiedene Zielgruppen zusammenzubringen.

Für Betreiber:innen bedeutet dies:

Das **twenty nine** ist eine attraktive Plattform, um zukunftsorientierte Gastronomie zu gestalten, mit Raum für kreative Ideen, flexiblen Konzepten und einer klaren Positionierung in einem dynamischen Umfeld.



5. Benchmarks

Die Gastronomie befindet sich im Wandel: **Frische, regionale und gesunde Speisen** sind heute Standarderwartung – verbunden mit **Nachhaltigkeit** und **individuell angepassten Ernährungskonzepten**. Gäste suchen nicht nur nach Mahlzeiten, sondern nach **Erlebnissen**, die Genuss und Verantwortung kombinieren.

Dazu gehört auch die Umgebung: **Atmosphäre zählt**. Ein Restaurant ist heute **Ort der kurzen Pause** ebenso wie **Raum für Austausch und Begegnung**. Die Gäste möchten sich wohlfühlen – ob beim schnellen Znüni, beim Mittagsmenü oder beim Kaffee am Nachmittag.

Gerade am Standort Sägereistrasse 29 in Glattbrugg, wo sich **Mitarbeitende, Kunden und Quartierbewohner** mischen, braucht es eine **modulare Raum- und Angebotsstruktur**, die sich am Tagesverlauf orientiert: **klarer Start am Morgen, dynamischer Mittagsservice** und **offene Nachmittagszonen** für Snacks, Kaffee und Gespräche.

Restaurants wie das *twenty nine* sind heute mehr als Verpflegungsorte – sie sind **identitätsstiftende Begegnungsräume**. Hier wird **Innovation** zum Erfolgsfaktor: **kulinarische Erweiterungen** (z. B. Pizzeria oder saisonale Spezialitäten) ebenso wie **flexible Formate** – etwa **Pop-ups oder Eventabende**, die Abwechslung schaffen und neue Zielgruppen ansprechen. **Diese Ausschreibung bietet engagierten Gastronominnen und Gastronomen die Chance, ihre Ideen einzubringen und das *twenty nine* als innovativen Treffpunkt in Glattbrugg aktiv mitzugestalten.**



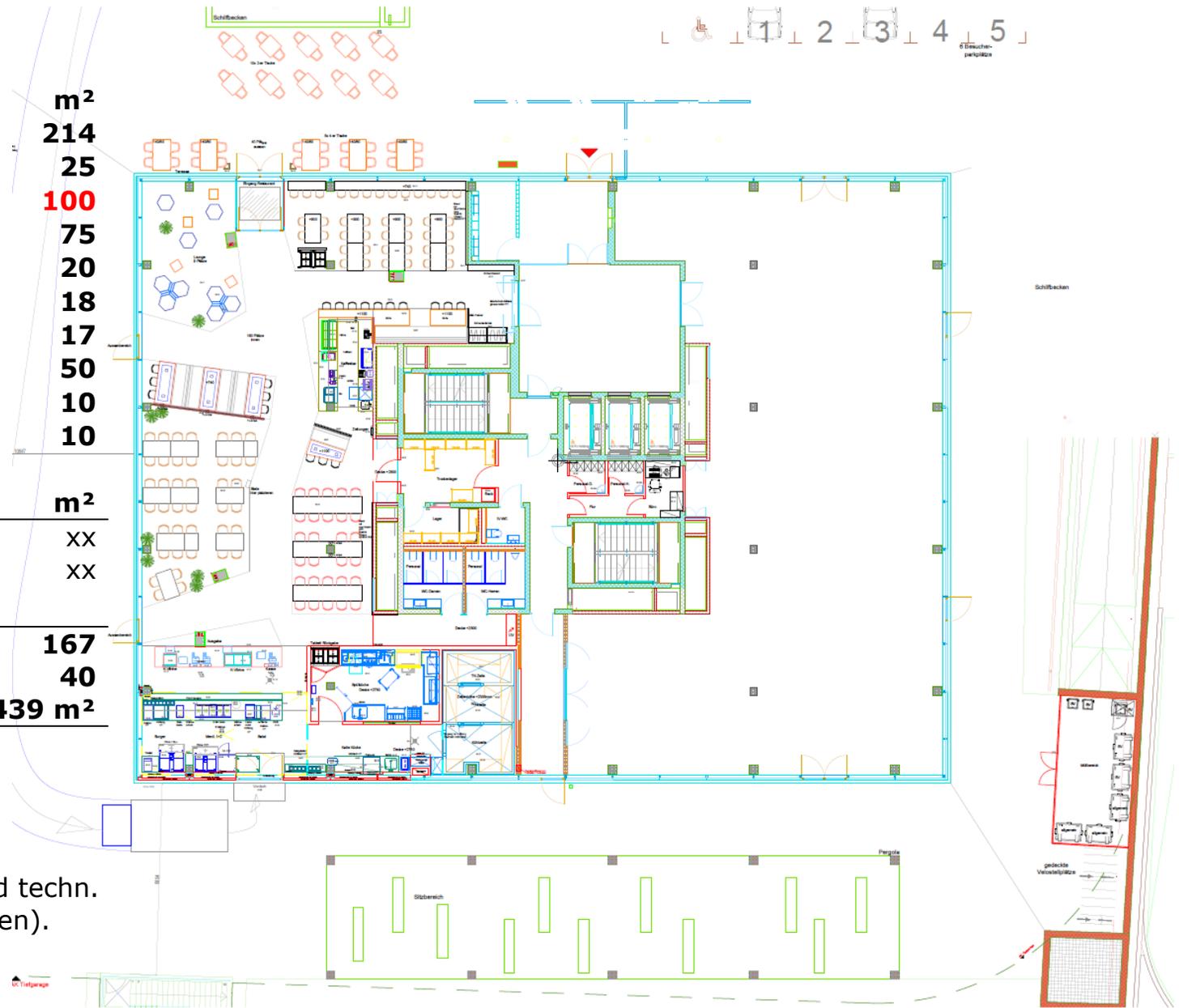
6. Raumprogramm

Erdgeschoss		Sitzplätze	m ²
	Restaurant	151	214
	Bar & Lounge	16	25
	Aussenbereich	40	100
	Küche	XX	75
	Ausgabe	XX	20
	Kühllager	XX	18
	Lager	XX	17
	Garderoben	2	50
	WC Gäste	5	10
	WC Mitarbeitende	2	10
EG Aussen / UG			m²
	Anlieferung		XX
	Entsorgung		XX
Total Sitzplätze		Innen	167
Total Sitzplätze		Aussen	40
Total Gastrotfläche		*	439 m²

*** Ohne Aussenfläche mit 100 m²**

Bemerkung

Detail Grundrisse, Raumprogramm und techn. Anschlusswerte siehe Anhänge (Beilagen).



7. Rahmenbedingungen

Dieses Ausschreibungsdossier wurde mit grösster Sorgfalt erstellt. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Änderungen, Irrtümer sowie eine Zwischenvermietung bleiben vorbehalten.

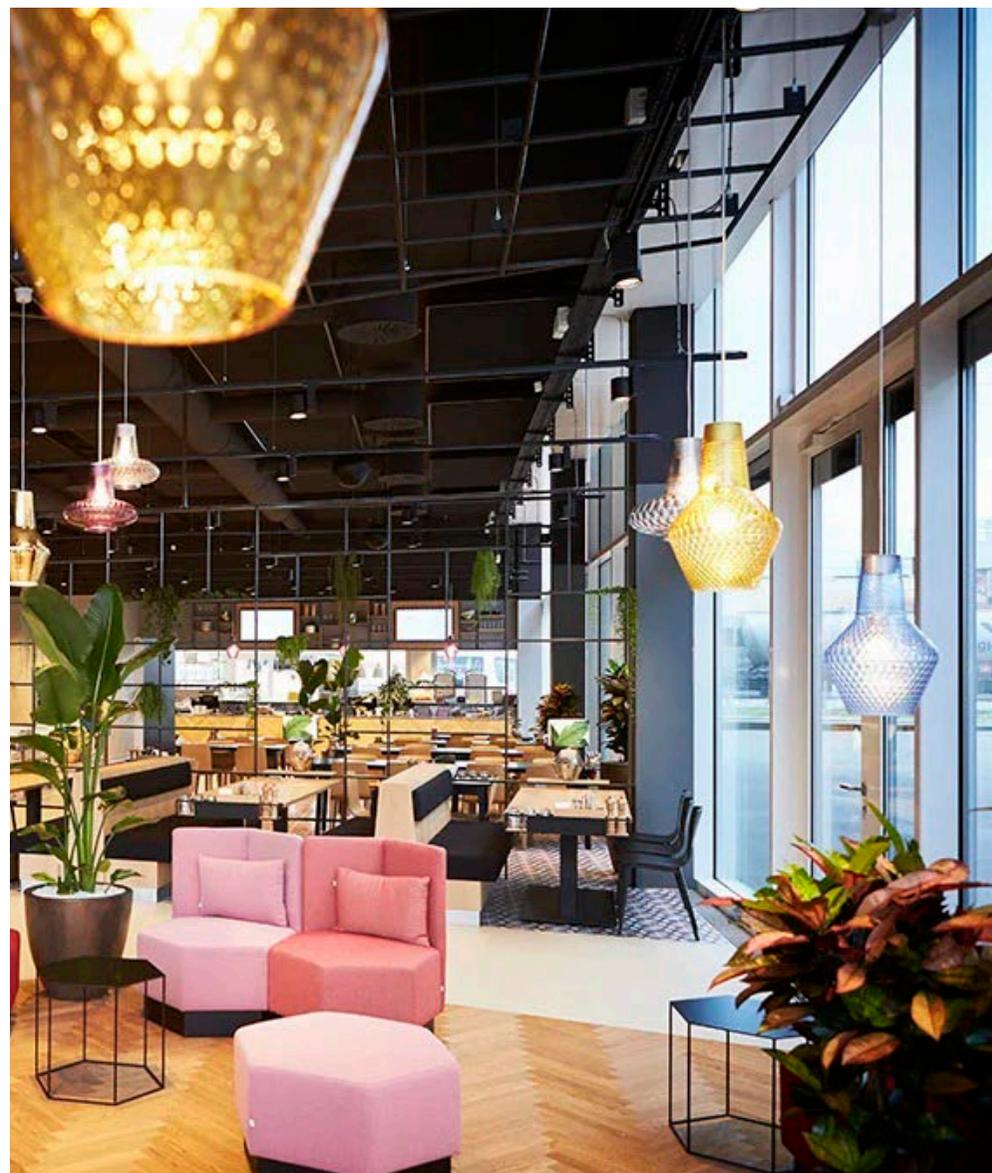
Die Ausschreibung ist kein öffentlich-rechtliches Verfahren.

Ein Rechtsanspruch auf Vergabe oder Vertragsabschluss besteht nicht. Die Eigentümerin ist nicht verpflichtet, ein eingereichtes Angebot zu akzeptieren. Sie behält sich im Rahmen der geltenden Rechte ausdrücklich vor, gleiche oder ähnliche Konzept-Elemente von anderen Bewerbenden umzusetzen. Ebenso ist sie nicht verpflichtet, eine Ablehnung zu begründen.

Die Bewerbenden tragen sämtliche Kosten für die Erstellung und Einreichung ihrer Unterlagen sowie für Besichtigungen und Präsentationen selbst. Ein Anspruch auf Entschädigung, Provision oder Goodwill besteht nicht.

Eingereichte Unterlagen werden vertraulich behandelt, ausschliesslich für das Auswahlverfahren verwendet und nicht retourniert. Elektronisch übermittelte Daten können nach Abschluss des Prozesses gelöscht werden.

Verbindlich sind ausschliesslich die Bestimmungen des abgeschlossenen Mietvertrags.



8. Eckdaten und Fakten zum Standort

Konzepttyp

Hybrides Betriebsrestaurant mit Cafécharakter. Flexible Nutzung von Znüni bis Afterwork.

Betriebskategorie

Öffentlich zugängliches Personalrestaurant mit urbanem Flair und inspirierter Küche.

Kurzbeschreibung

439 m² Gesamtfläche mit offener Frontcooking-Küche, stilvollem Gasträum und Terrasse. Moderne Infrastruktur, gute Erreichbarkeit und hohe Aufenthaltsqualität.

Öffnungstage und -zeiten

Montag bis Freitag, ganztägig geöffnet. Schwerpunkt auf Mittagsservice, ergänzt durch Znüni, Kaffee und Afterwork-Angebote.

Sitzplätze

167 Innenplätze und **40** Aussenplätze. Flexible Raumaufteilung mit Lunch- und Meetingzonen.

Preisgestaltung

Mittagsmenüs in marktgerechtem Preis-Leistungs-Segment. Ergänzt durch modulare Take-away- und Kaffeeangebote.

Potential Liegenschaft

Alpine Immobilien AG

Die Gastronomiefläche steigert die Attraktivität der Liegenschaft, fördert die Mieterbindung und wirkt als sichtbares Aushängeschild im Quartier.

Potential und Umgebung

Über **5'000** potenzielle Gäste im 15-Minuten-Radius (Büros, Hotels, Anwohnende, Pendler). Direkte Anbindung an S-Bahn, Tram und Flughafen.

Konkurrenzsituation

Vielfältiges Gastro-Angebot im Umfeld, jedoch Lücken bei Frühstück/Znüni und unkomplizierter Abendverpflegung sowie klare Chancen für Profilierung.

Zielgruppen

Der Standort bietet eine breite und stabile Gästestruktur. Büromitarbeitende im direkten Umfeld sorgen für verlässliche Mittagsfrequenz, Kurs- und Seminarbesucher aus Schulungsstätten bringen zusätzliche Nachfrage.

Handwerker und Dienstleister schätzen ein unkompliziertes Angebot, Laufkundschaft und Pendler profitieren von der perfekten Anbindung an S-Bahn, Tram und Flughafen.

Auch Anwohner nutzen das Lokal für Kaffee, Snacks und Begegnung.

Dazu wächst das Quartier dynamisch, was langfristig steigende Frequenzen und neue Chancen garantiert.

Gäste Infrastruktur

Toiletten inkl. **barrierefreies WC** auf gleicher Ebene.

Besondere Chancen

Der Standort bietet mehr als nur Gastronomie. Er ist ein Treffpunkt im Quartier, eine Visitenkarte der Liegenschaft und ein lebendiger Ort für Begegnung zwischen Mitarbeitenden, Gästen und Anwohnern. Damit eröffnet sich künftigen Betreiberinnen und Betreibern die Chance, ein starkes Profil zu entwickeln und sichtbare Spuren zu hinterlassen.

Zukunft und Wachstum

Glattbrugg befindet sich in einem dynamischen Wandel. Das Quartier wächst, es entstehen neue Wohn- und Arbeitsplätze und die Frequenzen steigen kontinuierlich. Der Standort profitiert von dieser Entwicklung und bietet langfristig stabile Perspektiven für einen erfolgreichen Betrieb.

Event- / Zusatzmöglichkeiten

Firmenapéros, Seminare, Pop-up-Formate, Abendveranstaltungen sind problemlos umsetzbar und schaffen wertvolle Zusatzumsätze.

Digitale Infrastruktur

Der Betrieb ist bestens geeignet für die Integration moderner Bestell- und Zahlungssysteme. Digitale Menüboards, Vorbestellungen via App oder kontaktlose Zahlungsmethoden lassen sich einfach implementieren und bieten sowohl Gästen als auch Betreiberinnen und Betreibern klare Effizienzgewinne.

Unterstützung Eigentümer

Die Eigentümerschaft sieht den Gastronomiebetrieb als wichtigen Bestandteil der Liegenschaft. Sichtbarkeit, Kommunikation im Haus und faire Rahmenbedingungen tragen dazu bei, dass sich die Gastronomie optimal entfalten kann. So entsteht Partnerschaft auf Augenhöhe.

Nachhaltigkeit und Profilierung

Regionalität, ökologische Verantwortung und ein bewusster Umgang mit Ressourcen sind ausdrücklich erwünscht, ebenso wie innovative Geschäftsführung.

Realistisches Gästevolumen

Die Analyse zeigt ein Potenzial von **250–300** Gästen täglich zur Mittagszeit, ergänzt durch **40–80** Gäste in Randzeiten wie Znüni, Kaffee oder Afterwork. Allein aus der «Hausgemeinschaft ALPINE» mit 1'437 MA lassen sich 120–160 Gäste pro Tag gewinnen, weitere 180–240 aus dem unmittelbaren Umfeld

Architektur und Atmosphäre

Der Gastraum ist hochwertig ausgestattet, mit grosser Fensterfront, modernen Materialien und stilvoller Möblierung. Die offene Frontcooking-Küche schafft Transparenz und Erlebnisqualität, ein starkes Verkaufsargument für Gäste.

Bestehendes Stammpublikum

Der Betrieb ist beliebt und lebendig. Ein treues Publikum sorgt für sichere Frequenz und eröffnet die Chance, das Potenzial des Standorts weiter zu entfalten.

Effizienz in der Mittagspause

Viele Gäste im Umfeld haben nur kurze Pausen. Klare Abläufe, schnelle Essensausgabe und digitale Bestellmöglichkeiten sichern einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Events und Catering

Die Infrastruktur eignet sich auch für Firmenapéros, Seminare oder externe Cateringaufträge. Damit lassen sich zusätzliche Gästegruppen erschliessen.

Sichtbarkeit und Branding

Die Lage mit Terrasse und Strassenanbindung bietet viel Sichtbarkeit. Betreiber haben die Möglichkeit, ihr Konzept und ihr Branding klar zu positionieren.

Einfache Übergabe

Die bestehende Infrastruktur reduziert den Investitionsbedarf. Neue Betreiber können rasch starten und müssen nicht bei null beginnen.

Langfristige Perspektive

Die Eigentümerschaft strebt eine stabile und partnerschaftliche Zusammenarbeit an. Das gibt Betreiberinnen und Betreibern Planungssicherheit für die Zukunft.

Attraktive Arbeitsplätze

Die moderne Infrastruktur und der Tagesbetrieb schaffen gute Bedingungen für Mitarbeitende. Das erleichtert die Rekrutierung und fördert die Zufriedenheit im Team.

Abendöffnung als Nische

Im Umfeld sind nur wenige Betriebe am Abend geöffnet. Ein unkompliziertes Afterwork- oder Apéro-Angebot bietet die Chance, eine Marktlücke zu besetzen und zusätzliche Umsätze zu erzielen.

Besondere Anlässe

Die Räume bieten sich auch für Firmenfeiern, private Events oder Afterwork-Veranstaltungen an. Damit entsteht zusätzliches Umsatzpotenzial über das Tagesgeschäft hinaus.





Restaurant & Café *TwentyNine*

**Ausschreibung
Bewerbung**

9. Bewerbungsablauf

Mit dieser Ausschreibung suchen wir eine Betreiberin oder einen Betreiber, die den Standort mit Leidenschaft, Professionalität und neuen Ideen weiterentwickeln. Die Rahmenbedingungen sind klar, die Chancen vielfältig – vom gesicherten Mittagsgeschäft bis zu zusätzlichen Formaten wie Afterwork, Catering oder Events.

Der Bewerbungsprozess ist transparent und fair gestaltet. In mehreren Schritten erhalten Sie Gelegenheit, den Betrieb kennenzulernen, Fragen zu stellen und Ihr Konzept persönlich zu präsentieren. Ziel ist es, gemeinsam eine langfristige, erfolgreiche Partnerschaft aufzubauen, die sowohl den Gästen wie auch der Eigentümerschaft Mehrwert bietet.



Schritt 1 / Ausschreibung & Informationen

Versand der Unterlagen: **15. Oktober 2025**

Fragen können bis **7. November 2025** schriftlich eingereicht werden. Die gesammelten Antworten werden bis **21. November 2025** allen Interessierten zur Verfügung gestellt.

Schritt 2 / Besichtigung vor Ort

Geführte Begehungen in Kalenderwoche 43, am **21./22./23. Oktober 2025**, nach individueller Terminabsprache.

Schritt 3 / Einreichung der Angebote

Abgabe der vollständigen Bewerbungsunterlagen bis **10. Dezember 2025** (digital und in Papierform).

Schritt 4 / Prüfung & Vorauswahl

Bewertung der Angebote durch Eigentümerschaft und Fachplaner bis **12. Januar 2026**.

Versand der Einladungen an Bietende, die in die engere Wahl kommen: **20. Januar 2026**.

Schritt 5 / Präsentation der Konzepte

Persönliche Vorstellung der Konzepte vor der Jury und Eigentümerschaft am **Mittwoch, den 4. Februar 2026**.

Schritt 6 / Entscheid und Vergabegespräche

Bekanntgabe des Entscheids im **Februar 2026**, anschliessend Vertragsverhandlungen und Finalisierung im **März 2026**.

Schritt 7 / Übergabe und Betriebsstätte

Übergabe und Start des Betriebs erfolgen in enger Abstimmung mit der Eigentümerschaft.

10. Mietvertrag (Auszug)

Grundsatz

Der Mietvertrag bildet eine klare und faire Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Er orientiert sich an marktüblichen Standards und bietet zugleich Spielraum für individuelle betriebliche Lösungen.

Mietobjekt

Gastronomiefläche im Erdgeschoss mit ca. **439 m²** Nutzfläche. Mitbenutzung von Nebenräumen, Treppenhaus, Liften, Pergola für Personal sowie Aussenflächen (Vorplatz, IV-Toilette, Raucherplatz).

Mietbeginn

Nach Vereinbarung, voraussichtlich ab **September 2026** oder **November 2026**.

Mietdauer

Das Mietverhältnis wird auf **10 Jahre** abgeschlossen, mit einer **Option** auf Verlängerung um weitere **5 Jahre**. Ein frühzeitiger Ausstieg nach 5 Jahren ist möglich.

Mietzins

Quartalsweise zahlbar, indexiert. Nettomietzins zuzüglich Nebenkosten und MWST. Optional kann eine Umsatzmiete vereinbart werden.

Sicherheitsleistung

Bardepot oder Bankgarantie in Höhe von sechs Bruttomieten, fällig vor Schlüsselübergabe.

Nebenkosten

Umfassen u. a. Heizung, Wasser, Abwasser, Lüftung, Reinigung, Strom allgemein, Hauswartung, Grünpflege sowie Betriebskosten gemeinsamer Anlagen (Toiletten, Lifte, Brandmeldeanlage). Abrechnung nach effektivem Aufwand, jährlich.

Ausbau / Anpassungen

Mieterausbauten möglich, auf eigene Kosten und mit vorgängiger Zustimmung des Vermieters.

Unterhalt

Vermieter: Unterhalt des Grundausbaus.
Mieter: Kleiner Unterhalt sowie sämtliche Mieterausbauten inkl. Pflege und Instandhaltung.

Versicherung

Vermieter: Gebäudeversicherung.
Mieter: Betriebshaftpflicht mit mindestens CHF 5 Mio. Deckung, zusätzlich Versicherung für Inventar und Betriebsausfall.

Bewilligungen

Alle für Betrieb und Umbau erforderlichen Bewilligungen sind vom Mieter einzuholen.

Rückgabe

Am Ende der Mietdauer Rückgabe im Zustand des Grundausbaus, sofern nicht schriftlich anderes vereinbart.

11. Bewerbungsdossier

Allgemein

Die Unterlagen können via Download bei der Firma GEMASY bezogen werden unter:

Link: [Download](#)

Grundlagen und Pläne

- PDF Grundrissplan des Restaurant
- Mietvertrag als Entwurf (Änderungen bleiben vorbehalten)
- Schnittstellen-Raster als Entwurf
- Mindestmiete der Fläche (439 m²) chf 250 pro m²
- Nebenkosten chf 40 pro m² im Jahr
- Umsatzmiete in % des Umsatzes ist zu offerieren
- Angebot inkl. Preisgestaltung durch Anbieter

Umfang und Inhalt

Das Bewerbungsdossier soll eine vollständige Beurteilung ermöglichen und die nachstehenden Kriterien abdecken.

Gestaltung und Form sind frei wählbar, müssen jedoch Klarheit und Nachvollziehbarkeit gewährleisten.



12. Einzureichende Unterlagen

Bewerbungsunterlagen

Die Interessent*innen reichen eine schriftliche Offerte in deutscher Sprache mit folgenden Inhalten ein:

• **Businessplan, der Aussagen macht zu:**

- Geschäftsidee, Ausrichtung
- Beschreibung des vorgesehenen Betriebskonzeptes sowie des gastronomischen Angebotes inkl. grober Preisgestaltung (Preisspannen) mit einem möglichen Wochenplan der Angebote
- Zielpublikum und Gästeprofil
- Geplante Umsetzungsidee für den Standort
- Marketingaktivitäten
- Umsatzerwartungen Formular **Beilage 001**
- Planerfolgsrechnung 10 Jahre Formular **Beilage 002**
- Positionierung im Vergleich zu Konkurrenz in Umfeld
- Beschreibung und Umgang der eigenen Investitionen über die ganze Vertragsdauer
- Angebot Umsatzmietzins in % des Nettoumsatzes sowie garantierter Mindestmietzins in chf als Mietzinsofferte
- Mgmt-Summary mit den relevantesten Inhalten
- Beruflicher Werdegang, Erfahrungen, Referenzen
- Bewerbungsformular, **Beilage 003**
- Aktuelle Betreibungsregisterauszüge
- Bonitätsnachweis
- Finanzierungsnachweis für Investitionen (falls der Wunsch einer Teil-Beteiligung der Vermieterin an den Ausbaukosten im Sinne einer Vorfinanzierung besteht: Angebot für dieses Darlehen mit Amortisation und Verzinsung)



13. Wertung der Angebote

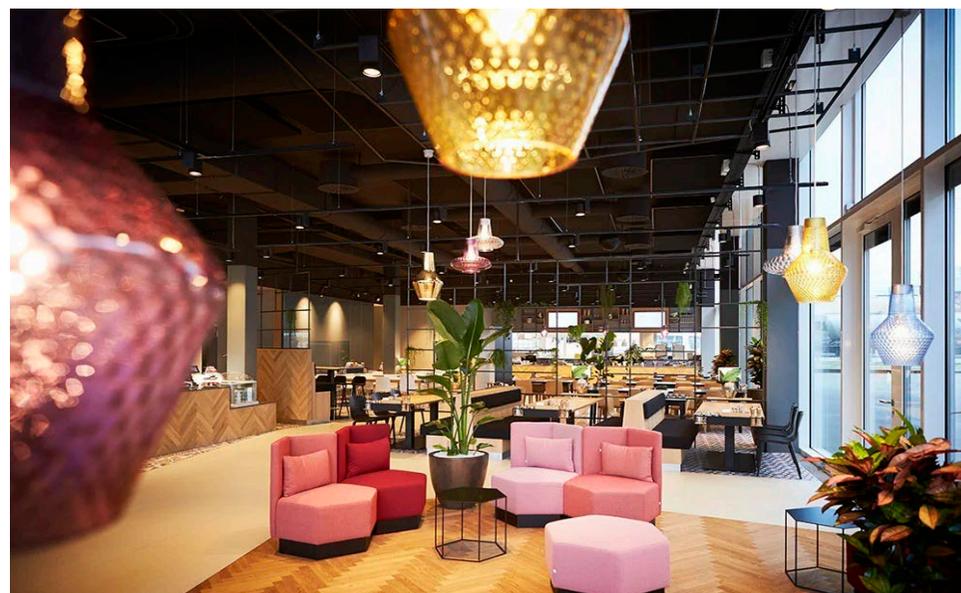
Die Vermieterin bzw. die zuständige Instanz wird die neue Mietpartei nach den folgenden Kriterien auswählen. (Reihenfolge nicht hierarchisch).

Über die Gewichtung einzelner Beurteilungskriterien wird keine Auskunft erteilt, es wird keine entsprechende Korrespondenz geführt.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wertung / Reihenfolge nicht hierarchisch:

- Konzept des Betriebes (Positionierung, Angebot)
- Umsetzungsidee und Marketing, Digitalisierung
- Betriebswirtschaftliches Angebot (Mindestmiete und Umsatzmiete)
- Firma / Projektteam und Professionalität
- Gästeorientierung und Öffnungszeiten
- Realistische Einschätzung des Umsatzpotenzials, Bonität und Vertragssicherheit
- Qualität der Bewerbungsunterlagen
- Präsentation am Mittwoch, 4. Februar 2026



14. Art und Form

Das vollständige Bewerbungsdossier gemäss Punkt 11 ist bis zum **10. Dezember 2025** in digitaler Form (versandtauglich komprimiert) **mit allen Unterlagen einzureichen an:**

Gemasy GmbH
daniel.marbot@gemasy.ch

Anmerkungen

Für Auskünfte zum Bewerbungsprozess und zur Terminierung allfälliger Begehungen sowie für allgemeine Informationen steht Ihnen Daniel Marbot gerne zur Verfügung.

Daniel Marbot Tel. 079-201 54 58 / 044-831 33 55
daniel.marbot@gemasy.ch

Bitte teilen Sie aus organisatorischen Gründen der Firma Gemasy GmbH, Herr Daniel Marbot nach einem Studium der Unterlagen mit, ob Sie beabsichtigen eine Bewerbung einzureichen.

Die Vermieterin ist nicht verpflichtet, ein eingereichtes Angebot anzunehmen oder eine Ablehnung eines Angebots zu begründen.

Die Vermieterin kann das Evaluationsverfahren oder den Zeitplan jederzeit ergänzen, ändern oder beenden.

Die Bewerbenden tragen sämtliche Kosten, Aufwendungen und Verbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit der Bewerbung entstehen.

Es handelt sich nicht um eine öffentliche Ausschreibung; Grundsätze des öffentlichen Vergaberechts finden keine Anwendung.

Provisions- oder Goodwillzahlungen sind ausgeschlossen.

Alle Angaben in den Ausschreibungsunterlagen erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit.

Bewerbungsunterlagen werden nach Abschluss des Verfahrens nicht zurückgesandt und vernichtet.



15. Impressum

Herausgeberin

Gemasy GmbH

Daniel Marbot

gemasy.ch

info@gemasy.ch

Konzept und Gestaltung

Gemasy GmbH

Bildmaterial

Eigentum der Auftraggeberin oder GEMASY GmbH. Nutzung nur mit schriftlicher Zustimmung.

Planmaterial

Unterlagen und Pläne gemäss Auftraggeberin oder Fachplanern. Vervielfältigung und Weitergabe nur mit Genehmigung.

Hinweis

Dieses Dossier dient ausschliesslich der Information im Rahmen der Ausschreibung. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr und sind unverbindlich. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand

September 2025

Beilagen und Anlagen

- Umsatzerwartung (leer), Beilage 001
- Planerfolgsrechnung (leer), Beilage 002
- Bewerbungsformular Firma, Beilage 003
- Konzeptbeschrieb Kurzform, Beilage 004
- Situationsplan, Beilage 005
- Grundrissplan Erdgeschoss, Beilage 006
- Technische Geräteliste, Beilage 007
- Muster Mietvertrag, Beilage 008
- Schnittstellen Liste Unterhalt, Beilage 009

Anmerkung

Die bestehende Ausstattung (Küche, Möblierung, Technik) ist betriebsbereit und kann gemäss Inventarliste übernommen werden. Lediglich Kleininventar, ein Kassensystem sowie allfällige Investitionen in digitale Erweiterungen (etwa für ein automatisiertes Bestell- und Abrechnungssystem) wären von der künftigen Betreiberschaft neu zu beschaffen.