

FIRST CLASS

Management-Magazin für Hotel und Restaurant



FRÜHSTÜCK

Für Businessgäste ein Muss:
Das Lächeln am Morgen

SPA-OUTSOURCING

Pro und Contra in der Praxis:
Eine Sache des Vertrauens

MANAGEMENT

Oetker Hotel Collection:
Hotels mit Familienanschluss

KARRIEREGIPFEL

Antoinette Klute-Wetterauer:
Die Konsequente

HOTELERÖFFNUNG

Sol Meliá expandiert:
Spanische Sterne über Berlin

OUTDOOR

Rauchen im Freien:
Eine Chance für die Hotellerie?

Stichwort Finanzen:

Basel II kommt. Doch schon lange vor Inkrafttreten spüren gerade klein- und mittelständische Unternehmen die Folgen. Unternehmensziele, Geschäftspläne, die kontinuierliche Aktualisierung der Vorgänge – der Kreditsuchende muss vor der Bank sprichwörtlich die Hosen herunterlassen. Martina Pegutter und Eberhard Schwab verraten, wie man sich richtig helfen lassen kann.



SIND SIE wirklich gut beraten?

Was für den Großbetrieb ein Leichtes ist, weil er über eine eigene Finanz-Abteilung verfügt, wird für ein Familien geführtes Unternehmen wie ein Hotel schnell zum Stolperstein: Ein klar definiertes, strategisches Finanzkonzept liegt meist nicht vor, die Eigenkapitalausstattung ist gering und für ein systematisches Finanzmanagement fehlt die Zeit. Im Geschäftsalltag mag diese Taktik noch aufgehen, doch die Kommunikation mit der Bank wird zum Spießrutenlauf.

So auch für Werner M. Der Hotelier ist seit über 20 Jahren im Geschäft, schon lange schreibt er schwarze Zahlen – mit Zuwachs: Die Erweiterung des Wellness-Bereichs steht an, und dafür hatte er einen Kredit beantragt. Doch das Bankgespräch lief nicht wie erwartet. Der Berater verlangte von ihm einen Geschäfts- und Liquiditätsplan, vorher gebe es kein

Geld, denn das Risiko seines Hotels habe sich in den letzten Jahren erhöht.

Kein Einzelfall: Der Kreditspezialist der Bank machte ein Rating, indem er die Betriebszahlen in Relation zu anderen wichtigen Größen wie Marktvoraussetzungen oder Branchenwerte setzte und die ein-

zelnen Jahreszahlen verglich. So ergab sich ein vielschichtigeres und risikogetreueres Bild als es rein durch eine Gewinn- und Verlustrechnung entsteht. Für Werner M. ärgerlich, denn vielleicht muss seine Investition verschoben werden. Doch letztlich kann er von der professionellen Einschätzung nur profi-

tieren, denn scheinbar hat er die Situation nicht richtig beurteilen können.

Um das vorzubeugen, hilft nur eins: Eine professionelle Budgetplanung, die eine realistische Einschätzung der Lage ermöglicht. Verschiedene externe Einflussfaktoren können sich über die Monate unbemerkt summieren und am Ende für eine böse Überraschung sorgen. Wenn Vergleichswerte aus den Vorjahren fehlen, können Veränderungen nicht relativiert oder bewertet werden. Dabei ist das Jonglieren mit den Zahlen kein Teufelswerk: Niemand muss studierter Finanzwirt sein. Nötig ist Genauigkeit und Kontinuität – und vielleicht auch ein bisschen Hilfestellung. Spezialisierte Beratungsfirmen bieten den Hoteliers Budgetplanungskurse an. Gerade bei Themen wie Absicherung, Vermögensaufbau oder Altersvor-



Fotos: Bundesverband unabhängiger Vermögensplaner, Winterhalter



Martina Pegutter ist Geschäftsführerin von Hotel Performance, einem Beratungsunternehmen für Hotels mit Sitz in Wartenberg. In Finanzfragen arbeitet sie mit dem Ring Freier Wirtschaftsberater zusammen, dem **Eberhard Schwab** vorsteht. Er ist zugleich Mitglied im Bundesverband unabhängiger Vermögensplaner.



sorge ist es wichtig, einen zuverlässigen Profi zur Seite hat. Zurzeit gibt es in Deutschland etwa 90.000 freie Finanzdienstleister mit rund 470.000 Beschäftigten, so das Ergebnis einer Studie der BBE-Unternehmensberatung 2003. Gegenüber Banken, Versicherungen oder anderen Finanzgruppen können sie aus einer großen Palette die besten Anlageprodukte herausfiltern. Doch auch wenn sich die meisten freien Finanzberater Unabhängigkeit auf die Fahnen schreiben, verdient das Gros an der Höhe der Provisionen für vermittelte Verträge.

Wie nun lässt sich ein seriöser und wirklich unabhängiger Finanzberater finden? Wichtig sind der fachliche Background und die Referenzen des Beraters. Der Ring Freier Wirtschaftsberater bildet zum Beispiel drei Jahre lang auf Vollberufspraxis aus. Am Ende steht der öffentlich rechtliche Abschluss als Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) oder als Fachwirt für Finanzberatung IHK/FH.

Ein unabhängiger Berater sollte Zugang zum kompletten Markt haben. Wer einem Strukturvertrieb angehört, wird immer bestimmte Produkte anpreisen, um selbst in der Provisionsstaffel zu steigen. Schließlich sollte ein Vermögensmanager immer eine umfassende und langfristig orientierte Anlageberatung durchführen. Arbeitet er seriös, bietet er in der Regel ein kostenloses Informations-

gespräch, für eine intensive Beratung kann dann allerdings auch ein Honorar anfallen. Vor dem eigentlichen Auftrag wird die zu erbringende Leistung schriftlich festgelegt. Im Schnitt dauert eine Finanzplanung zwischen zehn und 20 Stunden. Alle Fakten zur finanziellen Situation werden gesammelt und der Planer wertet diese Daten aus. Im Gespräch wird analysiert, was dem Hotelier wichtig ist. Folgende Aspekte werden dabei berücksichtigt: Ist die Familie optimal abgesichert? Wie stellt sich der Hotelier seine Zukunft vor? Wie viel Liquidität benötigt er? Welche Zielrendite peilt er an? Nach einer umfassenden Analyse der aktuellen wirtschaftlichen Situation werden die Produkte und Leistungen der Anbieter auf dem Markt verglichen. Am Ende sollte ein maßgeschneidertes Anlage- und Absicherungskonzept stehen. Der Kunde erhält schriftlich die Information, welche finanziellen Möglichkeiten er hat. Er kann die Ratschläge umsetzen, muss es aber nicht.

Vorsicht ist geboten, wenn der Finanzdienstleister allzu viele vermeintliche Versorgungslücken entdeckt hat, jeder neu abgeschlossene Vertrag sollte gründlich überprüft werden. Eine wichtige Grundregel bei der Finanzplanung lautet auch, Depot- und Managementgebühren sowie Ausgabeaufschläge möglichst zu minimieren, denn gerade sie schöpfen eine Menge der zu erwartenden Rendite ab. Der Berater sollte auf die Anlagerisiken hinweisen und mehrere Tage Bedenkzeit einräumen. Kosten, Rendite und Laufzeit sind immer schriftlich zu fixieren. Verträge und Zahlungen sollten nicht über einen Vermittler laufen, sondern direkt über die entsprechende Versicherung oder Kapitalanlagegesellschaft, denn die unterliegen der strengen Kontrolle der Bundesaufsichtsbehörden. Eine wirklich gute Beratung zeigt sich auch an einer dauerhaften Betreuung. Nur so kann der Kunde das sichere Gefühl haben, dass sein Geld in guten Händen ist.

**Martina Pegutter/
Eberhard Schwab**

gvnet
Infodienst

Ein
starkes
Stück
Internet!

Seit 9 Jahren das führende Informationsportal für Gastronomie, Hotellerie, Gemeinschaftsverpflegung, Catering und Technik:

www.gvnet-infodienst.de

Hier finden Sie:

- Kompetente Antworten auf Ihre Fragen
- Brandheiße News aus der Branche
- Specials für das Management
- Newsletter zum abonnieren...

...und vieles mehr.

Klicken Sie rein!!



B&L MedienGesellschaft

