

DER GAST als Investor

In Zeiten restriktiver Bankenpolitik, die Kredite rar macht, blühen alternative Investitionsformen. Auch Crowdfunding gerät in der Tourismuswirtschaft immer stärker in den Blickpunkt. Ob sich diese Form der Finanzierung durch viele kleine Investoren jedoch wirklich durchsetzen kann, wird sich weisen.

Angaben Marktführer bei mietbaren Hoteleinrichtungen und bietet seit neuestem auch Hotel-Crowdfunding an. Für diesen Zweck wurde in Kooperation mit dem Crowdfunding-Spezialisten „Conda“ die Internetplattform hotel-crowdfunding.com geschaffen. „Mit Hotel-Crowdfunding bieten wir Hoteliers ein Finanzierungsinstrument, das einen erheblichen Teil des Kapitalbedarfs für Investitionen decken kann. Als Teil eines Finanzierungsmixes kann hotel-crowdfunding.com mit anderen Finanzierungsvarianten wie Förderungen, Bankkrediten oder den Furnirent-Miet- und Mietkaufösungen optimal verbunden werden. Wir wollen mit Hotel-Crowdfunding Hoteliers die Möglichkeit geben, mehr finanzielle Flexibilität zu erreichen und gleichzeitig von der Werbewirksamkeit einer Crowdfunding Kampagne zu profitieren“, erklärt Hansjörg Kofler, Geschäftsführer und Inhaber der Furnirent GmbH.

Eine Finanzierung mit Hotel-Crowdfunding besteht aus fünf Phasen: Zunächst prüft Furnirent jedes neu eingereichte Projekt auf Herz und Nieren und schätzt die Realisierbarkeit ein. Fällt die Analyse positiv aus, geht es in die Vorbereitung: „Auf Basis jedes Projekts bereiten wir eine individuelle Hotel-Crowdfunding-Kampagne vor. Gemeinsam werden die Mindestkapitalhöhe (Fundingschwelle) und die Vorteile für die zukünftigen Investoren definiert. Sind alle Vorbereitungen abgeschlossen, wird das Projekt auf hotel-crowdfunding.com freigeschaltet“, sagt Kofler dazu. Gutscheine können dann online erworben werden, die Einzahlungen erfolgen auf ein Projektkonto. Bei erfolgreicher

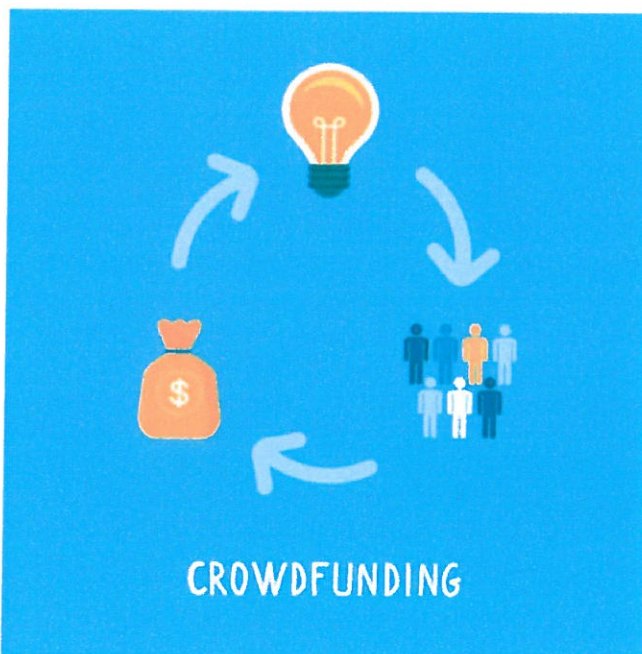


Bild: freibla.com - veynno

finanzierungsweg. Thomas Walcher ist Eigentümer des Hotels „Knollhof“ in Ramsau am Dachstein. Der Steirer will seinen Betrieb modernisieren, und das mit Hilfe von Crowdfunding. Walcher gedenkt elf Zimmer zu sanieren und veranschlagt dafür einen Finanzierungsbedarf von 60.000 Euro. Sein Modell sieht so aus: Er gewinnt über eine eigene Plattform Interessenten – vorzugsweise Gäste, die seinen Betrieb bereits kennen –, die bereit sind, 600 Euro zu investieren. Als Gegenleistung bekommen diese Investoren Hotelleistungen im

doppelten Wert zugeschrieben, also in Höhe von 1200 Euro. Abgewickelt wird das Engagement über ein Gutscheinsystem. Pro Jahr kann ein Anleger ein Zehntel der Summe konsumieren. In diesem Fall: 60 Euro als Nominalwert, aber 120 Euro als Wert in Hotelleistungen. In zehn Jahren ist die ganze Sache für Walchhofer dann erledigt.

Auf die Idee dieser neuen Form des Investierens brachte den Hotelier der Kärntner Mietmöbel-Anbieter „Furnirent“. Das Unternehmen ist nach eigenen

Einer der ersten Wirte, die auf Crowdfunding gesetzt haben, war der Haubengastronom Hans Häupl. Der gleichnamige Betrieb, in Seewalchen am Attersee bildhaft schön gelegen, war in den 1980er Jahren dadurch berühmt, weil die Werbung einer Reismarke, „die niemals klebt“, genau dieses Restaurant zum Inhalt hatte.

Allerdings zeigte sich schon damals, wie beinhard das Geschäft mit der Haubenküche war. Liquiditätsprobleme machten auch dem Häupl Sorgen. Das ging so weit, dass sich Unternehmer Häupl in den 1990er Jahren zu einem spektakulären – und damals noch nicht getanen – Schritt entschloss. Um sein Hotel-Restaurant vorm Zusperrern zu retten, bot der Wirt Stammgästen gegen die Zahlung von 2000,- Schilling an, diese in weiterer Folge „abzukonsumieren“. Für kurze Zeit ging die Rechnung auf. Die Häupl-Klientel zeigte sich spendierfreudig: Über hundert Stammgäste kauften sich dieses Guthaben und verkonsumierten die Summe im Laufe der Zeit. Geholfen hat es nichts. Der ehrwürdige Betrieb wurde dennoch geschlossen und in weiterer Folge verkauft.

In der digitalisierten Welt ist Crowdfunding (crowd: Schwarm, Masse) zu einem interessanten Vehikel mutiert, um scheinbar Unmögliches möglich zu machen. Filmprojekte, Charities, Weltreisen und vielerlei mehr wurden über Crowdfunding auf die Beine gestellt. Weil die Berichterstattung in den sozialen Netzwerken für die entsprechende Aufmerksamkeit und eben auch Resonanz sorgt.

Nun schielt auch die Hotellerie immer stärker auf diesen Fi-



Bild: Christian Mfies

V. l.: Knollhof-Eigentümer Thomas Walcher, Conda-Geschäftsführer Paul Pöltner und Furnirent-Geschäftsführer Hansjörg Kofler.

Beendigung einer Kampagne durch Erreichen der Fundingschwelle steht das Kapital dem Hotelbetrieb zur Verfügung. Wird die Fundingschwelle nicht erreicht, gehen alle Einzahlungen ohne Abzüge an die Investo-

ren zurück. Für diese Dienstleistung und die Abwicklung der Finanzierung mittels Conda werden 7,5 Prozent verrechnet. Investieren muss man mindestens 300 Euro, die Gutscheine können auch weiterverschenkt

werden. Das Risiko für den „Investor“ besteht darin, dass das Unternehmen den Betrieb einstellt.

ÖHV-Präsidentin Michaela Reitterer hält dieses Finanzierungsprodukt für „sexy“, ist sich aber nicht sicher, ob Crowdfunding in der Hotellerie zur ernstzunehmenden Größe wachsen kann: „Der Hotelier wird im Mindset der Gäste ohnehin als reich angesehen. Warum sollte man also als Gast auch noch in ein Hotel investieren? Ich glaube, da ist ein Imagetransfer notwendig, und das kann sich nur schrittweise entwickeln.“

ÖHT-Geschäftsführer Franz Hartl kann dieser Finanzierungsform durchaus etwas abgewinnen: „Nachdem der Aktienmarkt als Finanzierungsinstrument für die kleinstrukturierte Hotellerie nicht erreichbar ist, halte ich Crowdfunding für eine interessante Alternative.“

-sax-