

# Kreative Finanzierung für Tisch und Sessel

Heimische Hoteliers sind traditionell mit einer dünnen Kapitaldecke ausgestattet. Für Investitionen fehlt zuweilen das nötige Geld. Ein findiger Objekteinrichter hat aus der Not eine Tugend gemacht. Sein Geschäftsmodell basiert auf einem Mietkaufmodell.

*Regina Bruckner*

**Wien** – Die heimische Hotellerie beklagt erhöhten Druck. Mehrwertsteuererhöhung, Fachkräftemangel, strengere Eigenkapitalvorschriften nach Basel III und die Erhöhung der Abschreibedauer auf 40 Jahre sind nur einige Beispiele auf einer langen Liste an Herausforderungen. Daneben gilt es sich gegenüber der Konkurrenz im In- und Ausland zu behaupten. Ohne Investitionen haben viele Betriebe da schlechte Karten. Hier kommt eine aktuelle Entwicklung ins Spiel, die die Lage keineswegs entspannt: Einem Nächtigungsrekord stehen rückläufige Einnahmen gegenüber. Was für die Konsumenten gut ist – die Qualität der Angebote steigt bei rückläufigen Preisen – bereitet so manchem Hotelier wohl zusätzlich Kopfschmerzen. Laut Österreichischer Hotelierversammlung (ÖHV) sind die Ausgaben je Nächtigung in den Hotelleriebetrieben von 184 Euro im Jahr 2006 auf 156 im Jahr 2014 kräftig gesunken.

Gerade für Familienbetriebe heißt es da messerscharf zu kalkulieren – und vielleicht auch in Sachen Finanzierung um die Ecke zu denken, zumal die Banken derzeit – auch wenn das oft in Abrede gestellt wird – auf der Kreditbremse stehen. Manche Betriebe versuchen mittlerweile via Crowdfunding Geld für Renovierung oder Neubau zu lukrieren – mit mehr oder weniger Erfolg.

Was die Innenausstattung betrifft, so hat sich der Villacher Objekteinrichter Hansjörg Kofler mit seiner Firma Furnirent neben Crowdfunding ein Mietkaufmodell überlegt. Dass es vielen, traditionell mit dünner Kapitaldecke ausgestatteten Betrieben am nötigen Kleingeld für Investitionen fehlt, „war schon in den 1990er-Jahren ein Problem“, sagt Kofler. Die Hoteliers hätten schon damals gerne ihre Anschaffungsideen aufgeschoben. „Das mache ich im

nächsten Jahr, hat es oft geheißenen“, so Kofler. Offen zugegeben hätten es die wenigsten.

Bei Kofler reifte jedenfalls die Idee, seine Firma Furnirent nach dem Vorbild Autovermietung aufzubauen. Sein Zielpublikum: der mittelgroße Betrieb, ein Gasthaus mit zehn Zimmern zum Beispiel. Hotelzimmer, beobachtet Kofler, werden üblicherweise für sieben bis zehn Jahre eingerichtet, Hotelbäder alle zehn Jahre erneuert – und da kommt er mit seiner Firma ins Spiel. Er plant, liefert, montiert und finanziert. 50 Prozent des Finanzierungsrisikos bleiben bei Furnirent – die monatlichen Raten werden gemeinsam mit dem Kunden ausgemacht. Ab fünf Zimmern legt Kofler los. Das stärkste Argument, sagt er, sei die Festpreisgarantie. Und: Der Kunde ist von Anfang an Eigentümer des Mobiliars. Das sei wichtig, um

an Fördergelder zu kommen. Siegfried Egger, selbst Hotelier und Fachverbandsobmann in der Wirtschaftskammer, hat das Modell vor Jahren als Pionier erprobt. „Das ist eine gute Sache zum Beispiel für die Anfangsphase, wenn man nicht so flüssig ist. Damals hat mir das gut ins Finanzierungskonzept gepasst.“

Auswählen konnte er aus einigen Zimmermodellen, sein Kapital sei nicht gebunden gewesen, so Egger: „Der Rundumservice reichte vom Ausbau der alten Zimmer bis zum Komplettneubau der neuen, vom Tisch über den Sessel bis zur Lampe.“ Der Nachteil für Egger: „Furnirent arbeitet mit seinen eigenen Partnern, da kamen nicht nur die örtlichen Betriebe zum Zug.“

