

Schulden machen kann gefährlich sein



Michele Imobersteg

Wirtschaftsjurist, vertritt die rechtlich relevanten Interessen der Empfänger des Gastroanzeigers.

Viele, wenn nicht gar die meisten Gastrobetriebe befinden sich in der Zwickmühle: Die Margen sinken, im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz sind die Löhne horrend hoch und die Gewinnung neuer Gäste wird kostspieliger. Betriebskapital muss her.

Es ist verlockend für Unternehmer und Investoren mit Kredit zu arbeiten. Doch Schuldner leben gefährlich wenn die Liquidität abnimmt. Mit Eigenkapital fährt es sich besser, obwohl viele Finanzkennner sagen, dass dieses teurer als Fremdkapital ist. Zudem sagen sie, dass es in jedem Fall und unbedingt der Unternehmer immer mit möglichst viel Kredit und mit vergleichsweise wenig Eigenkapital arbeiten sollte. Hier spricht man von «Hebelwirkung» und der to-ten Eigenkapitalverzinsung. Dieser theoretische Unfug ist weit verbreitet. Die Gefahren des Kreditnehmens werden weitestgehend unterschätzt.

Akzeptierbare Schulden

Schulden sind nur vertretbar bei der Finanzierung von Immobilien mit langlaufenden Hypotheken. Obwohl auch das eine Geschmacksfrage ist. Es gibt eine ganze Reihe von Investoren, die grundsätzlich auch Häuser ohne Bankhilfe mittels ihrer Ersparnisse zu 100 Prozent bezahlen. Das macht frei und unabhängig. Und wenn man eines Tages mit einem Leerstand der Immobilie konfrontiert ist und die Mietauffälle sich in die Länge ziehen, wird man nicht von einem skeptischen Banker zum Rapport gebeten. Hinzu kommt, dass bei Erreichen gewisser Altersgrenzen, beispielsweise zum 75. Geburtstag, die Neigung der finanzierenden Banken zur Kreditverlängerungen rapide abnimmt.

Wenn das Unvermeidbare eintritt:

Die Empfänger des Gastro Anzeigers können sich bei meinJurist.ch melden, wenn bei einer Überschuldung ein «geordneter» Konkurs notwendig wird. Denn in vielen Fällen hängt das eigene Wohnhaus oder private Darlehen am Bankkredit. Zentral wird vorerst die Sanierung sein.

Kurzfristige Schulden sind gratis

Die Kreditfinanzierung von Warenbeständen (sprich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, also Lieferantenrechnungen) und Kundenaufträgen ist bei Kaufleuten seit Jahrhunderten gang und gäbe. Hier geht es in der Regel um kurze Laufzeiten mit kalkulierbaren Gewinnmargen, die beispielsweise pro Mahlzeit abgewickelt werden. Für den besonnenen Gastronomen beziehungsweise Kaufmann ist der Warenkredit ein entscheidendes Werkzeug für die finanzielle Absicherung seines Betriebes. Die Herausforderung für den Kaufmann dieser Tage liegt in unserem Fall auf einem anderen Gebiet: Finden Sie erst mal eine Bank, die Ihnen auf Warengeschäfte überhaupt Geld leiht. Nebst einer guten Beziehung zu den Kunden sollte auch eine ebenso gute zu den Lieferanten gepflegt werden. Immerhin sind sie Geldgeber Ihres Betriebes, indem Sie Ihnen Ware und Dienstleistungen über einen oder mehrere Monate vorschiesen. Und wenn Sie wissen, dass Ihre Lieferanten mit den gleichen finanziellen Themen belastet sind, dann sollten Sie mit ihnen eine strategische Partnerschaft eingehen.

Unabhängigkeit von Banken

Die Unabhängigkeit und Sicherheit der jeweiligen GmbH oder Aktiengesellschaft ist wichtiger als jedes andere wirtschaftliche Gut. Es hat sich in Krisen immer wieder klar gezeigt, wie gefährlich eine Bankverschuldung für den Gastrobetrieb sein kann. Wenn über Nacht in immer mehr Branchen die Aufträge wegbrechen, wird es mit dem Banker ungemütlich: Die Tonlage und die Atmosphäre, einst freundlich und verständnisvoll, ver-

wandelt sich im Besprechungs-zimmer der Bank dramatisch. Die lieben Finanziers von einst sind kaum mehr zu erkennen. Die Daumenschrauben werden angelegt. Sicher gibt es löbliche Ausnahmen, aber auf die sollte ein Gastronom nicht hoffen. Zudem ist die Wahrscheinlichkeit, dass im Krisenfall von der Bankenseite massiv in die Geschäftspolitik des Unternehmens eingegriffen wird, sehr hoch. Merken lässt sich dies am Umstand, dass der Unternehmer (meist am Sonntag) für die Bank nebst Liquiditätsplan auch noch zahlreiche andere Excel-Tabellen ausfüllen muss.

Der Zauber der Bruttomarge

Bilanzanalysen und das Studium der Gewinn- und Verlustrechnung sind eine trockene Materie. Wem selbst das Fachwissen fehlt, der sollte zumindest einen geübten Bilanzleser zu Rate ziehen. Denn im Zahlenwerk spiegelt sich sowohl die Kraft und Leistung als auch die strategische Orientierung des Unternehmens wider. Die Bruttomarge zeigt an, wie viel verdient wird, nachdem man die Herstellungskosten vom Verkaufspreis abzieht. Ganz einfach: eine Firma verkauft einen Artikel für 100 Franken. Die Herstellung, Marketing und Verpackung kosten 60 Franken. Somit beträgt die Bruttomarge 40 Franken oder 40 Prozent. Die ganze Kraft eines Gastrobetriebes stammt aus dieser Bruttomarge. Diese entsteht aus einem griffigen Geschäftsmodell und der allseits bekannten Na-senlänge voraus in Bezug auf die Konkurrenz.

meinJurist

Orientierung. Sicherheit.

meinJurist GmbH

8252 Altparadies

5200 Brugg

Mobile 079 430 50 71

info@meinJurist.ch

www.meinjurist.ch