

Archiv Ausgabe: FM 1/2007

FM STORIES

FM Heute

FM Das Heft

Produkt-Olympiade

FM-Produkt-Forum

Köpfe

FM Archiv

Termine

Job Börse

GastroBörse

FM Umfrage

FM Gerüchte

FM Kontakt

FM Links

Gästebuch

Ticket in den Konkurs

Pleiten 2006: Die Gastro-Branche war wieder einmal einer der Spitzenreiter.

Wieder einmal war die Gastronomie ganz vorne: In der Insolvenzstatistik des Kreditschutzverbandes (KSV) findet sich die Branche am dritten Platz, nach der Bauwirtschaft und unternehmensbezogenen Dienstleistungen. In der Rangliste der mangels Vermögens abgewiesenen Konkursanträge ist das Gastgewerbe einsame Spitze.



Liegt dieser unrühmliche Lorbeer in der Natur des Gewerbes, ist also die Eröffnung eines Lokals das ziemlich sichere Ticket in den Konkurs? Oder mangelt es anderswo und kann man den Weg zum Gericht vielleicht doch vermeiden? Mancher gescheiterte Gastronom kann jedenfalls von ganz typischen Wegen in die Pleite berichten, während andere mit Stolz auf einen untypischen Pfad zum Erfolg verweisen.

Das Gastgewerbe ist mit vielen Risiken behaftet, von denen manche vorher nur schwer einzuschätzen sind, denn besonders der geldbringende Gast ist unberechenbar und von seinem Erscheinen hängt ja das Glück des Wirtes in großem Maß ab.

Immer auch ist die Insolvenz ein persönliches Unglück für den Unternehmer und seine Mitarbeiter. Es entstehen oft finanzielle Notlagen für ganze Familien, der Wirt weiß nicht mehr weiter, die Angestellten finden keinen anderen Job. "Wer solche Situationen nicht selbst erlebt hat oder nicht wie die Mitarbeiter jeden Tag hautnah damit konfrontiert ist, der kann nur schwer nachvollziehen, welche Tragödien sich im Zuge einer Pleite abspielen", sagt der burgenländische Arbeiterkammerpräsident Alfred Schreiner.

Das klingt sehr dramatisch, hat aber durchaus Wahrheitsgehalt. Lassen wir einen Unternehmer zu Wort kommen, der auf der Homepage www.unternehmer-in-not.at seine Pleite-Story erzählt. Diese sehr hilfreiche Webseite ist ein Produkt der SOLL & Haberfellner Unternehmens- und Projektberatung mit hilfreichen Tipps, Erfahrungsberichten und rechtlichen Auskünften für angehende und gescheiterte Unternehmer. - Zurück aber zur ganz persönlichen Pleitenstory des namentlich nicht genannten Neogastronoms:

Der gastronomische Teufelskreis
Nach Einigung mit der Eigentümerin des Lokals, nach einem so genannten Superangebot der Bank und Beratung durch die Wirtschaftskammer ging der Betrieb des Gasthauses in einer kleinen Stadt im Herbst los. Der Berater hatte zwar vor zu hohen Mietkosten gewarnt, der neue Wirt aber war optimistisch und meinte, das werde er schon schaffen. Von Anfang an war das Lokal gut besucht und in den ersten Monaten wurde auch das erwirtschaftet, was gebraucht wurde. Um diese Umsätze zu halten, musste aber mehr Personal eingestellt werden als geplant war. Investitionen und Anschaffungen wurden notwendig.

Ein Teufelskreis begann: Der Neogastronom brauchte hohe Umsätze, um die hohen Kosten zu decken. Um das zu schaffen, musste jedoch laufend neues Geld hineingesteckt werden. Der Bankdirektor, ein Stammgast, genehmigte zunächst großzügig jeden weiteren Investitionskredit. Einige Zeit ging das noch gut, doch dann kam die warme Jahreszeit und die potenziellen Gäste zog es ins Freie und nicht ins Lokal. Die Umsätze sanken, der Wirt war beunruhigt, Personal wurde eingespart.

Dadurch erhöhte sich der Arbeitseinsatz des Gastronomen auf ein unerträgliches Maß - bald musste er einsehen, dass er das nicht

INHALT**LEITARTIKEL**

Schall und Rauch

COVERSTORYSommer ohne Sonne. Winter ohne Schnee
"Eine verlogene Debatte"**TOURISMUS**

Last Minute: Storno

EURO 2008: mehr Schein als sein

Gut geführt durch Wien

Ein Promi kommt selten allein ...

Cluburlaub goes Zielgruppe

Ein Viertel Kultur

GASTRONOMIE

Ticket in den Konkurs

No-Show-Tax

Chefkoch-Rotationen

BÖG Kochshow on tour

Käse als Berufung

Die Welt der "frappuccin"

Diese Brände sind heiß!

Guter, teurer Gerstensaft

HOTELLERIE

Mein Gott, Aloys!

Wahre Goldstücke

Zurückgeblieben

Geht's noch luxuriöser?

Die Erfüllung eines Traums

TOURISTIK

Im Juni ist es zu spät

Josef Bucher: Chancen für Österreich

Die Lieblingsmöbel der Touristiker

Krankes Steirer-Herz

Kongresswelle im ACV

FM-LÄNDERFORUM

Kärnten: Der lange Weg nach vorn

W. Bilgram "Es zählt, was in der Kassa bleibt."

Niederösterreich: Bündeln und verkaufen

C. Madl: "Haben enormen Entwicklungsschritt unternommen."

ITB 2007

Die Milliardendeals

Hotellerie als Erlebnis

ÖW in der Aufwärmphase

FM DABEI

700 kamen zur Hofburg-Übergabe

Einsteiger

Umsteiger

Einsteiger II

Folgende Artikel können Sie außerdem in der Print-Ausgabe von FM lesen:

- Backoffice Systeme im Vergleich
- Web 2.0 als Tourismustool
- Luxushotels im Porträt

schaffen würde Um das Lokal einigermaßen über die Runden zu bringen, hätte er die Umsätze des Winters übers ganze Jahr gebraucht. Das war aber nicht zu machen.

Ausgewepert und psychisch im Dauertief pilgerte er zu seinem Stammgast, dem Bankdirektor. Der meinte plötzlich gar nicht stammgästlich milde, so ginge es nicht weiter. Freunde erhoben ihre Stimme mit guten Ratschlägen, unbezahlte Rechnungen stapelten sich. Als schließlich der Sommer da war, war die Stadt wie leergefegt, die täglichen Gäste konnten an einer Hand abgezählt werden.

Der nunmehr völlig demotivierte Gastwirt wandte sich an einen Anwalt, der freundlicherweise seine eigenen Kosten stundete, und begann mit den Gläubigern zu verhandeln. Er versuchte auch mit dem Bankdirektor eine gütliche Einigung zu erzielen, der ehemalige Stammgast hatte aber die Wechsel bereits fällig gestellt.

Jetzt war das Aus besiegelt und die Fortsetzung der Unternehmerkarriere erfolgte vor dem Konkursgericht, wo ein Schuldenregulierungsverfahren nach dem Recht für Privatkonkurse eingeleitet wurde. Der Bankdirektor, seinerzeit wohlwollender Stammgast, kannte seinen ehemaligen Gastgeber vor Gericht nicht mehr und stellte nun sogar unschöne Mutmaßungen über dessen vermutlich zweifelhaften Leumund an.

Sturz ins Sommerloch

Dass einen nicht nur das Sommerloch umbringen kann, das berichtete der Wirt des Fischerstüberls am Mattsee, Yves Weisang, in den Salzburger Nachrichten. Dem alten Branchenhasen machte der Winter Schwierigkeiten, die zum Aufgeben führten. "Hier am See kannst du nur im Sommer mit dem Gastgarten Geld verdienen, weil das Restaurant für das Wintergeschäft zu klein ist. Ein paar Wochen Regenwetter im Sommer und schon hast du ein Riesenloch in der Kassa; bei hoher Pacht und im folgenden Winter ist das nicht mehr gut zu machen."

Die Sicht der Pleiten-Profis

Einer, der Ursachen und Wirkungen der Insolvenzen genau kennt, ist Dr. Hans Georg Kantner vom Kreditschutzverband. Er verfolgt auch die Pleiten in der Gastronomie und hat profunde Aussagen parat: "Die Gastronomie ist nach Anzahl der Fälle seit langer Zeit immer unter den Top drei der Pleite-Statistik. Setzt man die Zahl der Gastro-Pleiten aber ins Verhältnis zur Gesamtanzahl der Gastronomiebetriebe, so schaut die Sache anders aus, dann sind die Gastronomen nämlich nur im unteren Drittel der Statistik zu finden und auch bei den Passiva-Summen liegen sie im unteren Bereich."

Zu den Hauptursachen der Insolvenzen im Gastronomiebereich gehört nach Kantner schon der Zugang zum Gewerbe. "Der ist leichter als anderswo, denn sehr viele Betriebe sind ohne viel Bares einfach zu pachten. Und zunächst sieht alles ganz einfach aus, alles kann man leicht betreiben: Das Essen kann man fertig tiefgekühlt einkaufen, der Ausschank von Getränken ist auch kein Mirakel, als Kellner fungieren Studenten.

So probieren es eben viele, ehemalige Kellner genauso wie Liebhaber guten Essens oder Leute aus anderen Branchen. Dass mehr dahinter steckt, wenn man einen Betrieb über die Runden bringen will, merken manche erst, wenn es zu spät ist."

Wie Kantner meint, ist es auch typisch für die Gastronomie, dass dann oft im Konkurs weitergemacht wird, die Gesellschaft geändert wird oder ein anderer das Lokal weiterführt, ohne dass es die Gäste überhaupt bemerken.

Blauäugigkeit rächt sich

Beim Kreditschutzverband ortet man unter den Gescheiterten hauptsächlich solche Gastronomen, die nicht wissen, wie lang es dauert, bis sich Investitionen amortisieren; wie man die Kundenklientel eines übernommenen Lokals erhält; wie man neue Kunden gewinnt, wenn man das Ambiente eines Lokals ändert und wie lang es dauern kann, bis ein neuer Betrieb eingeführt ist.

"Oft gibt es einen Anfangskick, das Lokal ist voll und man ist guter Dinge. Dann jedoch kommt es zu Einbrüchen, die Gäste bleiben aus. Der Unternehmer ist gefordert - er muss wissen, wie man Gäste hält und neue anzieht. Man muss Stammklientel schaffen und sich um sie kümmern. Das überfordert viele", so Kantner.

"Übersehen wird meist etwas ganz Wichtiges: Bei Neugründungen und Umstellungen eines eingeführten Geschäftes kann es ein bis zwei Jahre dauern, bis ein Gewinn erwirtschaftet wird, der entnehmbar ist. Das heißt, so lange muss ein Branchenneuling aus eigener Tasche über die Runden kommen, so lange muss sein eigener finanzieller Atem reichen. Dem Unternehmer sollten also

eigene Mittel für die Fixkosten und seinen Unterhalt in dieser Zeit zur Verfügung stehen.“

Die Realität sieht meist ganz anders aus. Es kommt zwar sofort mehr oder weniger Bargeld herein; Abgaben, Löhne, Sozialversicherung, Anschaffungen und Lieferanten sind später zu bezahlen. Da ist die Versuchung groß, die tägliche Losung für den eigenen Bedarf zu entnehmen. Man lebt also von dem, was der Betrieb braucht und schon entstehen Schulden. Wenn Zahlungen fällig werden, ist nichts in der Kasse.

“Ganz typische Gläubiger bei Insolvenzen in der Gastronomie sind Krankenkassa, das Finanzamt und Handwerker. Seltener sind es Lieferanten, weil die ihre Getränke vorausschauend bei Lieferung sofort kassieren“, sagt Kantner.

Kapitalmangel und Wettbewerb
Ähnlich beurteilt man die Situation in der Branche bei der Wirtschaftskammer. Dr. Thomas Wolf sieht den zunächst geringen Bedarf an Eigenkapital zur Geschäftsübernahme als grundlegendes Phänomen in der Gastronomie: “Es gibt fast keine gewerberechtlichen Hindernisse mehr und ein Betrieb ist bald gepachtet oder gemietet. Jeder glaubt, er kann es mit links, aber tatsächlich wird zum Überleben immer mehr Professionalität verlangt.“

Wolf sieht einen hohen Wettbewerbsdruck, der zu hohem Innovationsdruck führt, dem kleine Gastronomen oft nicht mehr gewachsen sind. “Es gibt zu viele kaum unterscheidbare Betriebe, das Ausgeverhalten der Leute ändert sich - auf all das muss man als Wirt reagieren und finanziell auch reagieren können.“

Trotzdem erkennt Wolf keine wirklich dramatische Situation in der Szene: “Die Gastronomie ist mit etwa 57.000 Betrieben österreichweit die größte Branche des Landes. Da ist es irgendwie ganz natürlich, dass sie bei der reinen Zahl der Insolvenzen vorne liegt. Nimmt man die Höhe der Passiven der Insolvenzen her, dann ergibt sich ein weit freundlicheres Bild, da liegt die Gastronomie im unteren Teil des Rankings.“

Autor: Rainer Ranetzky, Bildrechte: Ranetzky

[Mediadaten](#) | [Sonderthemen](#) | [Gästebuch](#) | [Impressum](#) | [Geschäftsbedingungen](#)
© Copyright FM. Wir freuen uns über Weiterverbreitung mit einem Link auf www.mucha.at und einer entsprechenden Quellenangabe. fm-online.at erscheint im Mucha Verlag, 1070 Wien, Zieglergasse 1.

Page made with JAOS
© tvand.net 2001