

## Der Tausendsassa

04.04.2006, 11:55 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *HotelPerformance*

Presseagentur: *PR Check*

---

Der erfolgreiche Hotelier ist Manager, Personalchef, Finanzchef, Marketingleiter und Unternehmer in einem. Einher damit gehen die vielfältigsten Aufgaben. Aufgaben, die alle in höchster Qualität erledigt werden müssen. Im Alltag oft ein Spagat für den Einzelnen. Die Beratungsfirma „Hotel Performance“ bietet hier individuelle Unterstützung durch Experten – denn niemand kann alles auf einmal im Blick haben.

Betriebsblind nennen es die Einen, weise die Anderen, doch fest steht: Beratungsfirmen florieren wie nie. Die Sparte Hotel blieb davon bislang recht unberührt. Bislang. Eine Beratungsfirma aus Bayern wagte den Vorstoß, und die Nachfrage gab ihr Recht. „Hotel Performance“ bietet Unterstützung in den verschiedensten Bereichen: Management, Marketing, Schulung, Finanzen usw.

Wer hier dem Hotelier Überforderung unterstellt, der liegt falsch. Verständlicherweise fällt es keinem Unternehmer leicht, einzelne Geschäftsbereiche Außenstehenden zu öffnen. Häufig sind Hotels Familienbetriebe, schon die Tradition lehrt, dass andere als die engsten Familienangehörigen hier nichts zu sagen haben. Doch Verantwortung abgeben heißt nicht sich aus der Verantwortung stehlen – im Gegenteil: Es kann sehr verantwortungsvoll sein, auch mal einen Blick von außen zuzulassen, noch dazu von Leuten, die was von der Sache verstehen.

Zur Verdeutlichung ein Fallbeispiel aus dem Bereich Finanzen:

Hotelier F. beantragt bei seiner Hausbank einen Kredit. Der Anbau ist schon lange fällig. Seiner Bank ist er bereits seit Jahrzehnten treu – wie auch die Bank ihm. Probleme bei Krediten hatte er noch nie, die Ansprechpartner kennt er seit Jahren persönlich. Doch dieses Mal verlangt die Bank einen Geschäfts- und Liquiditätsplan von ihm - um die Gewährung weiterer Kreditlinien zu prüfen. Als langjährig erfolgreicher Unternehmer versteht Herr F. das Gebahren der Bank nicht. Rote Zahlen gab's noch nie bei ihm, stattdessen hat sein Unternehmen ein beachtliches Wachstum hingelegt. Zins- und Tilgungstermine hat er stets zuverlässig eingehalten. Zugegeben, hin und wieder hat er das Konto mal überziehen müssen – doch das kommt in den besten Kreisen vor. Alles in allem waren seine Umsätze immer positiv und sind sogar über die Jahre gestiegen.

So weit die Sicht des Hoteliers. Der Kreditspezialist der Bank kommt bei der Betrachtung der Kennzahlen zu einem anderen Ergebnis:

Relevant sind die relativen Zahlen – das bedeutet, dass einzelne Zahlen wie der Umsatz in Bezug zu Größen wie Personal-, Material-, kurz Fixkosten gesetzt werden. So ergibt sich eine andere Bilanz: Das Umsatzwachstum war in der Tat hoch, leider auch der Kostenanstieg. Genauer gesagt sind die Kosten sogar stärker angestiegen als der Umsatz. Auch andere Leistungskennzahlen wie der Unternehmenswert werden von dem Bankexperten kritisch betrachtet. Der Rohertrag pro Mitarbeiter ist gesunken, Bestände und Forderungen gestiegen, der Eigenkapitalanteil hat sich verringert, dafür ist der Fremdmittelanteil hoch geblieben. Alles in allem keine rosige Aussicht – aus der Sicht eines Kreditexperten. Die Tücke steckt in der Langzeitbetrachtung eines Unternehmens. Um in der Bankersprache zu bleiben: Die Eigenfinanzierungskraft des Hotels hatte im Laufe der Jahre gelitten, das Unternehmensrisiko hatte sich erhöht. Das erklärt, dass die Bank zur Sicherheit einen Zukunftsplan sehen möchte.

Ein Experte kommt konsequenterweise zu dieser Einschätzung. Hotelier F. ist aber kein Finanzexperte. Der springende Punkt ist: Er muss es auch nicht sein. Schließlich scheut sich auch niemand, seine Unterlagen erleichtert an den Steuerberater abzugeben – der versteht eben mehr davon. So wie eine Beratungsfirma von einigen anderen Geschäftsbereichen mehr versteht – und Brücken schlägt zwischen den Bedürfnissen des Unternehmers und den Anforderungen des Marktes. „Hotel Performance“ beispielsweise bietet den Hotels an, diese durch ihre Finanzexperten zu bewerten – mit dem entscheidenden Vorteil, dass es nie zu einer derart unangenehmen Situation wie dem obigen Beispiel kommen wird. Gemeinsam kann der Unternehmer mit seinen Beratern eine Strategie entwickeln – oder auch

entwickeln lassen, je nachdem wie viel Verantwortung der Einzelne abgeben möchte.

Alles alleine schaffen zu wollen wäre eine sehr kurzsichtige Vorgehensweise und wird über kurz oder lang auf das Unternehmen zurückschlagen. Gerade im Hinblick auf Basel II ist ein internes Rating jedem Unternehmer zu empfehlen – und zwar rechtzeitig.

## **Portrait**

Abdruck honorarfrei/Belegexemplar erbeten:  
PR Check · Waldrandstraße 12 · 92665 Altstadt/WN

---

News-ID: 82352 • Views: 105 (Stand: 19.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/82352/Der-Tausendsassa.html>