

Aufgemöbelte Hotelfinanzierung

Übergaben von Hotelbetrieben scheitern oft am nicht vorhandenem Geld, um zu renovieren und weiterzumachen. Hotelfinanzierungsspezialist Furni-Rent bietet attraktive Warenkredite.

WIEN. Unternehmensübergaben sind generell keine leichte Sache, bei Hotelbetrieben ist der Generationswechsel nochmals schwieriger, weil den Jungen oft das notwendige Kapital zum Renovieren und Weitermachen fehlt. „Die Hotellerie ist ein brutaler Job. Was die Unternehmer dort leisten ist unfassbar und Unterstützung haben sie nicht viel“, sagt Hansjörg Kofler, Eigentümer des Hotelfinanzierungsspezialisten Furni-Rent GmbH in Villach.

„Ein Hotelier spürt den Investitionsstau jeden Tag von Gästen, die den abgewohnten Zustand beklagen. Er kann aber nichts ändern, weil die Banken nicht finanzieren.“ Dieses Lücke hat Kofler vor zwölf Jahren als Chance für sich erkannt – und gründete Furni-Rent. „Wir stellen den Hoteliers kein Geld zur Verfügung, sondern wir geben ihnen Ausstattung“, betont Kofler.

Dieser Warenkredit funktioniert so: Kofler bespricht mit dem Hotelier den Bedarf, plant mit ihm die Zimmereinrichtung, lässt die Möbel von Partnerbetrieben produzieren und einbauen und vermietet die Möbel ans Hotel. „Die monatliche Mietrate steht im unmittelbaren Zusammenhang mit dem neuen Zimmerpreis“, sagt Kofler. „Ich habe ja die Pflicht sicherzustellen, dass der Kunde Geld verdient mit seinen neuen Zimmern.“ Was dieser auch tue, denn mit dem neuen Produkt kann der Hotelier höhere Zimmerpreise verlangen, so werde auch die Auslastung steigen. Jährlich realisiert Furni-Rent zwischen 300 und 600 Zimmer.

Kofler: „Es werden immer mehr, weil wir auch in Deutschland, der Schweiz und in Südtirol aktiv sind.“ Seine Dienstleistung bietet er in Österreich ab fünf Zimmern an, im Ausland ab zehn. Der Durchschnittskunde liege bei 15 Zimmern. Koflers Schnelligkeit ist ein Erfolgsrezept: „Von Auftragsklarheit bis Fertigstellung sind es etwa sechs bis acht Wochen.“ Zum Zimmer gehört auch oft das Badezimmer – wobei der Badeausstattung ein Miet-Kauf-System zugrunde liegt, weil die Einrichtung fix mit der Wand verbunden ist, und im Normalfall ja nach Mietende nicht rausgerissen wird. Der Miet-Kauf fürs Badezimmer läuft bei Furni-Rent auf zehn Jahre, die Zimmereinrichtung sieben Jahre. Diese Kürze braucht es, „weil ich das ja in einer gewissen Zeit wieder verdient haben muss“, sagt Kofler. Seine Firma hat zehn Beschäftigte. Mit Partnerbetrieben, an die Kofler die Aufträge vergibt, sind es „im Kreislauf 150 bis 180 Leute“.

Noch kein Bauchfleck

Welchen Hotelbetrieben Kogler seinen Naturalkredit zukommen lässt, unterliegt internen Regularien. Da geht's um Lage und Größe und welche Perspektiven das Hotel hat. „Bei klassischen Einsaisonbetrieben wird es schwierig“, sagt Kofler. „Das Wichtigste ist der Mensch. Der Junge muss es aus Überzeugung tun.“ Überreden wolle Kofler keinen. Wie oft Kofler mit einer Finanzierung schon eingefahren sei? „Ich habe bis dato noch keinen Ausfall gehabt. Weil wir Kunden kein Geld geben, sondern Ware.“

HANS PLEININGER
hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at



**Furni-Rent-Chef
Hansjörg Kofler:**
„Wir stellen den
Hoteliern kein Geld zur
Verfügung, sondern
wir geben ihnen
Ausstattung.“

IMPULS

”

„Unsere Wirtschaft ist besonders stark von Familienunternehmen geprägt. Sie stehen für ein nachhaltiges Unternehmertum, für Verlässlichkeit und Zusammenhalt. Durch ihre Innovationskraft sind sie der Motor der heimischen Wirtschaft und helfen damit auch das Ansehen Österreichs im Ausland zu steigern.“

Familienunternehmen: Die Fakten zum Wettbewerb

■ Wer kann mitmachen?

Als Familienunternehmen im Sinne des Wettbewerbs gelten alle österreichischen Unternehmen – egal, ob börsennotiert oder nicht –, die maßgeblich im Eigentum einer Familie oder Großfamilie stehen und bei denen diese wesentlichen Einfluss auf die Bestellung der Geschäftsführung und, falls vorhanden, des Aufsichtsrats hat. Diese Definition orientiert sich an der gängigen internationalen Beschreibung von Familienbetrieben.

■ Wie kann man mitmachen?

Die Anmeldung erfolgt online unter wirtschaftsblatt.at/familie, Anmeldefrist ist der 31. März. Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos.

■ Was muss ich einreichen?

Die Umsätze der vergangenen drei Jahre, die Mitarbeiterzahl und die Information, ob das Betriebsergebnis positiv oder negativ ist, sowie eine Kurzbeschreibung des Familienunternehmens.

Andreas Thüridl

BDO-Partner und -Geschäftsführer, Jurymitglied beim Wettbewerb Österreichs bestes Familienunternehmen

