

Investitionen NEU DENKEN

Langsam spricht es sich herum: das Villacher Unternehmen furniRENT leistet bei der Erneuerung von Zimmern und Bädern wertvolle Hilfe.

Eines gleich vorweg: „Wir sind keine Bank. Und wir verleihen auch kein Geld.“ Hansjörg Kofler liegt viel daran, etwaige Vorurteile auszuräumen. Denn bei der Geschäftstätigkeit seines Unternehmens furniRENT kann es über die Gerüchtebörse leicht zu Missverständnissen kommen. Dabei ist eines richtig: Das Villacher Unternehmen unterstützt Hoteliers bei der Organisation von ertragssteigernden Investitionen. Konkret geht es um die Renovierung von Zimmern und Bädern in kleinen und mittleren Hotels.

Schließlich ist der Investitionsrückstau, der in vielen mittelständischen Betrieben herrscht, kein Geheimnis. Verschärft wird die Situation durch neue Regelungen für Banken, was eine restriktivere Gebarung bei Finanzierungen vor allem in der Tourismusbranche nach sich zieht. Laut dem aktuellen Deloitte-ÖHV-Tourismusbarometer verzichten inzwischen drei von zehn Unternehmern wegen der schwierigen Finanzierungssituation auf nötige Investitionen.

Das Team um Hansjörg Kofler geht die Sache nüchtern und emotionslos an. Das Unternehmen hat ein Modell entwickelt, das die Finanzierung neuer Hoteleinrichtungen maßgeblich erleichtert. Die Basis bildet dabei der eigentliche Unternehmenszweck des Villacher Unternehmens: die Einrichtung von qualitativ hochwertigen Hotelzimmern und Bädern bzw. deren Renovierung.

„**Dabei verstehen wir** uns naturgemäß als Partner unserer Kunden und unterstützen die Hoteliers mit unserem innovativen Miet- und Kaufsystem“, erklärt Kofler. Dabei übernimmt das Unternehmen bis zu drei Viertel des Kapitalaufwandes, indem es seine Bonität zur Verfügung stellt. Kurz gesagt: furniRENT steht für einen Teil der Schulden des Kunden gerade.

„**Das Risiko** hält sich dabei in Grenzen“, so der Geschäftsführer. „Schließlich wissen wir über unser hauseigenes Kennzahlensystem recht genau über die Möglichkeiten der Kunden Bescheid. Zudem lassen wir uns ausschließlich auf ertragssteigernde Investitionsvorhaben ein. Finanzielle Abenteuer gibt es mit uns nicht. Da raten wir lieber von einer Erneuerung ab.“

Der Gang zur Bank ist ohnehin der letzte Punkt in einer Reihe von Maßnahmen, mit denen furniRENT ein Projekt mit einem Hotelier oder Gasthofbetreiber angeht. Schließlich kommt das Unternehmen aus der Hotelzimmerbranche und erledigt für die Kunden Entwicklung, Planung und Installation einer neuen Einrichtung. „Gestartet wird mit einem Gespräch, bei dem die Wünsche und Vorstellungen des künftigen Auftraggebers ausgelotet werden“, so Kofler. Bereits hier könne das furniRENT-Team mit seiner langjährigen Planungs- und Einrichtungserfahrung wertvolle Beiträge leisten.

„**Grundsätzlich** raten wir den Kunden, erst einmal mit ertragssteigernden Investitionen zu starten. Also mit Maßnahmen, die sich konkret im Zimmerpreis niederschlagen und nach Möglichkeit die Auslastung erhöhen“, sagt Kofler. „Es ist aus unserer Sicht ohnehin besser, etwas kleiner anzufangen. Also zuerst einmal zehn Zimmer zu renovieren und mit den Mehrerlösen weitere Umbauten wie weitere Zimmer, die Rezeption und etwa den Frühstücksraum in Angriff zu nehmen.“ Bei dieser Strategie verlore auch der angestaute Investitionsbedarf ein wenig an Schrecken.

Steht das Konzept im Groben, wird die finanzielle Machbarkeit des Vorhabens ermittelt. Die durchschnittliche Auslastung in der Region, der ortsüblich erzielbare Zimmerpreis, die Kategorisierung, künftige Entwicklungen und die hauseigenen Kennzahlen fließen in die Berechnungen ein, nach denen schließlich ein Budget erstellt wird.

Dieses bildet die Basis für Konzept, Planung, Bestimmung der Qualitäten der verwendeten Materialien und schließlich die Bemusterung etwa mit Stoffen oder Möbeln. Arbeiten, die von furniRENT als Fachbetrieb mit zeitlicher Fertigstellungsgarantie sowie Festpreisgarantie erledigt werden. Schließlich wird eines der verschiedenen Finanzierungsmodelle von furniRENT empfohlen bzw. ausgewählt. Die Möglichkeiten reichen von normaler Finanzierung bis hin zu Miet- und Kaufmodellen mit Laufzeiten zwischen fünf und zehn Jahren.

Hansjörg Kofler: „Im Schnitt stellen wir für 40 bis 50 Prozent der Finanzierungssumme die Garantie. Gemeinsam mit den Rentabilitätsberechnungen erleichtert das den Bankern

die positive Entscheidung.“ Das Risiko für sein Unternehmen bezeichnet Kofler dabei als „äußerst gering“. „In den 15 Jahren seit Bestehen hatten wir im Prinzip noch keinen schwerwiegenden Ausfall.“ Auch werde nicht jedes Projekt auf diese Weise finanziert. Als traditioneller Hoteleinrichter und Anbieter von Komplettlösungen arbeite man natürlich auch ganz herkömmlich mit Hoteliers und Gasthöfen zusammen. „Wir sichern in jedem Fall die Fertigstellung sämtlicher Arbeiten binnen acht Wochen ab Auftragsklarheit zu und garantieren darüber hinaus für den vorab vereinbarten Preis“, informiert Kofler. Den Hotelbetreibern bleiben damit böse Überraschungen bei den Kosten erspart. Während furniRENT den Umbau in die Hand nimmt, kann sich der Hotelier seinem Kerngeschäft widmen und mit voller Aufmerksamkeit für seine Gäste da sein.

Doch das Modell des Mietens und Kaufens eignet sich hervorragend etwa für die ständige Qualitätserhaltung von Hoteleinrichtungen. Oder auch bei Betriebsübernahmen durch junge Nachfolger. Gerade diese stehen ja oft vor dem Problem, dass die Altvorderen dringend nötige Erneuerungsmaßnahmen auf „die Zeit danach“ verschoben haben.

Für eine Vorabklärung der Frage, ob sich ein Investment in Zimmer und Bäder noch lohnt, hat furniRENT nun auf seiner Website den furniRENT-Rechner installiert (www.furnirent.com/furnirent-rechner/). Damit lässt sich mit einigen wenigen Kennzahlen ermitteln, was etwa eine Aufwertung der Zimmer bringt und wie hoch die Kosten für eine Renovierung sind. Das schafft schon einmal einen kleinen Überblick, anhand dessen weitere Maßnahmen im Familienkreis erörtert werden können.

-hal-



Gelungene Neupositionierung im Hotel Thessoni in Zürich. Das Einrichtungskonzept wurde gemeinsam mit dem Hotelier Roger Gloor entwickelt.



Frischer Wind
im Hotel Bergland.



◀ Hotel Bergkristall:
Beispiel für eine moderne
Zimmerauffrischung.

Bild: Privat



Bild: Curt Penauer

Hotel Post in Döbriach. „Nicht nur die Finanzierung wurde auf die Beine gestellt, auch Planung und Einrichtung wurden mit erledigt“, staunt Junior-Chef Paul Kern.



furniRENT-Geschäftsführer
Hansjörg Kofler.