

Der Chef bekommt, was übrig bleibt

Hier geht es um Ihr Geld (Teil 5): Jeder Gastronom und Hotelier sollte sich ein Unternehmergehalt zahlen / Wie man Liquiditätsengpässe vermeidet



Fahrlässig: Wer so wirtschaftet, verliert schnell den Überblick

Foto: Imago

Praktiker helfen

Als Leiterin des Institutes für Liquiditätsaufbau in Magdeburg ist Jeannette Krüger zertifizierter Rating-Advisor. Das Institut hat sich zum Ziel gesetzt, die Ertragslage von gastronomischen



Krüger

Betrieben und Hotels nachhaltig zu verbessern. Deshalb untersuchen die Magdeburger Experten streng systematisch die betriebswirt-

Schaftlichen Daten von Unternehmen und entwickeln daraus liquiditätsaufbauende Strategien. Die dabei erarbeiteten Empfehlungen werden mit der umfassendsten Benchmark-Datenbank abgeglichen, die es für das Gastgewerbe in Deutschland gibt. Das gewonnene Wissen ver-

STUTTGART/MAGDEBURG.

Die Mehrzahl der deutschen Gastronomen steht auf einem klaren Standpunkt: Der Chef kriegt das, was übrig bleibt. Das Geld für die Zigaretten, den Friseur oder die Kleidung wird aus der Tageskasse genommen. Teilweise bezahlen sie auch ihre private Miete, den privaten Strom und die private Krankenversicherung mit einem Haufen Bargeld oder über das Geschäftskonto. „Dabei verlieren die meisten ganz schnell den Überblick über ihre Finanzen und wissen innerhalb kürzester Zeit nicht mehr, wo ihr Unternehmen finanziell tatsächlich steht“, weiß Jeannette Krüger von dem Institut für Liquiditätsaufbau in Magdeburg.

Schätzen wird teuer

Ein ebenso großes Problem ist das Finanzamt. Bei einer Prüfung erwarten die Beamten plausible Erklärungen, wovon der Chef denn lebt. Wenn sie keine nachprüfbaren Zahlen erhalten, schätzen sie den Verdienst des Chefs nach einer Tabelle. Die dort festgeleg-

ten Zahlen führen meist zu unangenehmen hohen Zuschätzungen und einer deutlich erhöhten Steuerlast. „Deshalb sollte sich jeder Gastronom oder Hotelier ein Unternehmergehalt zahlen. Dieses Geld sollte er sich jeden Monat unbar auf sein privates Konto oder das Konto der Lebenspartnerin überweisen“, rät Krüger. Der Gastronom erkennt so viel früher, wenn bei seinem Geschäft die Liquiditätsprobleme beginnen. Er kann dann schneller darauf reagieren.

Die Höhe des Unternehmergehalts ist nicht pauschal zu beantworten. Es richtet sich natürlich sehr stark nach der Gewinnsituation des jeweiligen Betriebes. Normal müsste es in der Gastronomie aber zwischen 10 bis 15 Prozent und in der Hotellerie 15 bis 20 Prozent des Umsatzes betragen. „Auf jeden Fall müssen jeden Monat mindestens die Pfändungsfreibeträge überwiesen werden. Kaufmännische und unternehmerische Schwierigkeiten lassen sich in der Regel nicht durch private Mittel lösen. Der Verzicht auf das Unternehmergehalt hilft dem Unternehmen deshalb nichts. Es verzögert nur die notwendigen Lösungen. Manchmal so lange, dass danach gar nichts mehr zu retten ist“, sagt Jeannette Krüger.

Das weiß auch Egbert Specht, Prokurist und Leiter der Absatzfinanzierung bei der Krombacher Brauerei. „Bei uns nehmen die Fälle zu, bei denen der Gastwirt seinen Verpflichtungen gegenüber der Brauerei komplett nachkommt und am nächsten Tag Insolvenz anmeldet. Dann können wir auch nicht mehr helfen“, sagt er. Diese Entwicklung ist dem Finanzspezialisten überhaupt nicht recht. Specht dazu: „Wir sitzen doch im gleichen Boot. Wir wollen Bier verkaufen, und dabei hilft uns der Gastronom. Also haben wir ein großes Interesse daran, dass es unseren Partnern gut geht.“ Er empfiehlt deshalb, sich

Mitteln ausgewiesene Praktiker Unternehmerinnen und Unternehmern im Rahmen von Seminaren, die teilweise in Kooperation mit dem DEHOGA und mit der IHK stattfinden.

sofort zu melden, wenn sich Probleme abzeichnen. Er und sein Team suchen dann gemeinsam mit dem Wirt nach einer Lösung. Nach seinen Erfahrungen lässt sich vieles intern regeln, beispielsweise durch eine Reduzierung der Ratenzahlungen. „Wir schalten aber auch externe Spezialisten, wie zum Beispiel die Gastrofib in Magdeburg, ein. Die analysieren gezielt, wo der Gastronom sein Geld verliert. Oft gelingt es durch eine Optimierung der Finanzen, aus dem Krisenunternehmen wieder ein funktionierendes Geschäft zu formen,“ sagt Specht.

Die Bank macht Druck

Auch der Gastronomieberater Matthias

Tipps zum Unternehmergehalt

Wer sein Unternehmen als GmbH führt, braucht auf jeden Fall einen Geschäftsführervertrag. Die örtlichen IHKs haben meist vorformulierte Verträge, die Gastronomen einfach übernehmen oder den individuellen Anforderungen anpassen können. Notare können hilfreiche Ratschläge geben. Der klassische Einzelunternehmer braucht diesen Vertrag eigentlich nicht. Trotzdem sollte er

Regeln festschreiben, die er dann auch einhält. Er sollte genau und vollständig ausrechnen, wie viel Geld er privat benötigt und für diese Summe eine wöchentliche oder monatliche Dauertüberweisung einrichten. Er sollte auf Privatentnahmen aus der Tageskasse komplett verzichten. Wenn sie sich nicht vermeiden lassen, müssen sie ordentlich dokumentiert werden, damit sie vom Finanzamt überprüfbar sind.

Hölzel von der Erbsenzähler GmbH in Hammelbach kennt das Problem. „Die meisten Gastronomen holen sich die Berater viel zu spät in ihr Haus. Die Gastwirte stehen meistens auf dem Standpunkt: Wer kennt mein Unternehmen besser als ich“, sagt er. Meist melden sie sich erst, wenn ihnen von der Bank Druck gemacht werde. Deshalb sei die Gastronomie-Beratung heute bei vielen Banken von vorn

herein in den Sanierungsabteilungen angesiedelt.

Jeannette Krüger abschließend: „Wenn sich der Gastronom ein Unternehmergehalt zahlt, hat er damit eine Art Warnsystem für sein Geschäft. Wenn er es sich nicht mehr auszahlen kann, ohne seinen Dispo zu überschreiten, ist es höchste Zeit zu handeln.“

Thomas Kuehn