

Ratgeber –Serie „Gastronomie“ Ratgeber

*Sehr geehrter Herr Dr. Warweitzki,  
unser Landgasthof wird traditionell für Familienfeiern genutzt. Außerdem betreuen wir seit zwei Jahren auch kleinere Seminare und Tagungen. Leider müssen wir feststellen, dass unsere Rechnungen oft viel zu spät und manchmal gar nicht beglichen werden. Ich höre von ähnlichen Problemen bei Kollegen in unsrer Nachbarschaft, dass das keine Einzelfälle sind und befürchte, dass nicht nur unsere Region befallen hat. Wie kann man sich wehren? Was können Kleinunternehmer wie wir gegen diese Entwicklung tun?*

*Kerstin K. aus G.*

## **Geld macht glücklich**

Sehr geehrte Frau K.,

Vieles ist besser geworden! Die Zahlungsmoral ist ganz bestimmt schlechter geworden! In vielen Branchen unseres Landes hat sich der „Virus der Zahlungsunwilligkeit“ dramatisch verbreitet. Viele Unternehmer finden es inzwischen normal. Rechnungen erst nach zwei Mahnungen zu begleichen. Selbst der Bund und die Kommunen zahlen spät und möglichst unvollständig. Jüngst wurde bekannt, dass auch die Berliner Polizei Handwerker und Lieferanten viel zu lange auf unbezahlten Rechnungen sitzen ließ.

Das Gastgewerbe bleibt von der schlechten Zahlungsmoral natürlich nicht verschont.

Manche Wirte und Hoteliers erinnern sich vielleicht: Es gab Zeiten, da bestellten Gäste nur das, was sie bezahlen konnten. Wenn Gäste etwas bestellt hatten, bezahlten sie auch. „Außenstände“ war in vielen Hotels und Restaurants schlicht ein Fremdwort. Natürlich wurden von solchen Unternehmen dann auch den Lieferanten schnell bezahlt und pünktlich die Darlehen bedient.

Und heute? Rechnungen liegen oft lange, bevor Geld fließt. Oft fließt gar kein Geld. Viele Gäste bezahlen mit Plastikgeld. „Bares“ sieht der Gastgeber erst viel später. So fehlt schnell das Geld, um den eigenen Verpflichtungen nachzukommen. Auch Wirte und Hoteliers zahlen deshalb oft zu spät, manchmal viel zu spät. Lieferanten, Ausrüster, Leasinggeber und auch Banken bekommen ihr Geld nicht pünktlich. Ein dramatisches Karussell setzt sich in Bewegung. Mancher verliert den Halt und wird dadurch aus der Bahn geworfen.

Hier zwei Beispiele aus meiner Berater- Praxis.

Sylvester 2005 hatte ein Hotelier im Harz sehr viel zu tun. Zwei Busse standen vor der Tür. Rund 80 Gäste hatten eine „gute Zeit“. Alle waren zufrieden. Der Wirt kann leider bis heute nicht zufrieden sein. Das Busunternehmen hat nämlich gut sechs Monate die Rechnung nicht beglichen. Rund 15 T€ Umsatz fehlten dem Wirt. Das waren rd. 40% des Monatsumsatzes. Die Kosten waren aber unverändert. Alleine die monatlichen Personalkosten lagen bei knapp 12 T€ und die Mitarbeiter wollten natürlich ihr Geld pünktlich. Der Wirt hat sich mit dem Busunternehmer geeinigt. Auf Teile seines Geldes wartet er noch heute. In einem anderen Fall wartet eine Wirtin in Mitteldeutschland nach einem Wochenseminar mit Vollpension und vielen „Extras“ seit über einem Jahr auf ihr Geld. Sie hat zwar nach einem Prozess einen Titel auf die Forderungen. „Bares“ hat sie aber noch nicht gesehen.

Sie, Frau K. fragen nun: „Was kann ich allein gegen solche Entwicklung tun?“ Ich habe auch kein Patentrezept. Trotzdem meine ich: „Sie können wahrscheinlich mehr tun, als Sie denken! Fangen Sie an!“

Natürlich können Sie als Wirtin eines Landgasthofes nicht die Welt verändern. Aber Sie können einen Beitrag dazu leisten. Ich setze dabei voraus, dass Sie noch nicht ruiniert und Ihre Geschäfte mindestens durchschnittlich laufen. Dann rate ich: Seien Sie anders! Machen Sie den Anfang. Sorgen Sie in Ihrem Umfeld für einen ordentlichen Zahlungsverkehr. Andere Unternehmer werden vielleicht Ihrem Beispiel folgen. So manche große Entwicklung hat auch so klein angefangen.

Hier einige Tipps für Sie:

### **1. Loben Sie den „Schnellzahler“!**

Setzen Sie mit Ihren Rechnungen Zahlungstermine. Geht Ihr Geld früher oder termingerecht ein, schicken Sie dem Gast z.B. eine „Dankeschön- Karte“. Laden Sie vielleicht zu einem Kaffee oder zu einem Glas Sekt beim nächsten Aufenthalt bei Ihnen ein.

### **2. Leisten Sie sich nur das, was Sie sich leisten können!**

Wer gute Geschäfte macht, darf das auch zeigen. Wenn ein Hotelier morgens mit einer Luxuskarosse Brötchen holen fährt und diese auch bezahlt, wird man ihm den Erfolg des Hotels gönnen.

Wenn ein Wirt aber vor seinem Gasthaus zwei Leasing- Mercedes glänzen lässt und dafür knapp 11 Prozent seines Umsatzes aufwenden muss, sind die Konflikte programmiert. Dort kann das Geld nicht für alle Verpflichtungen reichen. Darum ist es vernünftig, gerade bei dem verführerischen Leasing- oder auch Mietkauf- Geschäft genau zu rechnen. Geld, das man nicht ausgibt, kann auch glücklich machen.

### **3. Nehmen Sie öfter „Vorkasse“!**

In den USA und Kanada findet es niemand ehrenrührig, wenn in Hotels beim Check –in mit der Kreditkarte ein „Blanko- Beleg“ angefertigt wird, oder die Rechnungssumme bar zu entrichten ist. In einigen deutschen Hotels - so z.B. auch im Zentrum Prenzlau - kann man inzwischen genau dieses auch System erleben. In Prenzlau hat man aber leider nicht immer den richtigen Ton getroffen. Frust bei Gästen ergab sich nicht aus dem System der „Vorkasse“, sondern aus der schlechten Kommunikation. Ein großer Fachmarkt in Berlin, der laut Werbung „alles außer teuer hat“ findet es ganz normal, wenn Kühlschränke Tage vor der Lieferung komplett kassiert werden. Dann müsste es doch auch manchem Wirt gelingen, bei größeren Feiern und Veranstaltungen zumindest große Teile der Rechnung schon vorab zu kassieren!?

### **4. Finanzieren Sie Leistungen Dritter für Auftraggeber nicht vor!**

Verzichten Sie auf solche Geschäfte, die Sie im Voraus mit größeren Ausgaben belasten, wenn Sie die Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers nicht kennen.

Ein Beispiel aus Sachsen: Ein Geschäftspartner hat mit seinen sämtlichen Filialen bei einem Hotelier eine ganz tolle Feier machte. Sehr teurer Sekt, sehr teurer Kaviar, sehr teure Künstler sicherten den Erfolg der „kleinen Feier“ mit 80 Personen. Als nach acht Wochen der Wirt die Bezahlung der Rechnung ansprach, erklärte der Auftraggeber, dass er zurzeit nicht zahlen könne. Seine Geschäfte wären nicht so gut gegangen. Für den Wirt war das ein entscheidender Schritt weiter in die Insolvenz, die er einen Monat später anmelden musste.

Zu empfehlen ist deshalb immer, vor größeren Ausgaben im Auftrag von unbekanntem Gästen, deren Bonität zu prüfen. Hier helfen professionelle Wirtschaftsauskunfteien, z.B. Creditreform, oder Robin. Wenn Sie unsicher sind, lassen Sie sich diejenigen Leistungen

vorfinanzieren, die Sie im Auftrag Ihrer Gäste bestellen, z.B. Blumen, Raumgestaltung, Musiker. Ein zahlungswilliger Gast wird das verstehen. Andernfalls und im Zweifelsfalle gilt: Es kann auch ein gutes Geschäft sein, wenn man das „Geschäft“ nicht gemacht hat.

#### **5. Legen Sie zeitnah Rechnung und überprüfen Sie die Zahlungseingänge!**

Sorgen Sie dafür, dass Rechnungen schnell geschrieben und verschickt werden. In manchen Gasthäusern ist das noch die Praxis. Schaffen Sie sich ein einfaches System zur Überprüfung der Zahlungseingänge. In kleinen Gastgewerbebetrieben kann dafür schon eine einfache Wiedervorlage-Mappeausreichen.

#### **6. Treiben Sie Ihre Forderungen ein!**

Einige Gastgewerbeunternehmer treiben Forderungen nicht ein, weil sie annehmen, am Ende eines langen Verfahrens trotzdem kein Geld zu sehen. Bei zunehmenden Privatinsolvenzen ist das eine berechtigte Sorge. Anderen Wirten fehlt schlicht das Geld, um Mahnverfahren zu finanzieren. Ich rate trotzdem zur Konsequenz. Schicken Sie zwei Mahnungen und dann den Mahnbescheid. In vielen Fällen habe ich bei Wirten dann schon Geld fließen sehen. Oft bleibt aber nur das bittere Ende, also das Gericht. Ein Titel bringt dann zwar nicht gleich immer Geld in die Kasse. In 38% der Fälle, die ich kenne kam das Geld aber dann schließlich doch. Das tröstet nicht diejenigen Wirte, die noch auf ihr Geld warten. Trotzdem war deren Konsequenz ganz richtig. Wenn säumige Zahler darauf hoffen dürfen, dass man sie nicht verfolgt, dann werden sie immer weiter machen. Dann kann es jeden Wirt schon morgen wieder treffen. Bei größeren Außenständen kann sich übrigens auch das so genannte Factoring lohnen. Spezialisierte Unternehmen, z. B. die Dresdner Factoring AG, kaufen Ihre Forderung gegen eine Gebühr ab. Sie haben damit war nicht Ihr gesamtes Geld gerettet, sind aber auch die Sorgen los.

#### **7. Kontaktieren Sie bei Zahlung mit Kreditkarten das jeweilige Kreditkartenunternehmen!**

Leider hat der Missbrauch von Kreditkarten zugenommen. Verluste vermeiden Sie, wenn Sie bei nicht bekannten Gästen und bedeutenden Beträgen die Zahlung mit einer Kreditkarte durch einen Anruf bei dem Kreditkartenunternehmen absichern. Die Kreditkartenunternehmen sind auf die Zusammenarbeit mit Handel, Gastgewerbe und Dienstleistern angewiesen. Wenn ein Gastgewerbeunternehmen in der Lage gewesen wäre, den Missbrauch einer Kreditkarte zu verhindern, wird es Verluste nicht ersetzt bekommen.

#### **8. Bleiben Sie zahlungsfähig!**

Für die pünktliche Bezahlung der Rechnungen durch Gastgewerbeunternehmen können die Beachtung dieser Tipps bedeutsam sein. Außerdem empfehle ich eine detaillierte Liquiditätsplanung. Dazu werde ich demnächst gern an dieser Stelle meine Erfahrungen schildern

Soweit meine heutigen Ratschläge. Jetzt höre ich so manchen Leser stöhnen: „Das ist ja viel leichter aufgeschrieben, als getan. Ich werde mit solchen Maßnahmen Gäste verlieren.“ Die Gefahr besteht. Wenn aber starke Wirte mit starker Leistung stark mit anscheinend unpopulären Maßnahmen ihre Forderungen rechtzeitig eintreiben können, dann bleiben sie auch stark. Solche Wirte gehen nicht unter. Sie bleiben ihren Gästen und ihren Zulieferern erhalten. So gesehen kann Geld, das pünktlich bei Gastwirten eingeht dann alle glücklich machen.

Kämpfen Sie, Frau K. und andere starke Wirte gegen den Strom der Zahlungsunwilligkeit. Fordern Sie Ihre Forderungen ein. Ihr Geld sollte Sie glücklich machen!

Das wünscht Ihnen

Ihr Dr. H. Warweitzki

(Veröffentlicht im Unternehmermagazin Gastronomie)