



Immerhin 70 Prozent der Hotels konnten ihre Ratings von 2019 auf 2021 verbessern oder halten.

Schwierig, aber möglich

Die Corona-Krise ist gerade überstanden, nun folgen Energiekrise und Teuerungswelle, begleitet von massiv steigenden Kreditzinsen. Wie sieht es hier mit dem Zugang zu Hotelfinanzierungen aus?

VON MICHAEL KORDOVSKY

Eine erfreuliche Nachricht verkündet Matthias Matzer, Geschäftsführer der Österreichische Hotel- und Tourismusbank (ÖHT): „Eine ÖHT-interne Analyse der Jahresabschlüsse 2019 bis 2021 brachte selbst für unsere Experten ein überraschendes Ergebnis: Rund 70 Prozent der Hotelbetriebe konnten in den beiden Pandemie Jahren 2020 und 2021 ihre Bonitätseinstufung gegenüber dem starken Tourismusjahr 2019 beibehalten oder sogar verbessern, nur knapp 30 Prozent erfuhren eine Ratingabstufung. Daraus lässt sich auch ableiten, dass die Pandemie letztendlich zu keiner wesentlichen Verschlechterung der Eigenkapitalquoten der Tourismusbetriebe geführt hat.“ Allerdings ergänzt er: „Entscheidend für die Hotellerie werden jedoch die nun folgenden Monate bzw. das Wirtschaftsjahr 2023 sein, die einerseits von den steigenden Zinsen, andererseits von erhöhten Kosten für Energie, Lebensmittel sowie Personal auf Unternehmensseite

geprägt werden.“ Die ÖHT bietet jedenfalls auch aktuell geförderte ERP-Tourismuskredite (ein Beispiel: siehe Kasten).

Dass man nicht alle Beherbergungsbetriebe über einen Kamm scheren kann, bekräftigt auch Martin Stants, Leiter Public Affairs Österreichische Hotelierversammlung: „Es gab Unternehmen, die während der Corona-Lockdowns nachfragebedingt ohnehin geschlossen waren und dazwischen von der stark gestiegenen Nachfrage aus den Nahmärkten sicher profitiert haben. Das war ein sehr kleiner Teil. Dann gab es eine große Zahl von Betrieben, die mal besser, mal schlechter durch die Krise gekommen sind. Und dann gibt es einen Teil von Unternehmen, oft größere in guten Lagen, die die Pandemie voll getroffen und auf dem falschen Fuß erwischt hat. Da geht es etwa um Neugründungen oder Übernahmen, die keine Vergleichsdaten aus der Zeit von vor der Krise vorweisen konnten, oder um Unternehmen mit Pachtverträgen in

Millionenhöhe – Fixkosten, die abzuführen waren, von der Cofag aber nicht anerkannt werden.“

Fix ist jedenfalls: Einige Tourismusbetriebe benötigen gerade dringend Finanzierungen. Nur: Bekommen sie diese auch?

Newcomer schwer finanzierbar

Kreditexperte Helmut Zangerl, Bereichsleiter Corporate Finance der Infina-Gruppe, skizziert die aktuelle Situation: „Die Kreditpolitik der Banken reicht von einer für die Kunden spürbaren Risikooptimierung ihres Tourismusportfolios – beispielsweise einer Verstärkung von Besicherungen bei einzelnen Kunden – bis hin zu einem absoluten Neukundenstopp.“ Glücklicherweise gibt's aber auch andere Geschäftsphilosophien: „Einige Banken sehen in der aktuellen Situation aber auch durchaus Chancen, ihr Portfolio auszuweiten und Marktanteile zu gewinnen. Grundsätzlich haben wir den Eindruck, dass die Banken ihre bestehenden Kunden bisher

Foto: Andrew Chambers - Gettyimages.com

gut und fair durch die Krise begleitet und auch für betriebsnotwendige Investitionen und Liquiditätsüberbrückungen gute Lösungen gefunden haben. Deutlich schwieriger war und ist es hingegen, für neue Tourismusprojekte Finanzierungspartner zu finden“, so Zangerl.

Dass sich Banken derzeit häufig nicht gerne in die Karten schauen lassen, wie sehr sie Hotels finanzieren, zeigt die Zurückhaltung, mit der viele auf die GEWINN-Recherchen reagiert haben. Anstelle von konkreten Finanzierungsbeispielen gab es eher unverbindliche Antworten, beispielsweise von der Erste Bank: „Wir sind generell sehr selektiv unterwegs und schauen uns jedes Projekt sehr detailliert an. Wenngleich wir in diesem Jahr durchaus sehr aktiv sind und zahlreiche Projekte umsetzen, agieren wir individuell und anlassbezogen und erarbeiten für jedes einzelne Projekt eine maßgeschneiderte Struktur.“

Etwas konkreter wurde die Oberbank: „Wir konzentrieren uns auf gute, klar positionierte größere Vier- und Fünf-Sterne-Betriebe, die einen starken Eigenvertrieb haben“, erklärt Markus Zwölfer, stellvertretender Abteilungsleiter Corporate & International Finance der Oberbank. Damit sind Betriebe gemeint, die nicht auf Vertriebspartner wie Reiseveranstalter oder Reisebüros angewiesen sind. In Frage kämen aber auch moderne, wirtschaftliche Betriebe mit reduzierten Konzepten wie Selfservice-Appartements, Jugendherbergen und Hostels.

Wie kommt man unter?

„Wir zielen bei der Kreditvergabe immer auf die Leistbarkeit und Rückzahlungsfähigkeit ab. In der Pandemie und im derzeitigen Umfeld haben sich jedoch die Kriterien etwas verändert, auf die wir verstärkt achten. Da ist zum Beispiel die Frage, wie energieintensiv ein Betrieb ist, wie die Personalsituation aussieht oder aus welchen Herkunftsländern die Gäste sind. Und natürlich hat sich die Zinslandschaft verändert, was aber keine Besonderheit der Kreditvergabe an Hotels ist“, schildert Bernd Meister, Ressortleiter kleine und mittlere

Unternehmen der UniCredit Bank Austria. Was fließt in die Bewertung des Geschäftsmodells ein? „Ein Blick in die Vergangenheit in Form von Bilanzen ist die eine, ein Blick in die Zukunft in Form einer belastbaren Planung die andere Seite. Da es sich meist um eine langfristige Finanzierung über 15 oder 20 Jahre handelt, sind Sicherheit und Planung wichtige Voraussetzungen, aber auch eine Vision für den Betrieb, wie die Erträge langfristig gesichert werden können. Die Ertragsmöglichkeiten müssen im Verhältnis zur Höhe des Kredits stehen und die Rückzahlung sichern. Bei Hotels sind auch Punkte wie die Eigentümerstruktur wichtig, also ob das Hotel familien- oder eigentümergeführt ist, ob die Nachfolge geplant wurde, wie die Gästestrukturaussieht, wie die Lage des Hotels ist, womit sich das Hotel vom Wettbewerb abhebt oder wie sich die Nächtigungen in der Gemeinde entwickelt haben“, schildert Meister.

Corporate-Finance-Experte Zangerl ergänzt: „Für eine Bank, die Tourismus versteht und lebt, ist die bilanzielle Eigenkapitalquote eines Hotels zwar nicht entscheidungs-, leider

mangels spezieller Ratingsysteme aber oft doch ratingrelevant. Viel entscheidender sind jedoch das Umsatz-Schulden-Verhältnis und die Kennzahlen zur Ertragskraft des Hotels.“

Eigenkapitalquote alleine ist also nicht alles, umso wichtiger ist es dann aber, sein Unternehmen ins rechte Licht vor der Bank zu rücken, und zwar mit einer möglichst professionellen Unternehmensdarstellung inklusive tourismusspezifischer Kennzahlen. „Wir machen es für unsere Kunden beispielsweise so“, schildert Zangerl: „Ein vollumfängliches Finanzierungsexposé stellt das Geschäftsmodell im Detail dar und beleuchtet die wichtigen Themen wie Strategie, Positionierung, oder Organisation. Die wirtschaftlichen Zahlen samt den tourismusspezifischen Kennzahlen werden im Detail aufbereitet, sowohl für die Vergangenheit als auch für die Zukunft.“

Bedeutet also: Auch, wenn es weiterhin durchaus Möglichkeiten gibt, bei einer Bank frisch unterzukommen, ist mit Sicherheit mehr Vorbereitung nötig als früher. Am besten mithilfe seines Steuerberaters bzw. mit einem unabhängigen Kreditmakler. **G**

Beispiel: ERP-Tourismuskredit für eine Hotelanierung

Die Ausgangslage: Ein Hotel in guter Gebirgslage benötigt zur Sanierung von Zimmern und Erweiterung des Spa-Bereichs einen Kredit von 1,8 Millionen Euro. 2019 lag das Betriebsergebnis (EBIT) bei 450.000 Euro. Nach den Maßnahmen werden 800.000 bis 1,2 Millionen Euro Ebit erwartet. Wert der Liegenschaft vor Sanierung: sechs Millionen Euro. Hypotheken: Restschuld von 2,5 Millionen Euro auf Restlaufzeit von zwölf Jahren bei 2,25 Prozent p. a. Fixzins; Betriebsmittelrahmen 70.000 Euro im Minus.

„Abhängig von den förderbaren Gesamtkosten (Annahme: 1,8 Millionen Euro), kann die ÖHT hier maximal 70 Prozent der Gesamtinvestitionskosten – somit 1,26 Millionen Euro – mit einem ERP-Touris-

muskredit finanzieren. Für eine Laufzeit bis maximal zehn Jahre können wir derzeit attraktive Fixzinskonditionen anbieten“, erklärt ÖHT-Geschäftsführer Matzer, und ergänzt: „Dieser ERP-Kredit lässt sich wiederum mit einer 80-Prozent-Bundeshaftung besichern, womit die ÖHT 1,008 Millionen Euro an Risiko übernehmen kann. Der große Zusatzwert dabei ist, dass sich die ÖHT nachrangig zum bestehenden Bestandsobligo und der Hausbank im Grundbuch besichert und damit einen wesentlichen Risikoteil der Gesamtfinanzierungskosten übernimmt.“

Rahmenbedingungen ERP-Finanzierung: derzeit 1,75 Prozent p. a. Fixzinssatz (acht Jahre Tilgung, zwei Jahre tilgungsfrei) für sämtliche Investitionen ins Anlagevermögen.