STALDER'S

BIERDECKEL-KALKULATION

Das Inserat in der «Tessiner Zeitung» mit der Headline «Pension zu übernehmen» ist im Telex-Stil abgefasst und informiert den interessierten Leser über den Standort in einem Tessiner Tal und die Nutzungsmöglichkeit der Pension für «Bed & Breakfast». Für **1800 Franken pro Monat** können auf 3 Etagen **7 Schlafzimmer,** 3 Badezimmer, 1 Toilette im EG, 1 Wohn- und Esszimmer, 1 Frühstücksraum, 1 Keller und 2 Küchen gemietet werden. Dass die Pension über 3 Kamine und 1 Gartenterrasse verfügt, lässt vermuten, dass es sich bei dem Objekt um ein älteres Tessiner Haus handeln muss. Auch wenn im Text der Hinweis auf die Qualität der Gebäudesubstanz fehlt, wirkt die Monatsmiete für ein Haus mit so vielen Räumen im ersten Moment attraktiv – zumindest für eine private Nutzung. Erlauben diese Rahmenbedingungen auch den wirtschaftlichen Betrieb als «Bed & Breakfast»?

Aus Neugier schreibe ich mir ein paar Zahlen auf die Rückseite eines Bierdeckels:
Eine klassische Sommersaison dauert im Tessin von März bis Oktober – also rund **240 Tage.** Weil im Winter bereits die Hotels am Lago mit einer tiefen Nachfrage zu kämpfen haben, gibt es nur wenige Hotels und Pensionen in den Tälern, die den Mut zur Ganzjahresöffnung haben. Zudem sind viele der rustikalen Steinhäuser «Energiefresser», da je nach Lage die Sonnenscheindauer kurz ist und die Aussenmauern meist schlecht isoliert sind.

In einfachen Unterkünften werden diesen Sommer im Tessin Einzelzimmer von 40 bis 65 Franken und Doppelzimmer von 80 bis 120 Franken pro Nacht (mit Frühstück) offeriert. Gehe ich davon aus, dass die 7 Schlafzimmer jeweils Platz für 2 Personen bieten und über die Saison zu **65 Prozent belegt** sind, könnten **2184 Logiernächte** pro Jahr verbucht werden. Bei einem **durchschnittlichen Preis von 55 Franken** je Bett und Nacht könnte diese Pension einen **Brutto-Umsatz von rund 120 000 Franken** erwirtschaften. Ob und in welchem Umfang die beiden Küchen und das Esszimmer einen Gastro-Umsatz möglich machen, ist im Inserat nicht ersichtlich und bei einem «Bed & Breakfast» ja auch nicht Programm. Aber wo ist denn der Gegenwert für die geforderten **150 000 Franken für das Inventar?** Wurden die Zimmer neu möbliert? Auch hier gibt das Inserat keine Auskunft. Was der potenzielle Pächter auch immer mit dem Geld kauft, die Summe erhöht den Finanzaufwand und muss amortisiert werden. Bei einer Rechnung auf 20 Jahre ergibt dies eine zusätzliche Belastung von 7500 Franken pro Jahr.

Die MwSt. reduziert den Brutto-Umsatz auf **netto 115 000 Franken.** Nach Abzug der Miete und dem jährlichen Abschreiber für das Inventar bleiben nur **86 000 Franken.** Für diese Summe könnte der Lohn – Basis-L-GAV-Minimallohn für Mitarbeiter ohne Berufslehre mit 13. Monatslohn und Sozialbeiträgen arbeitgeberseits – für gerade mal 2,5 Personen während der achtmonatigen Öffnungszeit bezahlt werden. Mit weniger kann eine 7-Tages-Präsenz mit Administration, Frühstück und Zimmerreinigung nicht sichergestellt werden – **und trotzdem bleibt kein Geld für Energie- und Betriebskosten, Werbung, Kommissionen, Buchhaltung und Steuern übrig.**

Klar, man könnte diese Rechnung auch mutiger erstellen – mit einer längeren Saisonzeit, höheren Zimmer-Preisen und einer besseren Auslastung rechnen. Vielleicht liesse sich der Umsatz sogar rechnerisch verdoppeln. Aber auch mit geschönten Zahlen könnte der Betreiber von diesem Betrieb nicht leben, er könnte die anfallenden Kosten nicht decken. Wer übernimmt den Pikettdienst in der Nacht? Wer bereitet das Frühstück zu? Wer putzt ohne Lift auf drei Etagen? Wo essen die Gäste am Abend? Gibt es mit 7 Zimmern – auch bei Vollbelegung – Stimmung im Wohnzimmer?

Dieses Beispiel mit der Pension im Tessin steht stellvertretend für viele Objekte, die auf Pächter warten und in den Medien regelmässig ausgeschrieben sind. Wie im Detailhandel und im Bauerngewerbe ist auch in der Gastronomie und Hotellerie der realisierbare Minimalumsatz die Match entscheidende Kennzahl. Wie schnell – auf der Rückseite eines Bierdeckels – diese Kalkulation gemacht werden kann, zeigt das oben aufgeführte Beispiel. Selbstverständlich ersetzt der vollgekritzelte Kartonteller keinen Business-Plan – die grobe Kalkulation zeigt jedoch schnell auf, dass der Traum zum Albtraum werden könnte. Denn zu oft verlieben sich Idealisten in «ihr» Objekt, den Charme des Gebäudes und der Umgebung. Die Vorstellung, mit Engagement und Herzblut Gastgeber zu sein, verdrängt den wichtigen Blick auf reale Fakten und Zahlen. So erlebe ich leider (zu) oft, dass solche Engagements zu spontan eingegangen und dass zu leichtfertig Eigenkapital und Pensionskassengelder für den Sprung in die Selbstständigkeit aufs Spiel gesetzt werden: falsch verstandene Risikobereitschaft und unbedachter Unternehmermut! Einem interessierten Pächter kann die «Bierdeckel-Kalkulation» in wenigen Minuten viel Zeit, viel Geld und viele Sorgen ersparen. **H**

DER AUTOR Adrian Stalder (53), gelernter Koch und dipl. Hotelier, ist heute einer der erfolgreichsten und innovativsten Berater für Hotellerie und Gastronomie. Er führte in den neunziger Jahren u.a. das Hotel Saratz in Pontresina. Heute entwickelt er in enger Zusammenarbeit mit den Kunden Restaurantkonzepte, wie zum Beispiel jenes des Restaurants Boucherie AuGust im Widder-Hotel Zürich. Er hat auch mitgeholfen, das Konzept für das «Guarda Val» in Sporz (Lenzerheide) zu entwickeln und umzusetzen und ist heute noch im Verwaltungsrat des Hotels.
adrian@stalderprojects.ch