



VERBESSERUNGSMANAGEMENT

MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!

Der
LEIDENSWEG
eines Unternehmers

am Beispiel der

HOTEL VONZANA BETRIEBS-GmbH

bzw. des Herrn
SIEGFRIED PERNULL
Sonnenalpe Nassfeld 19, 9620 HERMAGOR

- Einleitende Ausführungen
- Der Beginn
- Entwicklung mit Kommentaren
- Wie konnte der Weiterbestand des Unternehmens bisher erreicht werden
- Die Biowärme OG
- Kommentare zu diversen Themen
(Verrechnungskonten, Fremdwährungsdarlehen, Tätigkeiten von Licon allgemein)
- Heutige Situation des Unternehmens
- Creditsituation des Unternehmens heute
- Welche Problemlösung ist möglich
- Anlagen:

Februar 2008

WER AUFHÖRT BESSER WERDEN ZU WOLLEN, DER HAT AUFGEHÖRT GUT ZU SEIN.

ERKLÄRUNG

Ich, **Siegfried Pernull, Sonnenalpe Nassfeld 19, 9620 Hermagor**, erkläre mich ausdrücklich damit einverstanden und ermächtige **die Firma LICON bzw. Herrn Zeilberger**, die von dieser Firma erstellte Broschüre vom Februar 2008, "**Der Leidensweg eines Unternehmers am Beispiel der Hotel Vonzana Betriebs - GesmbH bzw. des Herrn Siegfried Pernull**" anderen Klienten und Interessenten zugänglich zu machen, ohne die entsprechenden Namen unkenntlich zu machen!

Hermagor, den 22.02.2008



EINLEITENDE AUSFÜHRUNGEN

Bei dieser Broschüre handelt es sich um die Beschreibung des "Leidensweges eines Unternehmers", dies am Beispiel des "Hotel Vonzana", Siegfried Pernull, am Nassfeld in Kärnten. Wir wollen hier schildern, wie und warum es zu diesem Leidensweg und den damit verbundenen zahlreichen Komplikationen kam. Zum besseren Verständnis dieser Geschichte ist es erforderlich, zunächst einige allgemeine Grundsätze und die Philosophie und Arbeitsweise der Firma LICON zu beschreiben.

Es geht bei dieser Leidensgeschichte primär um das Verhältnis zu den Banken, die Frage, wie Banken Betriebe beurteilen und behandeln, um die häufigsten Fehler bei der Beurteilung der Ertragskraft und Liquidität von Betrieben und auch um die gewährten Kreditkonditionen.

Es stellt sich immer wieder heraus, dass Betriebe in ihrer Ertragskraft und hinsichtlich des Grades ihrer Liquidität absolut falsch eingeschätzt werden. Diese sachlich nicht gerechtfertigten "falschen" Bonitätsbeurteilungen führen immer wieder zu ungerechtfertigten Finanzierungsproblemen. Ein gutes Beispiel hierfür ist eben dieser hier geschilderte "Leidensweg".

Zur Berechnung der Kennzahlen wird bücherliches Zahlenmaterial (Zahlen aus der Bilanzstruktur, der Erfolgsrechnung, sonstige Verhältniszahlen, wirtschaftliche Entwicklungszahlen etc.) herangezogen. Das ist an sich absolut korrekt, doch wird zumeist unterlassen, dieses Zahlenmaterial einer objektiven Beurteilung zu unterziehen und notwendige Korrekturen vorzunehmen. Man darf nicht übersehen, dass die Arbeit des Steuerberaters eine Arbeit für das Finanzamt ist, aber nicht darauf ausgerichtet ist, die objektive Situation eines Betriebes darzustellen.

Aber auch der Betriebsinhaber wird von diesem Zahlenmaterial oft in die Irre geführt und allenfalls sogar zu falschen Entscheidungen bewogen. Als Betriebsinhaber sollte man jedoch in der Lage sein, seine Finanz- und Liquiditätssteuerung sowie die Rentabilität und Ertragskraft des Betriebes selbst zu errechnen.

Die Firma LICON ist in der Lage, mit ihrem seit Jahren bewährten System (L-5 System) das einfach zu handhabende Instrumentarium zur einfachen Beurteilung all dieser Fragen zu liefern. Die notwendigen Berechnungen werden nach Möglichkeit gemeinsam mit dem Betriebsinhaber vor Ort vorgenommen und ist es das Ziel der Arbeit, den Betriebsinhaber selbst in die Lage zu versetzen, rechtzeitig entsprechend zu reagieren und richtige Entscheidungen zu treffen.

Es gibt Banken, welche die von LICON erarbeiteten Unterlagen, wie

- Bonitätsprüfung
- Leistungsanalyse
- Bilanzanalyse
- Beherbergungsreport
- Liquiditätsreport (tagfertige Daten und Fakten für das laufende Coaching und Entscheidungsfindung)
- Fremdkapitalanalyse
- Tilgungsträger - Kontrolle (TTC) etc.

als "überflüssiges Papier" bezeichnen, aber es gibt bereits viele Banken, welche diese Unterlagen als objektive Darstellung voll anerkennen und die Ergebnisse auch ihren Entscheidungen zu Grunde legen. Und ohne exakte Vorarbeit kann es einfach keine objektiven und aussagekräftigen Informationen geben.

So gehört auch Herr Pernull nicht zu den Unternehmern, die ihre Zahlen erst bei der Bilanzbesprechung erfahren, sondern er ist laufend über alles Wesentliche informiert. Zu erwähnen auch, dass Bilanzzahlen die Vergangenheit betreffen, wichtig ist aber immer die gegenwärtige Situation, auf welche zu reagieren ist, und die Zukunft!

Viele Unternehmer können auf Fragen des Steuerberaters oder Bankbeamten, wie z.B. "Warum ist der Umsatz im letzten Jahr um zurückgegangen?", "Warum sind die Personalkosten gestiegen?" "Warum ist der Wareneinsatz gestiegen?" etc. keine konkrete Antwort geben. Der von LICON wissend gemachte Unternehmer weiss die Gründe und Ursachen dafür. Auch Herr Pernull kann solche Fragen auf Grund der von LICON erstellten Unterlagen (Unternehmerinformation) konkret beantworten. Er wurde z.B. gefragt, warum der Wareneinsatz gegenüber vergleichbaren Unternehmern höher sei. Der Fragesteller hatte sich nicht die Mühe gemacht, die entsprechenden Buchhaltungsunterlagen genau anzusehen.

Denn sonst hätte er nicht auf die Antwort: Weil in der Bilanz unter dem Titel Wareneinsatz bzw. Materialaufwand auch 103.000.-- an Ausgaben für Schipässe aufscheinen" warten müssen und hätte dies bereits für sich korrigieren bzw. richtig beurteilen können. Denn nach Abzug dieses Postens war der Wareneinsatz plötzlich optimal. Die Korrektur erbrachte eine Verbesserung der Kennzahl von 37,3 % auf ausgezeichnete 22,5 %.!

Über die LICON Leistungsanalyse können solche falsch interpretierte Kennzahlen leicht korrigiert werden. Es ist also alles andere als überflüssiges Papier, was da produziert wird.

Ein anderes Beispiel: Die Bilanzauswertung ergibt als Jahresergebnis einen Verlust von 195.000.--! Was natürlich ein miserables Rating in Richtung Insolvenzgefahr bringt! Das Ergebnis bei der LICON - Überprüfung war zunächst natürlich das gleiche, aber nach genauer Analyse (Leistungsanalyse) wurde festgestellt, dass in der G&V Position Instandhaltung ein ausnehmend hoher Betrag unter "Reparatur Gebäude" ins Auge fiel. Eine Überprüfung ergab, dass aus steuerlichen Gründen ein Betrag von rund 368.000.-- an Investitionen unter dem Posten "Instandhaltung" und nicht, wie es richtig gewesen wäre, unter "Anlagevermögen" gebucht wurde. Nach der entsprechenden Korrektur ergab sich an Stelle des Verlustes plötzlich ein erheblicher positiver Cash-Flow von rund 265.000.--!! So wurde aus einem Betrieb mit "Insolvenzgefährdung" plötzlich ein Betrieb mit ausgezeichneter Bonitätsbewertung.

Ähnliche Korrekturen ergeben sich auch immer wieder z.B. bei der Eigenkapitalquote, die nach entsprechender Korrektur von negativ plötzlich sehr positiv wird.....

Überhaupt sind wir der Meinung, dass für Finanzierungen primär die Deckungsbeitragsrechnung - und nicht oft falsch interpretierte Kennzahlen -herangezogen werden sollte.

Es ist uns jedenfalls immer wieder dank unseres internationalen Bonitätsprüfungssystems gelungen, Finanzierungen für Investitionsvorhaben, welche zunächst auf Grund der üblichen Bonitätsprüfung abgelehnt wurden, durchzusetzen, und zwar zu Konditionen, welche nur Betriebe mit Top-Bonität erhalten.

Oft wird von Banken bei finanziellen Engpässen vom Kunden verlangt, nicht unbedingt betriebsnotwendiges Vermögen zu veräußern, um die Konten wieder "auf gleich" zu stellen. Solche Notverkäufe sind jedoch zumeist nicht sinnvoll. Denn fast immer werden aus dem Erlös Zinsrückstände und Überziehungsprovisionen bedient, während sich das Obligo nicht verändert und die gleichen Schwierigkeiten weiter bestehen. wenn schon Verkäufe, dann sollte der Erlös so eingesetzt werden, dass damit auch die Liquidität verbessert werden kann und eine nachhaltige Verbesserung der Situation eintritt.

Es zeigt sich auch immer wieder, dass "Altlasten", welche nicht bereinigt werden können, eine grosse Belastung und Gefahr für Betriebe sind. Hier können Verkäufe zur Regelung sinnvoll sein, oder auch Tilgungsfreistellungen für eine gewisse Zeit durch die Bank. Noch sinnvoller wäre es jedoch zumeist, bestehende Altlasten durch einen Zusatzkredit zu regeln.

Natürlich können viele andere Faktoren ebenfalls zu Liquiditätsproblemen von Betrieben führen. Zu teure Finanzierungen, Finanzierung von Investitionen aus dem Cash-Flow oder über einen teuren Kontokorrentkredit an Stelle eines normalen Kredites und vieles andere kann Ursache sein. Leider werden Unternehmer oft von den Banken zu einer solchen Vorgangsweise gezwungen, obwohl mit den Investitionen der Wert der Liegenschaften - und damit der Sicherheiten - ebenfalls steigt. Auch erbrachte - wertsteigernde - Eigenleistungen sollten bei der Bewertung in größerem Ausmaß berücksichtigt werden.

Oft ist es auch mangelnder good-will von Banken, welcher zu Schwierigkeiten führt, oder auch andere Gründe, welche dazu führen, dass Banken zwar die Sinnhaftigkeit anerkennen, aber dennoch die Person nicht finanzieren wollen. In jedem Fall ist eine rechtzeitige Reaktion notwendig.

Was waren jedoch im gegenständlichen Beispielsfall die Ursachen für den "Leidensweg"? Handelt es sich beim Hotel Vonzana doch um ein Haus, welches mit seiner Kapazität, seinem Standort, seiner Qualität und auf Grund der ausgezeichneten Betriebsführung ein ausgezeichnetes Betriebsergebnis aufweist, welches kaum mehr zu steigern ist. Der Betrieb dürfte sicher die besten Unternehmenskennzahlen von vergleichbaren Betrieben am Nassfeld aufweisen.

Und dennoch gibt es Schwierigkeiten, gab es einen "Leidensweg"?

Am Betriebsergebnis kann es jedenfalls nicht liegen!

Nun, wir werden dies auf den nachfolgenden Seiten darstellen und erklären.....

BEMERKUNG:

Bei allen in dieser Broschüre angeführten Beträgen handelt es sich, sofern sie nicht anders gekennzeichnet sind, um EURO - Beträge!!

DER BEGINN des Unternehmens Hotel Vonzana

Herr Pernull betreibt heute einen hervorragenden Hotelbetrieb am Nassfeld. Ein Gebiet mit besten Zukunftsaussichten und ständigem weiteren Ausbau samt entsprechendem Gästezuwachs.

Wie kam es zu diesem Hotelbetrieb?

Zunächst hatte Herr Pernull eine Tischlerei betrieben. Auf Grund der fortschreitenden Industrialisierung dieser Branche wurde es immer schwieriger, diesen Betrieb gewinnbringend zu führen.

So wurde bereits Ende der 80-er Jahre die Idee geboren, ein Hotel am Nassfeld zu betreiben und den Tischlereibetrieb zu reduzieren bzw. langsam aufzulassen.

Es war jedoch damals nicht möglich, das Projekt auf Schiene zu bringen, da seitens der Gemeinde erklärt wurde, dass am Nassfeld Wasserknappheit herrsche. Es würde mit weiteren Betrieben problematisch werden.

Die Idee wurde jedoch nicht fallen gelassen, sondern die Kanzlei des Rechtsanwaltes Dr. Vasolt beauftragt, Mitteilung zu machen, sobald er erfahre, dass am Nassfeld ein entsprechendes Objekt käuflich zu erwerben sei.

Es wurde sodann - eher als Übergangslösung - zunächst im Jahre 1991 in Presseggen ein Gasthaus mit Fremdenzimmern erworben. Dieses Objekt wurde anschliessend zu Ferienwohnungen umgebaut, und zuletzt wurden daraus Eigentumswohnungen, welche mittlerweile verkauft wurden.

1998 wurde man schliesslich auf das Objekt "Haus Dollinger" aufmerksam gemacht, welches verkauft werden sollte. Der Betrieb war in Konkurs gegangen.

Die Tischlerei warf immer weniger ab - 2003 schliesslich war sie dann mit 70.000.-- belastet und wurde anschliessend eingestellt - weshalb diese Möglichkeit gerade recht kam.

Herr Pernull fasste den Entschluss, mit diesem Objekt neu durchzustarten und zu versuchen, mit diesem Objekt eine neue Existenz aufzubauen. Dies in dem Bewusstsein, dass dies nur mit vollem Risiko und unter Einsatz von allem, was man besitzt, möglich sein würde.

So kam es dazu, dass das vormalige "Haus Dollinger" - welches mittlerweile zum Hotel Vonzana wurde - im Frühjahr 1998 von der Raiffeisenbank um 981.083.-- (ATS 13,500.000.--) erworben wurde. Der Kaufpreis wurde zur Gänze über einen Kredit finanziert.

Dieser Kredit wurde auf den Liegenschaften des Herrn Pernull, welche einen Wert von ca. 2,180.000.-- (ATS 30,000.000.--) repräsentierten sichergestellt.

Das erworbene Objekt war in der damaligen Form nicht geeignet, einen ertragreichen Betrieb zu führen. Es wurde sogleich erkannt, dass, um den Betrieb auf eine gesunde Basis zu stellen und dann auch die notwendigen Erträge zu erwirtschaften, ein Aus- und Zubau erfolgen musste. Mit diesem Ausbau, nämlich mit einer Erweiterung um 18 Betten, wurde in Eigenregie im Jahre 2000 begonnen.

Die Besucherfrequenz und Entwicklung des Gebietes Nassfeld mit seinen guten Zukunftsaussichten rechtfertigten jedenfalls diese - notwendige - Vorgangsweise und war man absolut berechtigt guten Mutes.

Dieser Zubau sollte - und tut es auch - ganz erheblich zur Verbesserung der Ertragssituation beitragen. Erst durch diese Ausweitung war es möglich, den Betrieb wirklich wirtschaftlich und gewinnbringend zu führen.

Herr Pernull rechnete damit, dass seine Bank auf Grund der gegebenen Situation auch die volle Finanzierung dieses sinnvollen Zubaus übernehmen würde. Es folgten über einen Zeitraum von 1/2 Jahr laufend Finanzierungsgespräche mit der Bank, wobei dazu auch der Steuerberater beigezogen wurde. Die Gespräche brachten jedoch zunächst kein konkretes Ergebnis. Im September 2000, knapp vor Beginn der Wintersaison, erteilte die Bank schliesslich eine endgültige Absage. Auch wenn diese Absage dem Betriebsinhaber völlig unerklärlich war, so war sie doch Tatsache.

Zu diesem Zeitpunkt war der Umbau - auch im Vertrauen auf eine dementsprechende Finanzierung - bereits voll im Gange und musste das Vorhaben durchgezogen werden, da ein Abbruch grossen Schaden gebracht hätte. Es war jedoch dringend erforderlich, eine Finanzierung zu finden, da der Betrieb ansonsten aus Kapitalknappheit am Ende gewesen wäre.

Es setzten - unter Mitarbeit des Steuerberaters - hektische Verhandlungen mit Banken ein, jedoch ohne Erfolg. Die Lage wurde immer bedrohlicher.

Um der bedrohlichen Lage zu entkommen, wurde zunächst versucht, das Objekt zu verkaufen, doch es fand sich kein Käufer. Die Finanzierung war nur mehr eine reine Substanzfinanzierung, abgedeckt durch sämtliche Liegenschaften, ohne dass dem Kredit ausreichende Erlöse gegenüber gestanden sind.

In dieser Situation suchte Herr Pernull auch Rat und Hilfe bei der Kärntner Landesregierung, doch konnte ihm Herr Mori, an welchen er verwiesen worden war, keine Hilfestellung leisten. Herr Pernull sprach dann beim RFW vor, wo er von Herrn Herwig Drummel an Herrn Krenn (Präsident der WK und Bürgermeister von Bad Kleinkirchheim) verwiesen wurde. Herr Krenn hat dann die Kontaktaufnahme mit der Firma LICON und deren Geschäftsführer, Herrn Zeilberger, empfohlen. Herr Pernull folgte dieser Empfehlung und so wurde **die Firma LICON eingeschaltet.**

ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS mit Kommentaren

Die Firma LICON sammelte zunächst alle wesentlichen Unterlagen und liess sich die Situation genau schildern.

Auf Grund dieser gesammelten Daten und Fakten und Informationen wurde für das bestehende Objekt samt Zubau ein ausführliches und umfangreiches Budget erstellt.

Das Ergebnis war, dass der Betrieb durchaus lebensfähig sei und erfolgreich mit entsprechendem Ertrag geführt werden kann, in einer Form, dass die volle Liquidität gegeben ist. Es wurde insbesondere festgestellt, dass die Erweiterung (Zubau) mit der grösseren Bettenkapazität für die Liquidität ausschlaggebend sei. Der Zubau würde 67% des zu erwartenden Cash-Flows erbringen, während der bisherige Hotelbau lediglich 34% erbrachte.

Obwohl also durch die Unterlagen die volle Liquidität nach dem Ausbau nachgewiesen wurde, ist die damalige Hausbank dieser Argumentation nicht gefolgt und hat die volle Finanzierung abgelehnt. Offensichtlich wurde manches von der Bank anders gesehen und wurde empfohlen, die Finanzierungen bei einer anderen Bank und eine Umfinanzierung durchzuführen. Man trennte sich dennoch im Einvernehmen und nicht im Streit.

In weiterer Folge wurde Kontakt mit der Hypo-Bank in Klagenfurt aufgenommen und Herrn Prok. Maier das Budget vorgelegt und wurden die Daten und Fakten ausführlich erörtert.

Schliesslich wurde unter der Voraussetzung, dass die bisherige Bank einen Forderungsnachlass in Höhe von 145.346.-- (ATS 2,000.000.--) gewährt, einer Umfinanzierung zugestimmt. Und nach Verhandlungen konnte dieser Schuldnachlass auch erreicht werden.

Damit konnte die Umfinanzierung (inklusive Zubau) in die Wege geleitet werden. Die Finanzierung umfasste dann das bisherige - verringerte - Obligo in Höhe von 944.747.-- (ATS 13,000.000.--) und einen zusätzlichen Betrag für den Zubau in Höhe von 654.056.-- (ATS 9,000.000.--), zusammen daher 1,598.802.-- (ATS 22,000.000.--).

Dies war die Situation zu Beginn der Wintersaison 2000 / 2001.

Schliesslich wurde der Umbau durchgeführt und trafen die entsprechenden Rechnungen ein. Obwohl enorme Eigenleistungen erbracht wurden, musste festgestellt werden, dass sich der Umbau verteuert hatte und nunmehr tatsächlich 872.074.-- (ATS 12,000.000.--) kostete. Es entstand damit eine Finanzierungslücke in Höhe von 218.019.-- (ATS 3,000.000.--) !

Um Schwierigkeiten aus dem Wege zu gehen, wurden umgehend Gespräche mit der Hypo-Bank aufgenommen, um eine entsprechende Nachfinanzierung zu erreichen.

Eine entsprechende Nachfinanzierung wäre zur Absicherung des Betriebes unbedingt erforderlich gewesen. Es kam bei den Verhandlungen zu längeren Diskussionen, insbesondere über die Frage positives oder negatives Eigenkapital, wobei die Bank der Meinung war, dass das Eigenkapital negativ sei, aber schliesslich wurde doch den Erläuterungen der Firma LICON gefolgt, wonach das Eigenkapital positiv war. (Ein Beispiel für oft falsche Beurteilungen auf Grund von Bilanzzahlen).

Es konnte dennoch nur ein Entgegenkommen dahingehend erreicht werden, dass das bestehende Obligo für die Dauer eines Jahres (2002) tilgungsfrei gestellt wurde.

Einem Konzept zur sonstigen Finanzierungsoptimierung wurde wegen dieser notwendigen Nachfinanzierung nicht näher getreten.

Das alles geschah, obwohl das von LICON für 2001 erstellte Budget, welches auch, wie erwähnt, Grundlage der Umfinanzierung war, nicht nur voll eingetroffen, sondern sogar geringfügig übertroffen wurde.

Die Zahlen hiezu:

Laut LICON - Budget wurde für 2001 ein Cash-Flow vor Zinsen in Höhe von 216.590.-- (ATS 2,980.000.--) prognostiziert.

Tatsächlich ergab der Jahresabschluss zum 30.4.2001 einen Cash-Flow vor Zinsen in Höhe von 217.270.-- (ATS 2,989.707.--). Der Cash-Flow hat ausgezeichnete 40% vom Umsatz betragen!

Mit diesem Cash-Flow wäre es leicht möglich gewesen, im Falle einer entsprechenden Nachfinanzierung des Überschreibungsbetrages von 218.019.-- diesen Zusatzkredit auch ordnungsgemäss und problemlos zusätzlich zu bedienen.

Da diese Nachfinanzierung nicht erfolgt war, musste dieser Betrag aus dem Cash-Flow getragen werden, was naturgemäss, da dieser alleine für die Finanzierung nicht ausreichte, zur Notwendigkeit der Einräumung eines Kontokorrentkredites führte. Dabei gab es dann natürlich immer wieder Probleme in Hinblick auf den eingeräumten Rahmen. Und es gibt ja keine teurere Finanzierung als einen Kontokorrentkredit.

Durch diese Vorgänge und die Ablehnung der Nachfinanzierung geriet der Betrieb, was keinesfalls verwunderlich ist, in laufende, an sich unnötige, Zahlungsschwierigkeiten. Und diese Probleme konnten, trotz ausgezeichneter Betriebsführung und ausgezeichneten Ergebnissen, bis heute nicht nachhaltig behoben werden. Es wurde ein dauerndes Jonglieren notwendig, welches, da keine sinnvolle Finanzierungsoptimierung möglich war, bis heute andauert. Der Betrieb ist ständig von der Bank abhängig und muss laufend als "Bittsteller" auftreten.

Bei einer entsprechenden Finanzierung (wenn schon ein teurer Umbau finanziert wird, müssten sinnvoller Weise auch - immer auftretende - Kostenüberschreitungen finanziert werden!) wäre diese Situation von Anfang an vermeidbar gewesen! Diese sich daraus entwickelnde jahrelange "Leidensgeschichte" des Unternehmens war absolut unnötig und sollte ähnliches in Zukunft jedenfalls vermieden werden, wozu naturgemäss eine gedeihliche sachliche Zusammenarbeit mit der Bank erforderlich ist.

Es hätte dann auch nicht dazu kommen dürfen, dass die Bank eine ÖHT-Förderung, welche der Betrieb erhielt, in Höhe von 254.355.-- nicht für eine Nachfinanzierung (Abdeckung der Mehrkosten des Zubaues) herangezogen, sondern diesen Betrag einfach dem Kreditkonto über 944.747.-- zugeschlagen (und damit die Kreditsumme verringert) hat, obwohl dieses Konto problemlos bedient werden konnte, wie es auch im Konzept vorgesehen war. Damit wurden nur die bereits aufgezeigten Schwierigkeiten prolongiert!

Die notwendig gewordene - mehr als problematische - Cash-Flow Finanzierung der Mehrkosten hätte also leicht vermieden werden können!

Es wurde die Meinung vertreten, dass sich der Betrieb "zu Tode investiert" hätte. Dies stimmt jedoch in keiner Weise und kann durch nachfolgende Zahlen belegt werden:

In den Jahren 2003 bis 2006 (also in 4 Jahren) betrug	
der Brutto - Cash-Flow (vor Zinsen)	933.848.--
die Zinsen betragen	<u>262.696.--</u>
der Netto - Cash-Flow (nach Zinsen) daher	671.152.--

Und noch dazu sind in diesem Cash-Flow bereits Aufwendungen für Instandhaltungen in Höhe eines Betrages von 76.516.-- berücksichtigt.

In diesen Jahren wurden darüber hinaus zur	
Erhaltung und Verbesserung der Qualität des Betriebes	<u>212.174.--</u>
investiert. Nach Abzug dieses Betrages verbleiben noch	458.978.--
an Netto - Cash-Flow.	

Es ist dies ein Betrag, welcher zur Bedienung sämtlicher Verbindlichkeiten, insbesondere bei einer - bisher verweigerten - optimalen Finanzierung bei Weitem problemlos ausreichen würde, wäre da nicht die im Jahre 2001 entstandene - und bei einem sachlich gerechtfertigten good-will der Bank absolut unnötige - Finanzierungslücke entstanden!!

Wie leicht hätte bei sachlicher Betrachtung und entsprechender Gestaltung der Finanzierung der teure Kontokorrentkredit mit seinen ständig notwendigen Überziehungen und überhaupt die problematische Finanzierung der Mehrkosten aus dem Cash-Flow vermieden werden können!

Berücksichtigt man zu obigen Zahlen noch die darin enthaltenen nicht einnahmewirksamen Erlöse (PA, EV, Kursgewinne) und nicht ausgabewirksamen Aufwendungen von 159.880.-- und die Privatentnahmen (Verrechnungskonto Pernull) von 98.180.-- (von 2003 bis 2007 p.a. 19.634.-- .) wird klar, dass es mit dem Kontokorrentkredit laufende Probleme geben muss.

Ein solcher nicht abzubauenender Kontokorrentkredit - aus welchem die Bank auch schon mal die Stromrechnung nicht mehr überwiesen hat - zeigt sicherlich eine gewisse Zahlungsunfähigkeit bzw. einen Liquiditätsengpass, aber in eine solche Situation kannn man auch hinein gezwungen werden (wie dies, wie oben beschrieben, geschehen ist), obwohl es zu vermeiden und zu verhindern wäre.

Und diese Situation kann auch heute noch jederzeit behoben werden, wenn eine entsprechende Finanzierungsoptimierung durchgeführt wird. Bis heute war dies leider, obwohl LICON immer bemüht ist, nicht nur das Interesse des Klienten, sondern auch die berechtigten Anliegen der jeweiligen Bank im Auge zu haben und eine gedeihliche, für beide Seiten vorteilhafte Zusammenarbeit zu erreichen, nicht möglich.

WIE KONNTE DER WEITERBESTAND DES UNTERNEHMENS BISHER ERREICHT WERDEN?:

Wie bereits erwähnt wurde mit der Hypo-Bank viel verhandelt, die Ergebnisse waren jedoch nicht befriedigend und konnte der Betrieb zunächst nur durch "Jonglieren" erhalten werden. Im Jahre 2004 spitzte sich die Lage jedoch weiter zu.

Wir wollen daher hier einen Blick auf die Tätigkeiten der Firma LICON in den Jahren 2004 und 2005 - die vorherigen Tätigkeiten wurden bereits erwähnt - werfen. Mit den dabei erzielten Teilerfolgen konnte zwar der Betrieb erhalten werden, eine endgültige, nachhaltige und alle Probleme lösende Regelung konnte bisher jedoch nicht erzielt werden, da die Hypo-Bank den diesbezüglichen sinnvollen Vorschlägen - aus welchem Grund auch immer - nicht die Zustimmung erteilte.

Im April 2004 wurde eine genaue Bestandsaufnahme vorgenommen und eine Broschüre "Aufzeigen der Problemzonen und Lösungsvorschlag" für das Hotel Vonzana verfasst. Dieses Papier wurde dann am 24. Mai 2004 bei der Hypo-Bank mit Mag. Pirker und Herrn Prok. Maier besprochen.

Die Bank stellte sich dabei gegen den Vorschlag einer Tilgungsfreistellung für 2 Jahre als ersten Lösungsschritt. Es wurde lediglich der Ausweitung des Kontokorrentkredites zugestimmt. (Eine extrem teure Variante!)

Bei einer Vorsprache des Herrn Pernull im LICON-Büro am 27.9.2004 berichtete dieser über einen Anruf der Hypo-Bank, Mag. Pirker, vom 22.9., wonach der Überziehungsrahmen wegen der fälligen ÖHT-Rate wiederum ausgeweitet werden müsste. Es wurden schlechte betriebliche Kennzahlen moniert und wurde nach dem Grundstück 2461, dem Parkplatz unter dem Hotel, und dessen Wert, gefragt. Herr Pernull wunderte sich über diese Frage.

LICON richtete dann am 29.9. ein Schreiben an die Hypo-Bank, Herrn Mag. Pirker und kam es daraufhin zu einer Besprechung in der Bank am 4.10.2004. Herr Mag. Pirker suchte daraufhin Herrn Pernull persönlich auf und teilte mit, dass das Hotel Vonzana neu geschätzt werden solle, da die bisherige Schätzung nicht richtig sei, da das Grundstück 2461 ja Bauland sei. Die Schätzung würde wegen der schlechten Unternehmenskennzahl (Quotient 1:3) erfolgen.

Herr Pernull verwies nochmals darauf, dass es keine sinnvolle Vorgangsweise sei, den Kontokorrentkredit immer wieder auszuweiten, dies sei keine nachhaltige Lösung und führe nur zu einem ewigen Kreislauf. Er habe Herrn Prok. Maier schon 3 Jahre beknet, eine andere Lösung zu finden.

Es wurde dabei gleichzeitig auch nach privatem Vermögen des Herrn Pernull gefragt.

Am 10. November übermittelt Herr Pernull einen Aktenvermerk über ein Telefonat mit Herrn Mag. Pirker an LICON. Demnach hätte die Neuschätzung einen niedrigeren Wert erbracht, als die Schätzung aus dem Jahre 2000. Sie müsse jedoch noch näher überprüft werden. Es wurde Herrn Pernull nahe gelegt, etwas zu verkaufen, um eine Schuldenreduzierung zu erreichen.

BEMERKUNG: Wie konnte die Schätzung niedriger ausfallen, wo doch zwischenzeitlich erhebliche Beträge investiert und Eigenleistungen erbracht wurden, alles zur Verbesserung des Hauses. Es müsste alleine dadurch eine erhebliche Wertsteigerung vorliegen!

Da die Hypo-Bank auf den oben erwähnten Bericht und Lösungsvorschlag der Firma LICON vom April nicht konkret reagiert hatte, legte Herr Pernull diesen Schriftsatz (64 Blatt) bei dem zuständigen Bearbeiter der Landesregierung, Herrn Mori vor, dies mit der Bitte um "Hilfe". Herr Mori sagte zu, sich der Sache anzunehmen, und es würden ja gute Beziehungen zur Hypo-Bank bestehen.

Doch man hörte lange nichts.... In dieser Phase der Erfolglosigkeit aller sachlichen Bemühungen, und da es offensichtlich war, dass von der Bank ein Verkauf von Vermögenswerten angepeilt wurde, sowie keine Genehmigung einer Tilgungsfreistellung erfolgte, ja überhaupt nichts konkretes geschah, um die Situation zu verbessern bzw. zu bereinigen, schrieb LICON an Herrn Dir. Kulterer persönlich, dies mit dem Ersuchen zum Sachverhalt Stellung zu nehmen. (Schreiben vom 17.12.2004).

Es kam dann von Herrn Mag. Ruhdorfer ein Antwortschreiben (30.12.2004). Es wurde auf wiederholte "kulante" Vorgangsweise verwiesen und darauf, dass Kreditentscheidungen bei der Hypo-Bank auf Grund sachlich objektiver Kriterien - wie Unternehmenskennzahlen - getroffen werden. (Nichts anderes will LICON, aber das Zahlenmaterial muss eben richtig beurteilt werden!)

Also wieder keine konkrete Aussage, keine Lösung.....

Die Bank wollte weiterhin nur eine Regelung - insbesondere des Kontokorrentkredites - über einen Verkauf und stellte sich weiter gegen eine Tilgungsfreistellung, obwohl diese Vorgangsweise von Banken immer wieder genehmigt wird, da sie zur Erholung von Betrieben absolut sinnvoll ist.

Zu erwähnen, dass die Unternehmenskennzahlen sich laufend verbessert haben und bis 2006 der Quotient 2 betragen hat, also einen ausgezeichneten Wert für diesen Betriebstyp. Jedenfalls war die Vorgangsweise der Bank unverständlich!

Darauf hin hat sich LICON am 31.12.2004 nochmals schriftlich an Herrn Dir. Kulterer gewandt und um einen persönlichen Besprechungstermin ersucht. (Mittlerweile war Herrn Pernull ein Gerücht zu Ohren gekommen, wonach das Grundstück, auf dessen Verkauf die Bank drängte, von einem Nachbarn zur Errichtung einer Garage angekauft werden soll und mit dem Ankauf bereits fix gerechnet wurde). Es wurde darauf hingewiesen, dass laut Broschüre vom April 2004 - und unverändert - das Hotel Vonzana eine ausgezeichnete Liquidität aufweist, der Betrieb optimal geführt wird, das Problem einzig und alleine darin liegt, dass die seinerzeitigen Zubau-Investitionen nicht zur Gänze finanziert wurden, deshalb ein dauerhafter Abbau des Kontokorrentkredites nicht möglich sei, auf Grund der Sicherheiten und Liquidität eine Umwandlung des KK in einen Abstattungskredit möglich sein muss und gerechtfertigt ist, welcher dann auch problemlos bedient werden kann und eine Veräußerung von Vermögenswerten für die Abdeckung des KK nicht sinnvoll erscheint.

Die Antwort des Mag. Ruhdorfer vom 13.1.2005 beinhaltete wieder den Vorschlag des Mag. Pirker, an den Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Grundstücken zu denken (wie zB der Tischlerei etc.).

Es kam jedoch am 14.1.2005 doch zu einer Besprechung bei der Hypo - Bank. Teilnehmer waren Herr Mag. Gert Xander, Herr Prok. Josef Maier, Herr Mag. Georg Pirker von der Hypo, Herr Pernull, und Herr Zeilberger und Herr Dkfm. Gebauer von LICON. Zunächst wurde die Frage gestellt, ob solche Briefe, wie von LICON, notwendig seien, es stelle dies die Zusammenarbeit in Frage und es wurde gedroht, man solle sich eine andere Bank suchen. LICON übernahm die Verantwortung für die Briefe, aber was solle man machen wenn man gegen eine Mauer läuft?

Herr Mag. Gert Xander (Vorsitzender des Vorstandes) teilte dann mit, dass man am Verkauf von Grundstücken nicht interessiert ist. Aber die Umwandlung des KK in einen Abstattungskredit würde abgelehnt, dies mit der Begründung, dass der Verschuldungsgrad zu hoch sei. Er fand es normal, dass ein Kontokorrentkredit mal auf 0 steht, dann wieder eine Höhe von 150.000.-- aufweist. Er halte auch nichts von der Aussetzung von Raten, es sei besser, zu tilgen, um die Zinsen zu verringern.

Das Schätzungsergebnis wird mit einer Gesamtsumme von rund 2,300.000.-- bekanntgegeben.

Abschliessend wird LICON aufgefordert, neue Vorschläge zur Finanzoptimierung zu erstellen und schriftlich einzubringen, Herr Mag. Xander würde diese mit Herrn Prok. Maier und Herrn Mag. Pirker überprüfen und eine Antwort übermitteln.

Mit Schreiben vom 21.1.2005 wurde ein solcher Vorschlag an Mag. Xander und gleichzeitig an Herrn Prok. Maier und Herrn Mag. Ruhdorfer übermittelt.

Mittlerweile waren auf Grund der ständigen Schwierigkeiten auch andere Probleme aufgetreten, es sind "Altlasten" entstanden, welche als Voraussetzung für einen gesunden Weiterbestand des Betriebes zu regeln waren. Und es war an der Zeit, endlich eine Lösung zu finden und nicht nur "Trouble Shooting" betreiben zu müssen.

Zu einer endgültigen Lösung kam es zwar wiederum nicht, sondern zu einem Teilerfolg, indem mit Schreiben vom 29.4.2005 bewilligt wurde, dass

- bei Konto 905.402-2 die Halbjahresraten vom 31.7.2005, 31.1.2006, 31.7.2006 und 31.1.2007 gestundet wurden, (die Zinsen wurden weiterhin bezahlt)
(Stundungsbetrag 44.930.-- abzüglich Rechtsgeschäftsgebühr 359,44)
- bei Konto 993.826-5 die jährlichen Pauschalraten vom 1.4.2005 und vom 1.4.2006 ausgesetzt wurden, (die Zinsen wurden auch hier weiterhin bezahlt)
(Stundungsbetrag 2x 31.186,30, sohin gesamt 62.372,60 abzüglich Gebühren 498,98)

Mit diesen freigestellten Beträgen von zusammen 107.302 abzüglich Gebühren 858.- wurden die dringendsten "Altlasten", (diese Forderungen waren teilweise bereits gerichtsanhängig) geregelt, und zwar insbesondere die Forderungen der Gemeinde an Kanalgebühren, welche bereits ca. 90.000.-- betragen haben.

Dieses Entgegenkommen war jedoch nicht ausreichend, um das Kontokorrentkonto einer Regelung zuzuführen, da natürlich die "Altlasten" Vorrang hatten.

GRUNDSATZBEMERKUNG: Altlasten und problematische Kontokorrentkredite stellen immer ein grosses Problem dar, welches nur sinnvoll gelöst werden kann, wenn die daraus resultierenden Beträge über einen Kredit finanziert werden und das Problem damit gelöst wird!

Grundsätzlich ist immer darauf zu achten, dass Fremdkapitalkosten so weit wie möglich dem zu erzielenden Cash-Flow angepasst werden. Nur dann ist ein Gedeihen eines Betriebes möglich!

Wie ging es weiter?

Im Jahre 2006 mussten für andere aussergewöhnliche Belastungen Beträge in Höhe von 105.000.-- aufgewendet werden, und zwar:

- gingen 50.000.-- an die Raika Kötschach, zur Ablöse eines Besserungsscheines und Erzielung eines Nachlasses;
- Weitere 50.000.-- gingen an die Gemeinde Hermagor an Körperschaftssteuer und
- weitere ca. 5.000.-- ebenfalls an die Gemeinde an Grundsteuer.

Im Jahre 2007 wurden für die Begleichung von sonstigen Verbindlichkeiten und von laufenden Verpflichtungen Beträge in Höhe von 210.500.-- aufgewendet.

Es handelte sich dabei um:

- 18.000.-- Gemeinde, Kanal und Wasser Untervellach
- 33.000.-- Gemeinde an Körperschaftssteuer 2005
- 36.000.-- Steuern i.Z. mit der Einbringung der Tischlerei in die GesmbH
- 60.000.-- Hypo, Zinsen März
- 24.000.-- ÖHT, Zahlung März
- 15.000.-- Einkommensteuernachzahlungen
- 4.500.-- Krankenkassennachzahlungen / Erhöhungsbeträge
- 14.000.-- Ortstaxe
- 6.000.-- ÖHT Rate Oktober (nur Zinsen)

Es lässt sich bereits hier leicht erkennen, dass diese Beträge nicht aus dem Cash-Flow, auch nicht unter Berücksichtigung der Tilgungsfreistellungen, bezahlt werden konnten.

Es war jedoch dringend erforderlich und Voraussetzung für eine zukünftige Liquidität des Betriebes und eine gesunde Zukunft, zunächst alle "Altlasten" zu bereinigen. Es ist die Hauptaufgabe von LICON, die Betriebe der Klienten auf eine Basis zu stellen, wo die notwendige Liquidität gegeben ist!

Damit diese Beträge finanziert werden konnten, verkaufte Herr Pernull 4 Wohneinheiten (EZ 401, GB 75002 Görttschach, BG Hermagor), welche nicht betriebsnotwendiges Vermögen darstellten. Es war beabsichtigt, den aus den Verkäufen resultierenden Betrag von 85.000.-- zur Teil - Begleichung dieser erwähnten Beträge bzw. Forderungen zu verwenden. Dazu war es jedoch erforderlich, die auf der Liegenschaft lastende Pfandrechte für die Hypo Bank und die Raika Hermagor zur Löschung zu bringen.

LICON hat die Bank (Hypo) im August 2005 damit konfrontiert und wurde gleichzeitig ein Konzept "Sanierung von Problemzonen durch Wohnungsverkauf" ausgearbeitet und vorgelegt.

Im Jänner 2006 wurde dann ein weiteres Konzept ausgearbeitet und der Hypo-Bank vorgelegt, und zwar "Sanierungsvorschlag für restliche Problemzonen nach erfolgtem Wohnungsverkauf". Mit diesem Konzept wurde vorgeschlagen, eine endgültige Bereinigung der bestehenden Altlasten über einen Kredit von 65.000.-- herbeizuführen.

Mit Schreiben vom 22.6.2006 wurde seitens der Hypo-Bank dieses sinnvolle und sachlich gerechtfertigte Ansinnen abgelehnt. Eine sachliche Stellungnahme zu dem vorgelegten Konzept erfolgte nicht.

Es ist LICON aber nach langwierigen Verhandlungen gelungen, die erforderlichen Lastenfreistellungen zu erreichen.

Daraufhin konnte die erwähnte Rest-Finanzierung der Altlasten über eine andere Bank erreicht werden.

Diese Finanzierung durch die andere Bank erfolgte wie folgt:

Für die Finanzierungen wurden die Erlöse aus dem Wohnungsverkauf herangezogen und über Anraten und Konzepte von LICON wie folgt verwendet:

Wie an anderer Stelle erwähnt, wurde für die Ablöse eines Besserungsscheines ein Betrag von 50.871.-- aufgewendet. Dieser Betrag wurde lt. Side-Letter der Raiffeisenbank Kötschach-Mauthen vom 30.10.2000 dieser zur Verfügung gestellt. Es haftete damals incl. Zinsen und Spesen bei dieser Bank ein Gesamtsaldo von 163.068,50 aus. Die Bank war bereit, bei rechtzeitiger Bezahlung - bis 5.5.2006 - was auch geschah, den Restbetrag des Besserungskapitals nachzulassen. Der Betrag von 50.871.-- wurde also mehr als sinnvoll verwendet. Dieser Erfolg konnte über das LICON - Konzept bzw. die Sachverhaltsdarstellung "Besserungsschein / Situationsbericht" vom 22.8.2005 erzielt werden. Dies ermöglichte auch die an anderer Stelle erwähnte Verringerung des Verrechnungskontos um 112.000.-- !

Ein Betrag von 25.000.-- wurde für einen Einmalerlag bei CMI verwendet. Daraus resultierte ein Kreditbetrag von 75.000.-- . (25.000.-- Eigenkapital --- 75.000.-- Kredit)

Es konnten damit erhebliche Beträge an Altlasten bei der Gemeinde bezahlt werden (rd. 50.000.--)

Weiters erfolgten noch Anschaffungen und Vorleistungen für die Biowärme OG, wie später noch genauer ausgeführt wird.

DIE BIO - WÄRME OG:

Im Sommer 2006 wurde von Herrn Pernull die Idee der Errichtung einer Hackschnitzelanlage geboren und dann im Herbst 2006 von Herrn Pernull mit seinem Nachbarn die "Biowärme OG" gegründet. Zweck war die Errichtung und Betrieb einer Heizanlage, welche mit Biomasse betrieben wird. Diese sollte - und erbringt - erhebliche Kosteneinsparungen und auch eine Unabhängigkeit von anderen Energieträgern.

LICON hat entsprechende Unterlagen - Wirtschaftlichkeitsberechnung - für die notwendige Finanzierung vorgelegt. Der Kapitalbedarf hat für jeden der beiden Partner 225.000.-- betragen.

Da Förderungen zugesagt wurden, hat LICON für den Anteil Pernull eine Finanzierung über Vermögensbildung vorgeschlagen, und zwar so, dass der auf ihn entfallende Förderungsbetrag (70.000.--) als Einmalerlag (Veranlagung bei CMI) zur Finanzierung des auf ihn entfallenden Kreditanteils von 240.000.-- verwendet wird. Dieser Betrag hätte das Kapital erwirtschaften sollen, Pernull hätte für den Kredit nur die Zinsen bezahlen müssen.

Damit wäre die Finanzierung optimiert worden!

Es gab wiederholte und langwierige Verhandlungen, schliesslich lehnte die Hypo-Bank eine solche Finanzierung - insbesondere unter Hinweis auf ein zu hohes Verrechnungskonto - ab. Herr Pernull wurde auch bei der Bank - was ja auch durch LICON bereits ausführlich geschehen war - über alle Nachteile und Risiken von Fremdwährungskrediten aufgeklärt.

Es wurde jedoch nur über Nachteile und Risiken, nicht über Vorteile und Ersparnisse gesprochen. Es wurde die Beratung von LICON sogar als reine "Risikoberatung" dargestellt, indem gesagt wurde, die 10 besten österreichischen Berater würden eine solche vorgeschlagene "Risikofinanzierung" ablehnen. Dies so lange, bis Herr Pernull sagte, dass er sich jetzt überhaupt nicht mehr auskenne. (Wir verweisen hier auf die Bemerkungen zu Verrechnungskonten und Fremdwährungsfinanzierungen).

Die Bank versuchte den Kunden offensichtlich zu verunsichern, nach dem Motto, für was ist die Beratung gut, für was sind die Konzepte gut, wenn die Bank ohnehin alles ablehnt! Ein klares JA oder NEIN mit sachlichem Kommentar bzw. sachlicher Kritik an den Konzepten wäre da wohl viel sinnvoller gewesen!

Schliesslich wurde Herrn Pernull und seinem Partner der Betrag konventionell zur Verfügung gestellt, aber gleichzeitig Herrn Pernull nahegelegt, er solle sich für diese Finanzierung eine andere Bank suchen.

Herr Pernull hat dies auch getan und eine Bank gefunden, jedoch - zum Zeitpunkt dieser Niederschrift - sträubt sich die Hypobank nach der angebotenen und jederzeit möglichen Begleichung des Hälfteanteiles Pernull an der Kreditschuld der Biowärme OG den Förderungsanteil für Herrn Pernull freizugeben und ihn aus der Haftung für dieses Konto zu entlassen. Die Bank sträubt sich also gegen eine Kreditabdeckung!

Im Gegensatz dazu gibt es mit der anderen Bank eine korrekte, sachliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. So konnten über diese Bank einige Problemzonen durch Kreditfinanzierung über Vermögensbildung bereinigt werden.

KOMMENTARE ZU DEN OBEN DARGESTELLTEN SACHVERHALTEN:

Zum Verrechnungskonto:

Wie erwähnt hat sich die Hypo Bank bei der Ablehnung einer günstigen Finanzierung für die Biowärme OG auf ein zu hohes Verrechnungskonto berufen, welches vorher zu regeln wäre.

Dieser Hinweis ist absolut nicht stichhaltig! Das Verrechnungskonto, egal in welcher Höhe, stellt nur bei einer Veräusserung des Betriebes - welche von Herrn Pernull keineswegs beabsichtigt wird - ein Problem dar.

Darüberhinaus wurde nicht beachtet wie die Zahlen zu Stande gekommen sind bzw. wie sie richtigerweise zu beurteilen und zu berücksichtigen sind.

Im gegenständlichen Fall wurde, wie erwähnt, das Verrechnungskonto am 9.5.2006 von einem Betrag in Höhe von 388.246.-- auf einen Betrag von 276.246.-- verringert (Beleg Nr. 45001), also um 112.000.--!!

Weiters sind Veranlagungen (Einmalerläge) über insgesamt 113.462.-- für das Hotel Vonzana (25.000.-- + 38.462.-- + 50.000.--) und über 114.298.-- (110.298.-- + 4.000.--) für Herrn Pernull privat vorhanden.

Diese Veranlagungen in Höhe von insgesamt 227.260.-- und die vorhandenen Tilgungsträgerbeträge aus laufenden Einzahlungen in Höhe von 44.970.--, zusammen daher 272.630.-- wurden dem Verrechnungskonto angelastet.

Richtigerweise müsste dieser Betrag jedoch vom Verrechnungskonto in Abzug gebracht werden, so dass sich dieses auf einen kaum mehr wesentlichen Betrag verringert... (Siehe auch LICON Stellungnahme zur Frage des Verrechnungskontos..., die Zahlen sind enthalten im Fremdkapitalbericht, unter Veranlagungen, TTC - Tilgungsträger Control System)

Es wurde da also weder eine richtige Buchung vorgenommen, noch eine richtige Beurteilung der Zahlen. Damit wurde aber auch die Bonität des Unternehmens absolut falsch eingeschätzt!

Es zeigt sich damit, dass alle Kennzahlen - so weit solche überhaupt reale Auskunft über die Bonität eines Unternehmens geben - zunächst dahingehend zu überprüfen sind, ob die Berechnung auf richtiger Grundlage erfolgte!

Zu Fremdwährungskrediten:

LICON hat zahlreiche Betriebe über Fremdwährungskredite und Veranlagungen bei CMI - jeweils mit absoluter Zustimmung der entsprechenden Banken - finanziert. Und bisher haben die Betriebsinhaber daraus immer erhebliche Vorteile lukriert! Man kann sogar sagen, dass LICON das Mandat entzogen worden wäre, wären diese Finanzierungsvorschläge nicht erstattet worden!

Es ist sicher eine Tatsache, dass Fremdwährungskredite nicht unumstritten sind, aber mit professioneller Beratung und laufender Kontrolle und Überwachung lassen sich die Risiken minimieren und die Vorteile (Zinsvorteile, allfällige Kursgewinne) maximieren! Es gibt sogar Firmen, welche darauf spezialisiert sind, ein Währungsmanagement zu betreiben und welche Kreditbetreuungen übernehmen und dabei äusserst erfolgreich sind!

Zu sagen ist auch, dass ein Kreditvolumen von rund 20% des Gesamtkredites Pernull bei der Hypo-Bank über Fremdwährung finanziert wurde. Bis 30.9.2007 konnten hieraus bereits Vorteile in Höhe von 159.772.-- erzielt werden, wovon 92.269.-- lukriert wurden. (ca. 42% des diesbezüglichen Kreditbetrages!)

Man kann sich leicht ausrechnen, wie viel freies Kapital der Betrieb hätte, wären nur 50 % des Gesamtobligos bei der Hypo in dieser Form finanziert!! (Mindestvorteil 320.000.-- !!)

Das Ziel solcher Finanzierungen ist immer die Liquiditätsverbesserung der Betriebe, die Freisetzung von Kapital für Investitionen und Erhaltungskosten. **Und oft gelingt es, Betriebe durch die Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau aus der Schuldenfalle zu befreien.**

Und die andere Bank des Herrn Pernull stimmt solchen Finanzierungen - was sie, wie oben bereits dargestellt, tut - sicher nicht zu, ohne die Stichhaltigkeit bzw. Sinnhaftigkeit und Vorteile - für Bank und Kunden - genau überprüft zu haben!

Selbstverständlich sind die bei endfälligen Krediten zu empfehlenden Veranlagungsformen sehr kritisch auszuwählen und nur Produkte mit Kapital- und Höchststandsgarantie zu wählen. LICON hat sich dabei für CMI entschieden und ist damit bisher bestens und erfolgreich gefahren!

Ebenfalls sollte auf die ausreichende Ertragskraft des zu finanzierenden Betriebes geachtet werden. Das Hotel Vonzana des Herrn Pernull weist diese auf, was selbst von der Hypo-Bank

mit Schreiben vom 22.2.2006 anerkannt wird, wo es heisst: "Ausser Zweifel steht der ausgezeichnete erwirtschaftete Gewinn".

Und dennoch wird einer Finanzierungsoptimierung nicht zugestimmt!? Warum ??
(Obwohl LICON andere Betriebe bei der Hypo-Bank so finanziert hat!)

Warum wird man in diesem Fall von der Hypo-Bank als "nicht akzeptabler" Berater hingestellt, welcher nur "spekulative" Konzepte vorlegt??

Und das, obwohl LICON immer bemüht ist, unter Beachtung der bestmöglichen Sicherheiten für Bank und Klienten die optimale Finanzierung zu erreichen, welche die Liquidität des Betriebes, aber auch die Rückzahlung der Darlehen sicherstellt.

Zur Tätigkeit der Firma LICON allgemein:

LICON leistet für jede Aussage und für jedes Konzept umfangreiche und genaue Vorarbeiten. Die Ergebnisse ermöglichen dem Unternehmer, die finanzielle Lage seines Betriebes genau zu beurteilen, was auf Grund von Bilanzen nicht immer oder eher kaum möglich ist. Er soll in die Lage versetzt werden, selbst die Situation zu erkennen und daraus die notwendigen Massnahmen abzuleiten.

Diese umfangreichen Vorarbeiten sind natürlich von Banken nicht immer oder eher kaum erkennbar.

Das Ziel der Tätigkeit der Firma LICON ist es immer, das Betriebsergebnis nach Möglichkeit erheblich zu verbessern und den Betrieb so zu beraten, dass eine höchstmögliche Ertragskraft erzielt wird. Das Know-how der Firma LICON bietet hierfür alle Möglichkeiten.

Bei Problemen ist es zumeist so, dass der Anstoss zur Restrukturierung und Gesundung von aussen kommen muss. Wirtschaftstreuhänder und Banken wären eigentlich auf Grund ihrer Stellung prädestiniert dafür, dies zu tun. Aber leider kommen die Kommentare von dieser Seite oft zu spät oder sind für den Unternehmer nicht wirklich verständlich bzw. zu global.

LICON erarbeitet schriftliche Unterlagen und auch ausführliche und fundierte Finanzierungsoptimierungsvorschläge. Korrekturen und das Ansetzen eines Rotstiftes sind da gerne gesehen, natürlich auch durch die Bank. Dies sollte natürlich auf sachlicher Basis erfolgen.

Insbesondere wenn Banken bei finanziellen Engpässen beim Unternehmer Panik verbreiten und zusätzliche Sicherheiten etc. fordern, wird die objektive Tätigkeit der Firma LICON wertvoll.

LICON handelt unter der Devise "Gewinne sind vergänglich, Schulden nicht".

HEUTIGE SITUATION DES UNTERNEHMENS

Wie bereits erwähnt befindet sich das Unternehmen in einem Gebiet, welches sich seit Jahren grosser Beliebtheit und hoher Auslastung erfreut und sich durch seine Möglichkeiten und Schneesicherheit auszeichnet. Eine ausreichende Besucherfrequenz erscheint sohin dauerhaft gesichert.

Seit dem Um- und Zubau, sohin seit dem Jahre 2002, weist das Unternehmen eine ausgezeichnete Ertragslage auf. Ein vor der heurigen Wintersaison erstelltes Budget hat ergeben, dass bei den vorhandenen Kapazitäten und dem gegebenen Qualitätsstandard eine Steigerung des Cash-Flow nicht mehr möglich ist, man hat hier den Plafond erreicht.

Der derzeitige Ertrag beweist eine ausgezeichnete Unternehmensführung und beste Unternehmenskennzahlen. Der seit 2002 erreichte durchschnittliche Cash-Flow von rund 208.000.-- ist also als optimal zu bezeichnen und man muss alle Anstrengung unternehmen, diese Ertragskraft auch zu erhalten.

Von 2002 bis 2006 wurde ein Cash-Flow von 1,041.318.-- erzielt, wovon 338.606.-- an Zinsen aufgewendet werden mussten. (33 % des Cash-Flow). Es verblieben daher nach Zinsen 702.712.-- .

Ohne GWG zu berücksichtigen wurden in diesen Jahren (2002 bis 2006) notwendige Investitionen im Ausmass von 461.538.-- getätigt, welche nicht durch Kredite finanziert werden konnten! Diese Investitionen mussten aus dem Cash-Flow finanziert werden. Dies führte naturgemäss zu gewissen finanziellen Engpässen, wobei hiefür, wie bereits erwähnt, insbesondere ausschlaggebend war, dass von der Bank die Mehrkosten des Umbaues in Höhe von 218.019.-- nicht finanziert wurden. Diese "Altlast" konnte bis heute nicht überwunden werden und gibt es seit damals Probleme mit der Hypo-Bank. ! Es war damals jedoch, wie erwähnt, unbedingt erforderlich, den begonnenen Zubau auch fertig zu stellen, denn ansonsten wäre damals das absolute "aus" gekommen.

Im Jahre 2006 wurde, wie bereits erwähnt, mit einem Nachbarn die Errichtung einer gemeinsamen Bio-Heiz-Anlage (über eine eigene Gesellschaft, damals OEG, heute OG) geplant und diese Anlage errichtet. Für diese Errichtung erhielten beide Partner, wie bereits an anderer Stelle erwähnt, einen Kredit von je 225.000.-- und konnte die Zusage für Förderungen von je 70.000.-- erreicht werden.

Diese Anlage dient der weiteren Ertragssteigerung durch Verbilligung der Heizkosten und soll das Unternehmen von Energielieferanten unabhängiger machen. Dies beweist ebenfalls die umsichtige und zukunftsorientierte Betriebsführung!

Herr Pernull musste für diese Anlage, abgesehen von diesem Kredit, erhebliche zusätzliche Vorleistungen aus dem laufenden Cash-Flow - und mit einem Kredit einer anderen Bank - als Voraussetzung dafür, dass diese Anlage auch errichtet und betrieben werden kann, erbringen. Es handelte sich um die Anschaffung eines Trockengerätes, um Asphaltierungsarbeiten, Errichtung einer Betonmauer, notwendige Regiearbeiten, Anschaffung eines Traktors und eines Abschiebewagens für den Hackschnitzeltransport etc...

Diese Aufwendungen im Jahre 2007 haben alleine 201.000.-- betragen, und das neben den bereits oben erwähnten Aufwendungen für "sonstige Altlasten"

Die ausgezeichneten und zukunftsorientierten unternehmerischen Leistungen wurden jedoch von der Bank nicht anerkannt. Im Gegenteil, man wurde immer kleinlicher und wurden auch geringfügige Überziehungen des Kontokorrentkontos nicht mehr bewilligt, obwohl in den Jahren vorher oft eine Überziehung um 100 % (von 50.000.-- auf 100.000.--) genehmigt wurde! Warum??

Will man einen Verkauf des Unternehmens? Gibt es Kaufangebote?

Oder ist es richtig, was Herrn Pernull gerüchteweise zugetragen wurde, nämlich, dass Nachbarn, Kunden der Hypo-Bank, an einem Ankauf interessiert sind und deshalb der good-will nicht gegeben ist? Man könnte es fast glauben.....

Zum Beispiel rief am 3.8.2007 Herr Pernull bei LICON an und teilte mit, dass er sehr beunruhigt sei, da er gerade von der Bank angerufen worden sei und eine Überziehung des KK um 5.000.-- reklamiert wurde. Es wurde von Herrn Mag. Pirker gesagt, Herr Prok. Maier würde "ausflippen" wenn er von dieser Überziehung wisse. Es gab damals Aussenstände im Ausmass von 10.000.-- bis 15.000.-- , welche schon fällig waren und die Überziehung mehr als abgedeckt hätten. Obwohl Herr Pernull dies der Bank mitteilte, wurde ihm am 6.8.07 von Herrn Mag. Pirker mitgeteilt, dass die Stromrechnung wegen der Überziehung nicht überwiesen werden kann. Es handelte sich um ganze 1.118,16 !!! Also um einen Minimalbetrag, aber Herr Pernull wurde stark verunsichert und beunruhigt!

Mit Jahresende 2007 war der Kontostand dann wieder (mit 44.302.--) unter dem Rahmen von 50.000.-- .

Auch im Jänner 2008 gab es ähnliches. Die Buchhaltung der Firma Wedl teilte am 9.1.08 mit, dass ein Bankeinzug nicht erfolgt ist. Der Kontostand hat damals 50.300.-- betragen und wurden bereits am 8.1.08 von Herrn Pernull 10.000.-- bar auf das Konto eingezahlt! Zu erwähnen ist dazu, dass Herr Pernull von der Bank nicht über diese Vorgänge informiert wurde, was an sich wohl üblich sein müsste!

Versucht man hier bewusst, Herrn Pernull in Schwierigkeiten zu bringen? Warum?

Überdies sollte der Kontokorrentkredit, falls er weiter bestehen soll, nicht laufend prolongiert werden, was immer an Gebühren 750.-- kostet, sondern in ausreichendem Ausmass gewährt werden, oder, natürlich noch besser, eliminiert und der Saldo über Kredit finanziert werden.

DERZEITIGE KREDITSITUATION DES UNTERNEHMENS

Die Hotel Vonzana GmbH bzw. Herr Pernull haben derzeit Verbindlichkeiten bei zwei Banken, nämlich bei der Hypo Alpen Adria Bank und bei der Raiffeisenbank Hermagor.

Der Gesamtsaldo betrug mit 31.12.2007	1,764.064.--
davon:	
Hypo	1,222.436.-- (69 %)
Raika	454.466.-- (26 %)
Raika privat	<u>86.862.-- (5 %)</u>
	<u>1,764.064.-- (100 %)</u>

Für dieses Fremdkapital haben die Firma Vonzana GmbH bzw. Herr Pernull im Jahr 2007 (1.1.2007 bis 31.12.2007) folgende Beträge aufwenden müssen:
an Zinsen 96.814.-- (Zinssatz durchschnittlich also 5,49%)
an Kapitaltilgung 90.300.--
zusammen 187.515.--

Von diesen Kreditkosten entfallen

- **auf die Hypo-Bank** (für 1,222.436, nur Vonzana GmbH) 152.039.--
davon an Zinsen 64.111.--
davon an Kapitaltilgung 87.928.--
ergibt eine Struktur von 42% Zinsen und 58% Kapitaltilgung.
ergibt Aufwendungen von 12,44 % des gesamt aushaftenden Kapitals.

- auf die Raika

Für die 454.766.-- der Vonzana GesmbH (incl. KK 38.207.--) 30.554.--
davon Zinsen 27.781.--
davon Tilgung 2.773.--
Kreditkosten hier 6,7 % des aushaftenden Kapitals!!! (optimale Finanzierung!!)

Für die Privatschulden von 86.862.-- 4.922.--

nur Zinsen!

Kreditkosten hier 5,66 % des aushaftenden Kapitals!!

- Daraus lässt sich der Unterschied in der Finanzierung ablesen, denn:

- Kosten bei Hypo für	1,222.436.--	152.039.-- !!
- Kosten bei der Raika für	<u>454.766.--</u>	<u>30.554.-- !!</u>
	1,677.202.--	
- Kosten Raika für privat	<u>86.862.--</u>	<u>4.922.--</u>
	<u>1,764.064.--</u>	<u>187.515.--</u>

Das heisst, dass

- für 69% des Gesamtkreditbetrages bei der Hypo 81 % der Gesamtkreditkosten zu bezahlen sind,
- bei der Raika für 26 % des Gesamtkreditbetrages lediglich 16 % der Gesamtkreditkosten anfallen
- (und für die privaten 5 % des Kreditbetrages lediglich 3 % der Kosten) !!!

Die gesamten 541.628.-- bei der Raika kosten also 35.476.-- pro Jahr, der 2,257-fache Betrag bei der Hypo kostet jedoch das 4,28-fache (152.039.--) !!! Die Kreditkosten bei der Hypo sind also derzeit annähernd doppelt so hoch als jene bei der Raika!

Berechnung der möglichen Ersparnis, wäre die Hypo-Finanzierung gleich optimal wie die bei der Raika:

541.628 x 2,257 ergibt 1,222.436.-- !

35.476 x 2,257 ergibt 80.069.-- an Stelle von den tatsächlichen derzeitigen 152.039.--!

Das heisst, dass, wäre die Finanzierung bei der Hypo Bank ebenso optimal strukturiert wie die Finanzierung bei der Raika, rechnerisch für den dortigen Kreditbetrag nur 80.069.-- jährlich zu zahlen wären, also um 71.970.-- weniger als derzeit !!!

Die Finanzierung bei der Hypo Bank wäre also, um eine nachhaltige Gesundung des Betriebes zu erreichen, unbedingt zu optimieren!!

WIE KANN ES ZU SOLCHEN UNTERSCHIEDEN BEI DEN FINANZIERUNGSKOSTEN KOMMEN?

1) Bei der Raika sind alle Kredite mit Ausnahme eines Betrages von 32.064.-- **endfällig** gewährt und erfolgt die Kapitalabsicherung über Tilgungsträger (CMI)!

Also: Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau !!

(Einerseits Einmalerlag über 113.462.-- und andererseits durch laufende monatliche Einzahlungen von 290.-- und 390.-- ! Bisher wurden bei den laufenden Einzahlungen 47.700.-- erlegt).

Die gesamte derzeit veranlagte Summe für die Vonzana GesmbH beträgt 161.162.-- , der effektive Schuldenstand daher nur 293.594.-- !!

Die Performance der Veranlagungen bis heute: Polizzenwert heute, Zuwachs in Jahren

für Polizze (6071677U) über 25.000.--	4,63 %	29.615.--	18,53 %	4 Jahre
für Polizze (6084953Z) über 38.462.--	8,80 %	45.173.--	17,60 %	2 Jahre
für Polizze (6085061T) über <u>50.000.--</u>	7,50 %	<u>53.582.--</u>	7,50 %	1 Jahr
		113.462.--		128.370.--

Die Rückkaufswerte betragen heute bereits:

25.000.--	nach 4 Jahren Rückkaufswert	26.194.--
38.462.--	nach 2 Jahren Rückkaufswert	37.187.--
<u>50.000.--</u>	nach 1 Jahr Rückkaufswert	<u>46.513.--</u>
113.462.--		109.894.--

Kein Produkt ausser CMI bietet nach einer solch kurzen Veranlagungszeit solche Rückkaufswerte, die täglich steigen und dazu noch eine Performance von 7 % !!

2) Unterschiedliche Fremdwährungsanteile, daraus resultierend extrem unterschiedliche Kosten!!

ERLÄUTERUNG HIEZU:

Kreditstreuung mit 31.12.2007:

HYP0: Kredit	1,222.436.--	davon in CHF	€ 240.352.-- (rund 20 %)
RAIKA. Kredit	454.766.--	davon in CHF	€ 416.559.-- (rund 92 %)
RAIKA privat	86.862.--	davon in CHF	<u>€ 70.392.-- (rund 81 %)</u>
Gesamt in Fremdwährung			<u>€ 727.303.-- (rund 41 %)</u>
das sind in		CHF 1,178.881	(Umrechnungskurs 1,669)

Diese Fremdwährungsanteile brachten seit Kreditgewährung einen Gesamtvorteil von 218.113.--!! (Der Bisherige Kursgewinn beträgt 137.438.-- und der Zinsvorteil 80.675.--, dies bei einer durchschnittlichen Zinsdifferenz von 1,8 %)

Obwohl es wiederholt angeregt wurde, hat die Hypo-Bank (wohl auf Grund interner - sachlich gerechtfertigter? - Bonitätsbeurteilungen) weitere Fremdwährungsanteile nicht zugelassen! Hätte man lediglich das Kreditkonto 9938265 in Fremdwährung umgewandelt, wäre heute der Vorteil an Zinsersparnis und Kursgewinn ungefähr doppelt so hoch und würde bei rund 320.000.-- liegen!

Hier wird bewiesen, wie mit unterschiedlichen Bewertungen und Beurteilungen, deren sachliche Rechtfertigung nicht immer gegeben ist, den Kreditnehmern erhebliche Nachteile entstehen können.

Laut den gegebenen Sicherheiten und der vorhandenen Substanz sowie der über Jahre konstant gegebenen Ertragskraft wäre es nach Meinung von LICON absolut gerechtfertigt, zumindest 50 % des Kreditvolumens in Fremdwährung zu bewilligen! Man gewinnt oft den Eindruck, dass die Beurteilung des Betriebes Pernull nicht immer nach rein objektiven Kriterien erfolgt, dies auch im Vergleich mit anderen ähnlich gelagerten Fällen!!

LICON hat z.B. bei einem Bankgespräch im November 2007 auf Grund des erstellten Budgets neuerlich angeregt, die Fremdkapitalstruktur zu ändern und zu verbessern, da dies absolut gerechtfertigt erschien. Der Gesprächspartner, Herr Mag. Pirker, meinte, er müsse diesbezüglich Herrn Prok. Maier und auch das Risk-Management fragen. Es erfolgte auf diesen Vorschlag hin jedoch bis heute (Anfang Februar 2008) keine Reaktion oder konkrete sachliche Stellungnahme der Bank.

WELCHE PROBLEMLÖSUNG IST MÖGLICH

Diese Ausführungen sind eine Beilage zu den von LICON erarbeiteten Problemlösungsvorschlägen. LICON hat auch für die derzeit gegebene Situation mit seinen seit vielen Jahren bewährten Methoden und mit seinen Grundsätzen sinnvolle und realistische, die Interessen des Unternehmers und die Interessen der Bank berücksichtigende Vorschläge erarbeiten können.

Der einzig sinnvolle und erfolgversprechende Weg ist es, die Kreditkosten - insbesondere bei der Hypo-Bank - der Ertragskraft des Unternehmens anzupassen. Damit ist natürlich auch die problemlose und gesicherte Rückzahlungsmöglichkeit gegeben. Und es ist dies absolut möglich, ohne dass die Sicherheiten der Hypo-Bank gefährdet werden.

Das Finanzierungskonzept "von der Illiquidität zur Liquidität des Betriebes Hotel Vonzana" enthält die Vorgangsweise, welche zur sinnvollen Regelung der Probleme und endgültigen Sanierung des Betriebes, erforderlich sein wird.

Die gegenständlichen Ausführungen dienen zur Untermauerung und Darstellung, welchen Schwierigkeiten sich Unternehmer oft gegenüber sehen, obwohl sie ihren Betrieb ausgezeichnet führen und beste Ergebnisse erzielen.

Es gibt keinen Unternehmer, dem es nicht ebenso ergehen kann. Es ist aber immer lehrreich, zu erfahren, wie es anderen ergangen ist, und warum. Man kann immer daraus lernen.

Getreu dem Motto von LICON: "Wer aufhört, besser werden zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein"