

Herr E.

Gasthof K.

Adresse

VORSCHLAG

für eine

REGELUNG

der bestehenden Probleme

Raiffeisenbezirksbank
zH Herrn Dir. W. S.
Bahnhofstrasse 3
9020 Klagenfurt

Unterbergen, 05.01.2011

Betreff: E.

Sehr geehrte Damen und Herren!

Wie anlässlich der letzten Besprechung zugesagt kommen wir auf diese Angelegenheit zurück und übermitteln hiemit:

- Eine Darstellung der Situation betreffend die bestehenden Konten, dies gemäß den uns erteilten Informationen und vorhandenen Unterlagen;
- Weiters einen VORSCHLAG, wie eine Regelung der bestehenden Probleme auf Grundlage der gegebenen Möglichkeiten (Liegenschaft, Ertragslage etc.) aussehen könnte. Es wird dabei von den gegebenen realen Möglichkeiten, wie sie sich an Hand der gegebenen Daten und Fakten darstellen ausgegangen und wurde nach einer zukunftsfähigen Lösung der Probleme gesucht!

Zunächst auf den beiden nächsten Seiten eine Übersicht über die bestehenden Konten und dem Kontostand als Grundlage für weitere Überlegungen:

Kredite

zum 30.09.2010

NAME

Bank RAIKA

Übersicht

Code	Kto. Nr.	Laufzeitende	Betrag	Zinssatz	Belastung	Art 1 -5	Bezeichnung
1	308270		113.215	7,764%	6.369	KK	Kontokorrent
1.2	402.750		16.241	6,750%	1.105	KK	Kontokorrent
2	20.042.271	28.02.2015	214.514	7,768%	8.176	5	Pauschalraten
2.2	20.047.056	01.09.2005	207.261	7,767%	13.140	5	Pauschalraten
2.3	20.053.112	31.01.2005	8.216	7,726%	1.817	5	Pauschalraten
2.4	20.054.383	31.01.2005	17.614	5,148%	1.817	5	Pauschalraten
2.5	20.069.993	19.02.2007	3.164	7,737%	3.267	5	Pauschalraten
2.6	20.077.590	02.05.2017	64.598	3,310%	5.085	5	Pauschalraten
Summe			644.823	—	40.775		

Belastung: Nur Zinsen, Pauschalraten wurden
nicht bezahlt!

Art: 1-5	1 = endfällig mit Einmalerlag	3 = Annuitätenraten
	2 = endfällig mit Ansparraten	4 = Kapitalraten
	Zinsen	5 = Pauschalraten

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite mit Tilgung	2 - 2.6	515.367	80%
Kredite endfällig	1-1.2	KK 129.456	20%
Kredite endfällig			0%
Summe		644.823	100%

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite in EURO	1 - 2.6	644.823	100%
Kredite in Fremdwähr.	3 - 3.3	0	0%
Summe		644.823	100%

Kredite

zum 30.09.2010

NAME

Bank RAIKA

Rückzahlungsplan

Bankkontenüberblick

Code	Kononummer	Kredithöhe Aufnahmebetrag	Kreditstand Restschuld	Überziehung Kreditsaldo	Rückstand fällig
1	308.270	21.800	113.215	-91.415	91.415
1.2	402.750	0	16.241	-16.241	16.241
2	20.042.271	163.514	214.514	-51.000	60.592
2.2	20.047.056	126.031	207.261	-81.230	203.196
2.3	20.053.112	18.168	8.216	9.952	2.397
2.4	20.054.383	18.168	17.614	554	5.368
2.5	20.069.993	19.330	3.164	16.166	0
2.6	20.077.590	55.000	64.598	-9.598	0
Summe		422.011	644.823	-222.812	379.210

Kontonummer	lt. Licon Kurs	lt. Kontoauszug Kurs	lt. Licon Betrag	lt. Kontoauszug Betrag

I-III	Quartal	Wert	Aufschlag %	Zinsen % Soll	Zinsen % Ist
3-Monats Euribor		0,950	Bankintern		7,5
3-Monats Libor (CHF)		0,178			

Was ist bisher geschehen?

Zunächst wird hier auf die im Anhang enthaltenen Unterlagen verwiesen, und zwar unter anderem

- Situationsdarstellung samt Analyse, Ergebnissen und Vorschlag für geeignete Maßnahmen;
- Das Schreiben vom 04.03.2010 als Erklärung für die entstandenen Liquiditätsprobleme.
- Budget

Es wurde über längere Zeit versucht, über verschiedene Entschuldungsvarianten eine für alle Seiten tragbare Lösung zu finden. Dies ist bisher noch nicht gelungen. Die bisherigen Gespräche zwischen Bank und Familie E. blieben ohne wesentlichen Erfolg. Es konnte lediglich die gegebene Situation der Bank etwas näher gebracht werden.

Mit dem erstellten Budget wurde nachgewiesen, dass der Betrieb unter Berücksichtigung des Standortes und Betriebstyps ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt, welches nicht gesteigert werden kann. Auch ist dieses optimale Ergebnis nur auf Grund des persönlichen Einsatzes des Betriebsinhabers als Koch bzw. Küchenchef und dem Einsatz der Gattin im Service möglich gewesen bzw. möglich!

Grundsätzlich – und auch für die nachfolgenden Überlegungen maßgebend – ist davon auszugehen, dass der Wert einer Betriebsliegenschaft immer vom erzielbaren Ertrag abhängig ist!

Am 14. September 2010 fand schließlich an Ort und Stelle (Gasthof E.) eine Besprechung statt, an welcher seitens der Raiffeisenbezirksbank Herr Prokurist K. teilnahm. Weiters waren anwesend Herr und Frau E., die Steuerberaterin, Frau K. und Herr Zeilberger von der Fa. LICON GmbH.

Bei diesem Gespräch wurden alle möglichen Varianten für eine Entschuldung bzw. Lösung der Probleme besprochen, inklusive Insolvenz und Zwangsversteigerung.

Schließlich wurde eine Lösung ins Auge gefasst, welche im Wesentlichen davon ausging, dass alle vorhandenen Liegenschaftsanteile bzw. Kapazitäten bestmöglich verwertet werden.

Im Einzelnen geht es hierbei:

- um eine Wohnung im Ausmaß von 39m², Verkaufspreis € 60.000.--, jedoch sind vor einem Verkauf noch Investitionen von rund € 17.000.-- erforderlich. (Übernimmt möglicherweise der vorhandene Interessent).

- Eine Wohnung im Ausmaß von 61 m², welche bereits vermietet war (Mietkauf) und im November 2010 mit einer Restzahlung in Höhe von
- € 70.000.-- endgültig verkauft wurde. Die Abwicklung erfolgt über einen Notar.
- Eine weitere Wohnung im Ausmaß von 78m², Verkaufspreis realistisch
- € 130.000.-- , jedoch vorher noch Investitionen in Höhe von € 38.000.-- erforderlich.
- Die restlichen Kapazitäten (Gasthof bzw. Restaurant, 5 Fremdenzimmer, und Privatwohnung soll um € 150.000.-- dem bisherigen Eigentümer überlassen bleiben. Hinsichtlich des Wertes wird auf die Anlage 4, Budget, verwiesen. (Wert hängt vom erwirtschaftbaren Betrag ab).

Alle Beträge sollen in voller Höhe der Bank zur Regelung der Verbindlichkeiten zukommen. Zusammengefasst daher:

- Wohnung 1	€ 60.000.--
- Wohnung 2	€ 70.000.--
- Wohnung 3	€ 130.000.--
- Gastronomie	<u>€ 150.000.--</u>
zusammen	€ 410.000.--
Abzüglich Umbauten	<u>€ 55.000.--</u>
verbleiben	<u>€ 355.000.--</u>

Es wurde auch Übereinstimmung dahingehend erzielt, dass die Umbaukosten von € 55.000.-- (bzw. nur € 38.000.--) von der Bank getragen werden müssten.

Es wurde auch darüber gesprochen, dass ein Zinsnachlass in Höhe von € 100.000.-- gewährt wird bzw. gewährt werden sollte.

(Zu den 2010 verrechneten Zinsen sei lediglich erwähnt, dass diese sehr hoch waren. Von 8 bestehenden Kreditkonten wurden bei 5 durchschnittlich 7,75% Zinsen verrechnet, bei einem 6,75%, bei einem 5,15% und bei einem 3,31%. Die Zinsen in dieser Höhe werden bereits seit 2008 verrechnet, es wurden daher die Zinsreduzierungen im Zeitraum 2009 /2010 nicht weitergegeben. Zieht man den 3-Monats Euribor 2010 (1. Quartal 0,634%, 2. Quartal 0,7610% und 3. Quartal 0,9500%) und einen hohem Aufschlag von 2% heran, so ergeben sich – noch aufgerundet! – 3%, welche an Zinsen zu zahlen gewesen wären. Es wurden also bei 7 von 8 Kreditkonten weitaus höhere Zinsen verrechnet! Der Aufschlag auf den Euribor im ersten Quartal 2010 hat da bei 5 Konten (7,75 – 0,6340) ganze 7,15 % betragen!!

Zu erwähnen ist weiters – zur Vorgeschichte – dass Herr E. bereits vor einiger Zeit zur Schuldenregelung 2 Wohnungen um einen Betrag in Höhe von € 200.000.-- verkauft hat, wobei der gesamte Erlös der Bank zugeflossen ist. Es handelte sich dabei jedoch steuerlich um einen außerordentlichen Ertrag und wurden vom Finanzamt hierfür Steuern in Höhe von € 40.000.-- vorgeschrieben. Die Zahlung dieses Betrages brachte den Betrieb naturgemäß wiederum in Schwierigkeiten und führte wiederum zu einem Liquiditätsengpass!

Es sind für eine Lösung daher auch die steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen!

Dass eine Zwangsverwertung (Zwangsversteigerung) für alle Seiten alles andere als positive Ergebnisse bringen würde (Erlös sicherlich weitaus geringer, keine für den Verkauf fertiggestellte Wohnungen etc.) ist allen Seiten bewusst. Es würde da nur Verlierer geben!

Nimmt man die oben erwähnten Verkaufserlöse, den Überlassungspreis und den Zinsnachlass als Grundlage, so würde sich rechnerisch ergeben, dass die Bank für ein Obligo von € 544.823.-- (€ 644.823.-- abzüglich € 100.000.--) einen Betrag von € 355.000.-- (zuzüglich Zinsen aus dem Kredit für den Überlassungsbetrag) lukrieren würde, das wäre eine **Quote von sicherlich durchaus befriedigenden 65,15 % !!**

Die einfachste Lösung wäre sohin:

- **Überlassung des Gewerbebetriebes wie erwähnt um € 150.000.--**
- **Die Bank übernimmt die Wohnungen zum bestmöglichen Verkauf, wobei sich die bisherigen Eigentümer verpflichten, die entsprechend notwendigen Unterschriften zu leisten.**

Damit sind die Verbindlichkeiten – unabhängig davon, ob die Bank einen höheren Verkaufserlös als den hier angenommenen erzielen kann - geregelt und verglichen!

Eine andere und für beide Seiten sinnvolle Regelung der Verbindlichkeiten bzw. andere Lösung erscheint derzeit absolut nicht möglich und realistisch zu sein. Und eine Regelung soll ja nicht mutwillig zerstören, sondern für alle Seiten das wirtschaftlich sinnvollste Ergebnis bringen. *(In diesem Zusammenhang verweisen wir auch noch auf das mahnende Beispiel des „Gasthof Widder“ bzw. das dortige Ergebnis!)*

Wir ersuchen daher die Bank um Zustimmung zu dem hiemit übermittelten Vorschlag bzw. einer Regelung auf Basis dieses Vorschlages, denn wir sind überzeugt, dass mit einer solchen Regelung beide Seiten leben können!

Ihrer hoffentlich positiven Nachricht bzw. einer weiteren Aussprache auf Grund dieses Vorschlages entgegensehend zeichnen wir

Mit vorzüglicher Hochachtung



GF Walter Zeilberger L.C.M

Anhang

Schreiben vom 04.03.2010

Betrifft: Stellungnahme zur Besprechung vom 02.02.2010
vor Ort in meinen Betriebsräumlichkeiten

Schreiben vom 11.07.2008

Betrifft: Verbindlichkeiten / Lösungsvorschlag

Broschüre vom 21.09.2007

Massnahmensetzung zur notwendigen
Sanierung / Liquiditätsverbesserung

J. E.
GASTHOF K.
ADRESSE

Raiffeisenbezirksbank
zH Herrn Prok. K.
Bahnhofstrasse 3
9020 Klagenfurt

04. März 2010

Betrifft: Stellungnahme zur Besprechung vom 02/02/2010 vor Ort in meinen Betriebsräumlichkeiten

Sehr geehrter Herr Prokurist K.,

ich beziehe mich auf die Besprechung in meinem Betrieb am 02.02.2010 und möchte noch folgende Stellungnahme hiezu abgeben:

Seit dem Bau des Tunnels haben die Gastgewerbebetriebe entlang der Bundesstraße enorme Umsatzeinbußen hinnehmen müssen. Sogar ein renommierter Gastbetrieb wie die H., Gasthof W., hat Tribut zollen müssen und blieb sozusagen auf der „*Strecke*“. Diesen Betrieb gibt es heute nicht mehr.

Auch mein Betrieb K. in M. R. hat seit dieser Zeit Liquiditätsprobleme. Ich war immer bestrebt, meine Schulden zu reduzieren, indem ich nicht betriebsnotwendiges Vermögen verkauft habe. So wurden 2 Wohnungen um einen Betrag von € 200.000,00 verkauft. Diesen Betrag hat die Bank in voller Höhe erhalten. Dies hat mir jedoch weitere Probleme gebracht, denn es wurde damals nicht bedacht, dass dieser Betrag iHv € 200.000,00 einen außerordentlichen Ertrag in meiner Bilanz darstellen würde und zu einer Steuerlast führt.

Die hierfür erfolgte steuerliche Vorschreibung hat über € 40.000,00 betragen und ich konnte mich, da ich den Betrag naturgemäß nicht bezahlen konnte, wiederum nicht aus der Illiquidität befreien.

Ich habe immer alles versucht, um aus meiner misslichen Lage heraus zu finden und habe keine Möglichkeit unversucht gelassen. Ich habe auch Beratungen in Anspruch genommen, jedoch ohne Erfolg! Bis ich eines Tages über Verwandte von der Firma Licon erfuhr. Mir wurde diese Firma empfohlen und über ihre Erfolge berichtet. Folglich habe ich mich über die Homepage der Firma Licon über diese informiert und habe sodann auch diverse Erfolgsstorys gelesen wie zB „*Bedrohte Existenz über Finanzoptimierung zum liquiden Betrieb*“ (zu finden unter www.licon.at – Erfolgsstory – abruf- und downloadbar), um nur eine davon zu erwähnen.

Weiters fand ich das Bonitätsmanagement – Unternehmerinformation (zu finden unter www.licon.at – Information – abruf- und downloadbar) sehr interessant.

Im September 2007 habe ich mir daher von der Firma Licon – natürlich mit meiner Unterstützung (Teamwork) –, ein Konzept (Situationsdarstellung, etc.) erstellen lassen, welches wir, sprich Herr Zeilberger (GF der Firma Licon GmbH) und ich, Ihnen, Herr Prok. K., vorgelegt haben.

Nach Vorlage dieses Konzeptes habe ich über einen längeren Zeitraum keine Nachricht mehr von Ihnen erhalten.

Daraufhin hat Ihnen die Firma Licon am 11.07.2008 hinsichtlich der Verbindlichkeiten und Lösungsvorschläge ein Schreiben zukommen lassen. In weiterer Folge blieb ich wieder über einen längeren Zeitraum, um genau zu sein bis zum Jahre 2010, ohne weitere Nachricht. Diese Vorgänge belegen, dass wir laufend bestrebt waren, Kontakt mit der Bank herzustellen.

Erst im Jänner 2010 kam es – im Beisein meiner Gattin - dann bei Ihnen in der Bank zu einem Informationsgespräch. Dabei wurde ein Termin für eine Besprechung in

meinen Betriebsräumlichkeiten für 02.02.2010 terminisiert. Bei dieser Besprechung haben Sie eine Betriebsbesichtigung durchgeführt und mir Ihrerseits Lösungsvorschläge unterbreitet. Sie haben auch mich um Vorschläge ersucht, dies jedoch mit der Bemerkung „*mit dem Herrn – es wurde hier von Ihnen ein anderer Ausdruck verwendet - von der Firma Licon brauche ich nicht zu kommen!*“

Dies obwohl die Firma Licon erstmalig alle Daten und Fakten meines Betriebes objektiv festgestellt hat, insbesondere auch meine Ertragskraft, und auf dieser Basis Lösungsvorschläge erarbeitet hat. Ich war da einigermaßen schockiert! Denn mir war und ist auch klar, dass meine Situation ohne professionelle Beratung – welche ich erstmals in sinnvoller Weise von der Firma Licon erhielt - nicht mehr zu bewältigen ist. Noch dazu, wo die Firma Licon immer bestrebt ist, für beide Seiten, also Kreditnehmer/Unternehmer und die Bank die beste mögliche Lösung zu erreichen.

NUN ZU MEINEN VORSTELLUNGEN BZW. ZU MEINER STELLUNGNAHME:

Erwähnt sei:

Wie allgemein immer betont wird und auch mir bekannt ist, sind Banken nicht nur Geldsammel- oder Kredit-Vermittlungsstellen, sondern auch maßgebliche Faktoren, welche an der Gründung, Verwaltung und Verwertung eines Unternehmens beteiligt sind. Avanciert eine Bank zur Hausbank eines Unternehmens wird sie bei Liquiditätsproblemen unweigerlich auch mit der Frage der Sanierung dieses Betriebes konfrontiert. Aus dem Verhalten der Bank kann dann geschlossen werden, ob die Bank an für beide Seiten sinnvollen und tragbaren Lösungen interessiert ist, oder – was rechtlich durchaus in Ordnung ist – zu Verwertungen etc. schreiten will. Letztere Möglichkeit ist meistens nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Bank von Nachteil, da sie meist weniger erhält, als bei einer sinnvollen Regelung, auch wenn diese mit einem – teilweisen – Schulderrlass verbunden ist.

Es ist aber so, dass ein Unternehmen nur soviel wert ist bzw. leisten kann, so viel es erwirtschaften kann! Hier spielt natürlich die Frage eine Rolle, ob bessere Erträge erzielt werden könnten – nach Betriebstyp, Lage etc. – oder nicht.

Aufgabe der Firma Licon war und ist es, im Teamwork die optimalste Ertragskraft bzw. Betriebsergebnis zu erreichen und die Frage von Verbesserungen zu untersuchen, dies nach absolut objektiven Kriterien.

Diese Untersuchung hat ergeben, dass mein Betrieb ein für den Standort und Betriebstyp ausgezeichnetes Ergebnis erzielt, welches nicht gesteigert werden kann. Und dieses optimale Betriebsergebnis ist nur möglich auf Grund meines persönlichen Einsatzes als Koch und dem Einsatz meiner Frau im Service. Jeder der den Betrieb kennt weiss, dass wir förmlich rund um die Uhr arbeiten.

Unser Ziel war es immer, eines Tages einen gesunden und schuldenfreien Betrieb zu haben. Doch dieser Traum hat sich offensichtlich „*ausgeträumt*“!

Es ist leider so, dass wir praktisch nur noch für die Bank arbeiten, und dies bei absolut aufopferndem Einsatz! Diese Situation ist für uns mehr als nur frustrierend und wäre uns nichts lieber, als uns aus dieser Situation befreien zu können!

Da, wie bereits ausgeführt, nicht mehr geleistet bzw. bezahlt werden kann, als der Betrieb als Ertrag abwirft, gibt es praktisch nur die Möglichkeit, zu versuchen – im Einvernehmen mit der Bank! – eine Lösung und einen Weg zu finden, bei welchem die Zins- und Kapitalrate bzw. die Annuität an den Cash-Flow angepasst wird. Es sollte ein Weg gefunden werden, mit welchem mit dem vorhandenen Cash-Flow das Fremdkapital am erfolgreichsten bedient werden kann bzw. könnte.

NUN ZU DEN NACKTEN TATSACHEN BZW. DER REALITÄT:

Die Analysen haben als Tatsache ergeben, dass das Fremdkapital in voller Höhe aus dem gegebenen optimalen Cash Flow nicht bedient werden kann. Da können auch keine Reorganisation oder andere betriebliche Maßnahmen helfen. Auch ein weiterer Verkauf von Vermögen ist nicht mehr machbar, da hiezuvorher Investitionen erforderlich wären, für welche das nötige Kapital nicht vorhanden ist.

Die Situation ist daher so, dass nur eine Anpassung, wie zuvor erwähnt sinnvoll sein kann. Denn bei einer Verwertung – sofern diese überhaupt möglich ist, denn wenn wir, meine Frau und ich, den Betrieb nicht mehr führen können, würde dieser Betrieb eine tote Kapazität darstellen – würde die Bank wahrscheinlich weniger erhalten als bei einem teilweisen Schulderrlass auf eine Höhe, bei welcher die jeweils fälligen Raten auch zuverlässig bedient werden können.

Seit der vor 3 Jahren von der Firma Licon vorgeschlagenen Lösung, welcher Sie bisher leider nicht näher getreten sind, haben wir den erwirtschafteten Cash-Flow, wie er für eine Schuldenbedienung zur Verfügung stehen würde, und womit auch die mögliche Höhe nachgewiesen ist, auf ein Sanierungskonto einbezahlt.

Dazu sei bemerkt: Meine Frau und ich haben Tag und Nacht dafür gearbeitet, ich habe mir fast keine Privatentnahmen gegönnt (lebe im Betrieb) und verfüge über weniger Geld als ein Notstandsbezieher...

Ihrer Meinung nach sollte dieser angesparte Betrag auf das Kreditkonto einbezahlt werden. Eine solche Einzahlung ohne gleichzeitige Regelung in obigem Sinne wäre jedoch völlig sinnlos, da die Situation damit in keiner Weise verbessert werden könnte. Denn mit diesem Betrag könnte nur ein Teil der Zinsen abgedeckt werden! Eine Kreditverringerung würde damit ohne Regelung nicht eintreten, was bedeuten würde, dass wir – ohne die Situation verbessern zu können, wiederum 3 Jahre nur für die Bank gearbeitet haben...

Diese Vorgangsweise würde keiner der beiden Seiten dienlich sein! Sinnvoll wäre es, wie erwähnt, diesen erwirtschafteten Cash-Flow der letzten Jahre erst im Rahmen einer Reorganisation und Neuordnung des offenen Saldos heranzuziehen. Vielleicht sollte dies auch eine ethische Frage der Bank sein...

Daher nochmals, wie im Licon Konzept dargestellt:

Der Betrieb ist nur für ein Fremdkapital liquid, welches mit dem erzielbaren Cash Flow bedient werden kann. Soll der Betrieb gerettet werden und die Bank zumindest diesen Betrag zuverlässig erhalten wollen, müsste in diesem Fall leider der Restbetrag unter einen Schuldnachlass folgen. Die gegebene Situation lässt keine andere Möglichkeit zu.

Wenn die Bank dennoch der Meinung ist, dass eine Verwertung der bessere Weg wäre, dann steht es nicht in meiner Macht dies zu ändern.

Auf alle Fälle muss jedoch eine Lösung gefunden werden, denn es ist keinesfalls mehr zumutbar, dass ich und meine Gattin praktisch ohne eigenes Einkommen wie bisher weiter machen. Wir arbeiten gerne für die Bank, jedoch muss dabei absehbar sein, dass wir mit dieser Arbeit auch die Verbindlichkeiten abdecken können....

Unser Betrieb sollte nicht das – auch für die Bank nachteilige – Schicksal des seinerzeit renommierten Betriebes „Gasthof W.“ teilen, welcher bis zum Abbruch eliminiert wurde, dies bei erheblichen entstehenden Kosten. Eine Verpachtung ist immer wieder schiefgegangen, Investitionen waren erforderlich, aber sinnlos. Sollten wir nicht mehr selbst weiter den Betrieb führen können, droht unserem Unternehmen das gleiche Schicksal!

Ich hoffe daher, dass doch noch eine einvernehmliche Lösung bzw. Regelung – welche für beide Seiten vorteilhaft sein soll – erzielt werden kann!

In diesem Sinne verbleibe ich, mit der Bitte die Sache nochmals zu überdenken und der Bitte um Ihre Stellungnahme

mit freundlichen Grüßen

J. E.

LICON DIE FÜNF L

LIQUID CONSULTING GmbH

UNTERBERGEN 82 A-9163 UNTERBERGEN

FIRMENBUCHNUMMER: FN 141045w – LANDES-UND HANDELSGERICHT SALZBURG

UID-Nr.: ATU 40213201 FINANZAMT – ST. NR. 029 / 3860 GERICHTSSTAND: KLAGENFURT



An die
Raiffeisenbezirksbank
Bahnhofstrasse

9020 KLAGENFURT
z.H. Herrn Prok. K.

LIQUIDITÄTS-ÜBERBLICK

Bilanzanalyse die etwas andere Bilanzanalyse
Leistungsanalyse

LIQUIDITÄTS-ERMITTLUNG

Break-Even-Point-Umsatz

LIQUIDITÄTS-VORAUSSPLANUNG

Budget für Rentabilität und Liquidität
Feasibility Study
(Vorausschauende Wirtschaftlichkeitsberechnung)
Finanzplanung
Fortbestehungsprognose

LIQUIDITÄTS-VERBESSERUNG

Licon-Management-Techniken
Instrumentarium zur Liquiditätssicherung
Licon-Betriebssoftware

LÖSUNG

Ihr Zeichen:

-

Unser Zeichen:

L.C.M.

Es korrespondiert mit Ihnen:

Walter Zeilberger

Durchwahl:

-

Datum:

11.07.2008

Betr.: J. E. Verbindlichkeiten / Lösungsvorschläge

Sehr geehrter Herr Prokurist,

wir beziehen uns auf die Besprechung vor einigen Monaten in Ihrer Bank und die dabei von uns übergebene Broschüre mit Analysen und Problemlösungsvorschlägen mit der Überschrift „Massnahmensetzung zur notwendigen Sanierung“ bzw. „Situationsdarstellung samt Analyse-Ergebnissen und Vorschlag für geeignete Massnahmen“. Und wir danken auch nochmals für das damals gezeigte Verständnis für die Situation.

Wir melden uns heute, da wir bisher von Ihnen ohne weitere Nachricht geblieben sind und uns auch Herr E. mitteilte, dass er keine Nachricht erhalten hat.

Wir sind damals davon ausgegangen, dass die Liquidität des Betriebes für einen Kreditbetrag von € 150.000.-- ausreicht, was monatlich einen Rückzahlungsbetrag von € 1.222.-- erfordert. (Siehe Beilage zu unserer Broschüre „Musterberechnung für Finanzierung“). Herr E. hat uns nunmehr auch die Möglichkeit der Erfüllung von Zahlungen in dieser Höhe nachgewiesen,

indem er ein Sparbuch mit der Bezeichnung „Sanierungskonto“ eröffnet hat, auf welches in den letzten 7 oder 8 Monaten - seit der Besprechung - insgesamt € 11.081.-- einbezahlt wurden. Unser Vorschlag ist also als absolut realistisch anzusehen.

Auf Grund dieses Sachverhaltes ersuchen wir um gelegentliche Nachricht, wie das Problem Ihrer Ansicht nach gelöst werden kann bzw. ob Sie unserem Vorschlag näher treten können.

Ihrer Nachricht entgegensehend zeichnen wir

Mit vorzüglicher Hochachtung

L I C O N

Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

MASSNAHMENSETZUNG ZUR NOTWENDIGEN SANIERUNG / LIQUIDITÄTSVERBESSERUNG

INHALTSVERZEICHNIS:

- Vorbemerkungen
- Situationsdarstellung samt Analyseergebnissen und Vorschlag für geeignete Maßnahmen
- Anlagen: - LICON Leistungsanalyse (die etwas andere Analyse)
 - LICON Budget (Restaurant und Beherbergung)
 - LICON Liquiditätsreport (woher kam das Geld und wofür wurde es gebraucht)
 - LICON Break-Even-Point-Analyse
 - LICON Fremdkapitalanalyse (das Wichtigste über die Verbindlichkeiten auf einen Blick)

Erstellt am: 21.09.2007

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen, welche aktuell und richtig aufbereitet sind! LICON liefert diese Instrumente.

Nicht der Umsatz ist das Ziel des Wirtschaftens eines Unternehmens, sondern der erzielbare Gewinn!

Information ist die beste Investition

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

V O R B E M E R K U N G E N

Werter Betriebsinhaber !

Egal, ob Privater oder Unternehmer, ob bereits Schuldner bei einer Bank oder ob eine Darlehensaufnahme für eine notwendige oder gewünschte Finanzierung erst ansteht, eine genaue Überlegung und gute Beratung im Hinblick auf die optimale Finanzierung oder Verbesserung der bestehenden Finanzierung, ist unbezahlbar und kann erhebliche Ersparnisse und Liquiditätsverbesserungen bringen! Insbesondere sind Finanzierungsoptimierungen bei Bestehen weiterer „sonstiger Verbindlichkeiten“ oft die einzige Möglichkeit zur Herstellung der vollen Liquidität.

Wir überreichen hier ein Lösungskonzept, basierend auf der Situation Ihres Betriebes, wie sie sich aus erarbeiteten Daten und Fakten ergeben hat.

Und es gibt sicherlich viele Betriebsinhaber welche sich in der gleichen oder einer ähnlichen Situation befinden!

Es werden hier Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt, welche in der Praxis immer wieder erprobt wurden und erfolgreich waren.

Fallstudien, jeweils mit unterschiedlichen Sachverhalten samt den erfolgreich durchgeführten Lösungsvarianten, sind bei uns vorhanden.

Wir danken im Übrigen für jeden Kommentar, denn man kann immer nur dazulernen und es gibt nichts was nicht verbessert werden könnte!

Mit freundlichen Grüßen

LICON Liquid Consulting GesmbH

Für weitere Auskünfte und Kontaktaufnahme stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!!

Allgemeine Ausführungen und Überlegungen:

Erkennen der Situation, Beurteilung des Zahlenmaterials:

Es stellt sich immer wieder heraus, dass die üblichen allgemeinen Berechnungen durch Fachleute und bücherliches Zahlenmaterial (Zahlen aus der Bilanzstruktur, der Erfolgsrechnung, sonstige Verhältniszahlen, wirtschaftliche Entwicklungszahlen etc.) für die Beurteilung der Bonität, tatsächlichen Liquidität und Beurteilung von Lösungsmöglichkeiten bei Problemen keine ausreichende und klar überschaubare Grundlage liefern. Ganz im Gegenteil wird der Betriebsinhaber durch dieses Zahlenmaterial in seiner objektiven Sichtweise und Entscheidungskraft oft drastisch eingeschränkt und kommt es zu dem oben erwähnten Problem, wonach Betriebe hinsichtlich Ihrer Ertragskraft, dem Grad der Liquidität und deren Beurteilung nicht immer richtig eingestuft werden.

Als Betriebsinhaber muss man heute in der Lage sein, seine Finanz- und Liquiditätssteuerung sowie die Rentabilität und vor allem Ertragskraft des Betriebes selbst zu errechnen.

Aber auch für Private ist es wichtig, anstehende Finanzierungen gemäß Ihrer Einkommenssituation und Leistungsfähigkeit optimal zu gestalten und die Belastungen klar zu erkennen. Nicht immer sind die herkömmlichen oder von Banken und Beratern vorgeschlagenen Finanzierungsformen auch die besten und günstigsten!

Die Firma LICON liefert mit ihrem praxiserprobten L5 - System das notwendige, einfach zu handhabende Instrumentarium bzw. die notwendige Grundlage zur Beurteilung aller damit in Zusammenhang stehenden Fragen.

Die von LICON erarbeitete neue Methode der Darstellung zeichnet sich dadurch aus, dass man vor Ort gemeinsam mit dem Betriebsinhaber bzw. Kreditnehmer in Teamarbeit die notwendigen Berechnungen erarbeitet und bespricht, so dass dann auf Grundlage dieses selbst errechneten Zahlenmaterials Entscheidungen bzw. Maßnahmen für eine Lösung des anstehenden Problems getroffen werden können.

Die weiteren Ausführungen betreffen insbesondere Unternehmer.

Die Ertragskraft:

Die Firma LICON sieht Ihre Aufgabe darin, im Teamwork die optimale Ertragskraft für eine Firma sicherzustellen und damit gleichzeitig die optimale Bonität (Kreditwürdigkeit), Liquidität (Zahlungsfähigkeit) und Rentabilität (Wirtschaftlichkeit) sicherzustellen.

Die Liquidität ist letztlich eine Folge der Ertragskraft, diese wiederum ist ein wesentlicher Faktor in Bezug auf Kreditsicherheit und Grundlage für die Bonitätseinstufung bei den Banken.

So manche Insolvenz könnte verhindert werden, wenn man der Bewertung der Ertragskraft rechtzeitig die entsprechende Bedeutung zumessen würde; insbesondere dann, wenn sie offensichtlich zur Bedienung der Verpflichtungen nicht (mehr) ausreicht.

Was tun in diesem Fall?

Wenn der Cash Flow, welcher für die Bezahlung der Zinsen bzw. der Kapitalraten notwendig ist, nicht erzielt werden kann, wäre der Bank eine Abweichungsbegründung vorzulegen, um sodann eine Regelung anzustreben, welche einen Minus-Cash-Flow und eine Obligoerhöhung verhindert. Eine entsprechende Regelung kann die Liquidität sicherstellen und ein ständiges Ansteigen der Kredithöhe kann verhindert werden.

Eine absolut realistische und machbare Lösung für die **Reorganisation** des Betriebes stellt insbesondere die **Anpassung** der Zins- und Kapitalrate bzw. Annuität **an den erzielbaren Cash Flow**, sowie die Überlegung, wie man mit dem vorhandenen Cash Flow das Fremdkapital am erfolgreichsten bedienen kann, dar.

Dabei gehört es unabdingbar zur Lösung des Problems, dass bei dieser Reorganisation der BMK unter Berücksichtigung eventuell bestehender weiterer Verbindlichkeiten auf „Null“ gebracht und **in ein angepasstes Darlehen** umgewandelt bzw. **umfinanziert wird**.

Nur dann kann die Bank auf den vollen Cash Flow zugreifen und wird sichergestellt, dass der Betrieb ohne die vorhanden gewesenen Altlasten liquid bleibt bzw. wird! Damit handelt es sich bei dieser Vorgangsweise aber um eine akzeptable Regelung für die Bank und eine Problemlösung für beide Parteien.

Unterlässt man eine solche Regelung muss man bei der Bank laufend als **Bittsteller** auftreten – etwa wenn fällige Rechnungen zu bezahlen sind - und muss dennoch jederzeit mit einer **Fälligstellung** der Kredite durch die Bank rechnen!

Eine solche Situation ist für einen Betriebsinhaber bei aufopferndem Einsatz mehr als **frustrierend** und damit auch erheblich **leistungshemmend**!

Einvernehmen / Zusammenarbeit mit der Bank:

Banken sind nicht nur Geldsammel- oder /und Kreditvermittlungsstellen sondern auch ein maßgeblicher Faktor im Hinblick auf die Gründung, Verwaltung und auch Verwertung eines Unternehmens. Avanciert eine Bank zur Hausbank eines Unternehmens, so wird sie naturgemäß auch immer wieder mit der Frage einer allfälligen Sanierung dieses Unternehmens konfrontiert werden. Es kann dann vorkommen, dass Banken lediglich die eigenen Interessen vertreten (eigene Gewinne, Rettung der Kredite durch rasche Verwertungen etc...), dass sie sich auf einen Justamentstandpunkt stellen und mögliche und plausible Reorganisationen dennoch ablehnen, oder dass sie – zumeist zum beiderseitigen Vorteil – als weiterer Partner plausiblen Lösungen zustimmen oder sogar auch als Risikoträger fungieren.

Jedenfalls ist es immer **erforderlich**, dass Regelungen im obigen Sinne die **Interessen beider Seiten**, also sowohl der Bank als auch des Unternehmers, **berücksichtigen** und nach Möglichkeit **beiden Seiten zum Vorteil gereichen**!

HILF DIR SELBST SONST HILFT DIR KEINER

SELBST WENN SIE AUF DEM RICHTIGEN WEG SIND WERDEN SIE
ÜBERRANNT; WENN SIE EINFACH NUR DASITZEN

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E

Gasthof K.

ADRESSE

SITUATIONSDARSTELLUNG
samt
ANALYSE - ERGEBNISSEN
und
VORSCHLAG FÜR GEEIGNETE MASSNAHMEN

INHALTSVERZEICHNIS:

- **Allgemeine Feststellungen**
- **Derzeitige Situation samt Analyseergebnissen**
- **Vorschlag für geeignete Maßnahmen**
- **Facit**

Man kann nicht in die Zukunft schauen,
aber man kann den Grund für etwas zukünftiges legen,
denn Zukunft kann man bauen.

Antoine de Saint Exupery

**WER AUFHÖRT BESSER WERDEN ZU WOLLEN
DER HAT AUFGEHÖRT GUT ZU SEIN**

ALLGEMEINE FESTSTELLUNGEN

Herr J. E. betreibt an der Anschrift - Adresse - den Gasthof K. Der Betrieb umfasst ein Restaurant und einen Beherbergungsbetrieb.

Herr E. sucht die Firma Licon auf und teilt mit, dass es finanzielle Engpässe und damit verbundene Probleme gebe, obwohl seiner Meinung nach die Auslastung gut ist und der Betrieb wirtschaftlich und sparsam geführt wird.

Er beauftragt die Firma LICON, die finanzielle Situation des Betriebes zu überprüfen, die Ursache für die Probleme herauszufinden und Vorschläge zu erstatten, wie man die Schwierigkeiten meistern könne und den Betrieb liquid und gesund führen könne. Es ist eine Ertrags- und Kostenplanung vorzunehmen, weiters eine Finanz- und Liquiditätsplanung und eine Fremdkapitalplanung.

Zur Schaffung der Grundlagen für die Beratung, Feststellung von Schwachstellen und als Grundlage zur Erstattung von Lösungsvorschlägen hat die Firma LICON zunächst folgende Analysen vorgenommen:

- LICON - Liquiditätsreport (woher kam das Geld und für was wurde es verwendet)
- LICON - Leistungsanalyse (wie wurde kalkuliert)
- LICON - Break-Even-Point-Analyse (der Mindestumsatz bei verschiedenen Fixkosten)
- LICON - Kreditinformation (die wichtigsten Informationen über die Verbindlichkeiten auf einen Blick)
- LICON - Budget (Budget für Restaurant und Beherbergung für das Jahr 2008 auf Grund der Gegebenheiten und unter Berücksichtigung von allfälligen Verbesserungen)

Ohne hier im Rahmen der allgemeinen Beurteilung auf konkrete Zahlen und Einzelheiten einzugehen, können auf Grund der eigenen Erkenntnisse und auf Grund der durchgeführten Analysen die nachfolgend angeführten Feststellungen getroffen werden und konnten die nachfolgend angeführten positiven und negativen Aspekte und Problemzonen im Betrieb erkannt werden.

Die konkreten mit Zahlen untermauerten Ausführungen und Schlussfolgerungen folgen auf den nächsten Seiten.

Als positiv kann angeführt werden:

- der gute und zentrale Standort
- der gut eingeführte und bekannte Betrieb
- ein bedarfsgerechter und flexibler Personaleinsatz
- eine moderne und leistungsfähige Betriebsausstattung
- großzügige und freundliche Gasträume
- der feste Wille des Unternehmers, allfällige Schwachstellen im Unternehmen zu beseitigen.

Demgegenüber konnten folgende Schwachstellen und Problemzonen festgestellt werden:

- eine fehlende Liquidität
- eine unzureichende Vor- und Nachkalkulation
- eine fehlende Kosten- und Leistungskontrolle
- daraus resultierende unbefriedigende Ertragslage
- insbesondere aber eine zu hohe Verschuldung und
- auch damit verbunden, zu hohe Finanzierungskosten

Nach den erteilten Informationen sind die Bankkredite auf der Betriebsliegenschaft grundbücherlich abgesichert.

Umseitig die derzeitige Situation im Einzelnen, mit Zahlen und Fakten untermauert.

DERZEITIGE SITUATION, ERGEBNISSE DER ANALYSEN

Die Fremdkapitalanalyse (Kreditinformation)

Anlage 1

hat folgendes ergeben:

Zum 30.6.2007 sind Bankverbindlichkeiten in Höhe von annähernd € 500.000.-- vorhanden.

Hinsichtlich der Rückführung sind Pauschalraten von insgesamt € 52.300.-- pro Jahr vereinbart. Der Zinssatz für diese Kredite beträgt derzeit im Durchschnitt 7%.

Die Leistungsanalyse

Anlage 2

hat folgendes Ergebnis gebracht:

Ausgehend von der Saldenliste zum 31.12.2006 konnte festgestellt werden, dass der Betrieb im Jahr 2006 lediglich einen Cash-Flow in Höhe von € 8.500.-- vor Zinsen erzielt hat.

Im Zusammenhang damit wurde eine Nachkalkulation (Vergleich Wareneinsatz zu Erlösen) sowohl für die Küche und den Keller durchgeführt, welche für die Küche lediglich einen Faktor von 1,63 und für den Keller einen von 3,88, im Durchschnitt einen von 2,46 ergeben hat. Diese Faktoren sind zu gering, üblicherweise ist bei der Küche von einem Faktor von 3,5 auszugehen und beim Keller von einem Faktor von 5. Diese gerechtfertigten Faktoren wurden auch im erstellten Budget berücksichtigt.

Die Zahlen hiezu im Einzelnen:

Sparte	Erlöse	WES	Faktor
	brutto	Zukauf	
Küche	39.875	24.395	1,63
Keller	55.384	14.272	3,88
Gesamt	95.259	38.667	2,46

Die Break-Even-Point-Analyse

Anlage 3

brachte folgendes Ergebnis:

Dieser Analyse ist eindeutig zu entnehmen, dass der erzielte Umsatz im Jahr 2006 zwar für die Deckung der Fixkosten und der Abschreibungen ausreichte, keines falls jedoch zur zusätzlichen Deckung von Zinsen und Tilgung, geschweige von Privatentnahmen. Zur Deckung auch dieser Kosten war der Umsatz zu gering, und zwar

- zur zusätzlichen Deckung der Zinsen um 16,31 %
- zur zusätzlichen Deckung von Zinsen und Tilgung um 34,40%
- zur zusätzlichen Deckung von Zinsen, Tilgung und PE um 51,80 %

Um alle Kosten, nämlich Fixkosten, Abschreibungen, Zinsen, Tilgung und Privatentnahmen abdecken zu können, hätte der Umsatz ungefähr doppelt so hoch sein müssen als der tatsächlich erzielte.

Also:

Ist - Umsatz	143.000.--
Soll - Umsatz	298.000.--

Das Budget

Anlage 4

hat folgendes nachgewiesen:

Zur Erstellung des Budgets für 2008 wurden für Küche und Keller die entsprechenden gerechtfertigten Faktoren zu Grunde gelegt und bei den Kosten, wo dies möglich erschien Einsparungen vorgenommen.

Dennoch erbrachte das Budget, welches ausgehend von der vorhandenen Kapazität (sowohl Sitzplätze als auch Bettenanzahl) und der möglichen Auslastung und der Offenhaltungstage sowie Öffnungszeiten erstellt wurde, den Nachweis, dass im Wesentlichen kein höherer als der bisher erzielte Umsatz erzielt werden kann.

Die Kosteneinsparungen und die verbesserten Faktoren brachten zwar eine Verbesserung des Cash-Flow, aber keineswegs in dem laut Break-Even-Point-Analyse erforderlichen Ausmaß.

Denn das realistisch und seriös auf Grund der Gegebenheiten erstellte Budget weist lediglich einen erzielbaren Cash-Flow in Höhe von rund € 20.000.-- aus.

Dies weist auch nach, dass der Betrieb bisher bestens ausgelastet war und bis auf die angeführten beiden Verbesserungen - welche nicht sehr gravierend sind - gut geführt wurde. **Aber es weist auch nach, dass die bestehenden Verbindlichkeiten mit dem erzielbaren Cash-Flow keinesfalls abgedeckt und bedient werden können.**

Wie sich aus der **Musterberechnung für die Finanzierung**

Anlage 5

ablesen lässt, kann mit einem Cash-Flow in dieser Höhe, wenn man ca. € 5.000.-- als Privatentnahme und für geringfügige Erhaltungskosten berücksichtigt, lediglich ein Annuitätenkredit in Höhe von rund € 150.000.-- bedienen, und dies nur bei einer Laufzeit von 15 Jahren und einem Zinssatz von 5,5 %.

Es erhebt sich nunmehr die Frage, wie der Betrieb, ausgehend von der derzeitigen Situation auf gesunde Beine gestellt werden könnte. LICON erstattet hiezu nachfolgenden

VORSCHLAG FÜR GEEIGNETE MASSNAHMEN

Bei der Erstellung des Vorschlages ist davon auszugehen, dass mit dem gegebenen und auch mit dem laut Budget erzielbaren Cash-Flow die Kredite in der gegebenen Höhe nicht bedient und abgedeckt werden können. Wie ausgeführt, lässt sich maximal ein Kreditbetrag von rund € 150.000.-- bei entsprechenden Konditionen gesichert abdecken.

Auszugehen ist weiters davon, dass der Wert der Betriebsliegenschaft abhängig vom erzielbaren Ertrag ist. Dies insbesondere, da die Liegenschaft praktisch nur für die bisherige Betriebsform verwendbar ist und ein Umbau zur Verwendung für andere Zwecke ganz erhebliche Mittel in Anspruch nehmen würde. Es kann daher nicht mit einem höheren Verkaufserlös, als den angeführten € 150.000.-- gerechnet werden, da die Liegenschaft nicht mehr abwirft, und dies berechnet auf 15 Jahre! Bei einer allfälligen Zwangsversteigerung dürfte der erzielbare Erlös noch tiefer liegen.

Auszugehen ist weiters - nach der Information des Klienten - dass außer bei der Bank keine wesentlichen Verbindlichkeiten vorhanden sind. Eine Regelung hat also einzig und allein mit der kreditgewährenden Bank zu erfolgen.

Eine solche zu treffende Regelung sollte für beide Seiten das optimale Ergebnis erbringen.

Grundsätzlich sind bei der gegebenen Situation folgende Regelungsvarianten vorstellbar:

1) Sperre des Betriebes und Verwertung der Liegenschaft durch die Bank.

Hier ist auf oben gesagtes zu verweisen, wonach ein allfälliger Verkaufserlös, falls sich überhaupt Kaufinteressenten finden, nicht höher als ca. € 150.000.-- liegen dürfte. Zu berücksichtigen ist hiebei auch, dass ab Sperre des Lokals keinerlei Beträge an die Bank fließen und auch für das Versteigerungsverfahren an Gerichts- Anwalts- und Schätzungskosten erhebliche Beträge anfallen würden. Darüberhinaus würde das Gebäude so lange es unbenützt ist erheblichen Schaden und eine entsprechende Wertminderung erleiden.

Diese Variante erscheint sohin für keine der beiden Seiten sinnvoll zu sein.

2) Konkursantrag und Abschluss eines Zwangsausgleiches.

Hier müsste die Bank einem entsprechende Zwangsausgleich, voraussichtlich in einer Höhe von 20% zustimmen (da der Restbetrag auf € 150.000.-- auf diverse Kosten zu buchen wäre), oder es zu einer Verwertung kommen lassen.

Die Verwertung ergibt die gleichen Probleme, wie oben bereits angeführt, ein Zwangsausgleich würde keinesfalls einen höheren Betrag als die angeführten € 150.000.-- , jedoch abzüglich der Kosten des Verfahrens, Masseverwalter etc. erbringen, da in Summe eben vom Verpflichteten kein höherer Betrag aufgebracht werden kann.

3) Außergerichtliche Einigung mit der finanzierenden Bank, allenfalls Umschuldung.

In diesem Falle müsste die finanzierende Bank mit einem Schuldnachlass auf € 150.000.-- einverstanden sein.

Dieser Betrag könnte entweder

- bei der Bank als Kredit zu den genannten Konditionen abgedeckt werden, oder, was wohl für beide Seiten vorzuziehen wäre
- durch einen Einmalerlag von € 150.000.-- und Freigabe aller Sicherheiten erledigt werden (Durch eine Kreditaufnahme des Verpflichteten in Höhe der € 150.000.-- bei einer anderen Bank).

FACIT

Bewertet man die hier angeführten möglichen Varianten, so muss man zu dem Schluss kommen, dass die letzte Variante sowohl für die Bank als auch den Verpflichteten die größten Vorteile bietet.

Wenn die Situation für die finanzierende Bank sicherlich sehr unangenehm ist, so muss doch angeführt werden, dass die Bank bei Zustimmung zu diesem Vorschlag auf jeden Fall ungeschmälert einen Betrag von € 150.000.-- erhält, was bei allen anderen Varianten nicht der Fall bzw. mehr als fraglich wäre. Es handelt sich sohin für die gegebene Situation sicher um ein zwar unbefriedigendes, aber schlussendlich doch das beste mögliche Ergebnis.

Und für den Verpflichteten ergibt sich der Vorteil, nur eine erfüllbare Verpflichtung einzugehen, so dass der Betrieb weitergeführt werden kann.

Also Vorteile für beide Seiten.

Wir sind immer bestrebt, im Interesse des Klienten, aber auch nie gegen die jeweilige Bank zu arbeiten, da wir der Meinung sind, dass nur eine Zusammenarbeit beider Seiten sinnvoll ist. Im gegenständlichen Fall haben wir ebenfalls versucht, die Interessen beider Seiten zu berücksichtigen, doch ist leider bei der gegebenen Situation kein noch besseres Ergebnis möglich.

L I C O N

Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

A N L A G E N

- **LICON Fremdkapitalanalyse** (das Wichtigste über die Verbindlichkeiten auf einen Blick)
- **LICON Leistungsanalyse** (die etwas andere Analyse)
- **LICON Break-Even-Point-Analyse**
- **LICON Budget** (Restaurant und Beherbergung)
- **Musterberechnung für die Finanzierung**
- **LICON Liquiditätsreport**

LICON - ANALYSEN

HABEN EINE HOHE WERTIGKEIT

**EINE GUTE VORARBEIT IST VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE
LAUFENDE BERATUNG**

Die Datenanalyse entspricht der Auswertung und anschließenden Interpretation der gesammelten Daten. Das Ziel einer solchen Analyse ist meist die Feststellung eines Ist - Zustandes oder die Erforschung der Ursachen des Ist - Zustandes. Die Analyse ist meist nur ein unweigerlich nötiger Schritt, um bestehende Probleme zu lösen oder eine Situation zu verbessern

Diese Methode hat naturgemäß auch ihre Grenzen

ANLAGE 1

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

**WESENTLICHE AUSZÜGE AUS DEN DERZEIT
BESTEHENDEN KREDITVERTRÄGEN**

laut

FREMDKAPITALANALYSE

30.06.2007 Übersicht lt. derzeitigen Verträgen (Zahlungen sind den aktuellen Istzahlen anzupassen)

Anlage 1

lfd Nr.	Institut	Kredit Konto Nr.	Betrag	Laufzeit	Zinssatz	Zahlbar	Zinsen p.a.	Rückzahlung p.a. 1 - 4	Bereitstellungs provision	Bearbeitungs gebühr	Verzugszinsen	Kreditsteuer Finazamt
1	Raiff. Bez.	308.270	96.828		7,0%	viertelj. 3, 6, 9, 12	6.778					
2	Raiff. Bez.	20.042.271	163.849		6,95%	viertelj. 3, 6, 9, 12		16.352				
3	Raiff. Bez.	20.047.056	149.481		6,950%	viertelj. 3, 6, 9, 12		17.544				
4	Raiff. Bez.	20.053.112	6.073		7,0%	viertelj. 3, 6, 9, 12		3.634				
5	Raiff. Bez.	20.054.383	14.237		5,1%	viertelj. 3, 6, 9, 12		3.634				
6	Raiff. Bez.	20.068.993	2.027		6,8/5%	viertelj. 3, 6, 9, 12		4.356				
7	Raiff. Bez.	20.077.590	55.817		4,250%	viertelj. 3, 6, 9, 12		6.780				
Summe			488.312				6.778	52.300	0			0

- 1) Annuität
- 2) Kapitalraten
- 3) Pauschalraten
- 4) freie Tilgung
- Zinsen

	gesamt	59.078	0	0	0	0	0
Zahlungen (laufend)	59.078			Gebühren (einmalig)			0
Schillinginformation	812.930			Schillinginformation			0

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

L I C O N
LEISTUNGSANALYSE

ANALYSE DES UNTERNEHMENS IN DER GEGENWÄRTIGEN SITUATION

UNTERNEHMERINFORMATION

BERICHTSZEITRAUM

2006, laut Saldenliste zum 31.12.2006

BONITÄTSBEURTEILUNG

(AUSZÜGE)

Die in der Bilanz aufscheinenden Zahlen reichen zumeist bei weitem nicht aus, um sich einen konkreten Überblick über die gegebene Situation zu verschaffen.

MITTELFLUSSRECHNUNG (Erfolgsanalyse)

vom 01.01.2006 bis 31.12.2006

Anlage 2

Offenhaltungstage

laut Saldenliste per 31.12.2006

ROHERTRAG	Betrag	% vom Umsatz
Betriebsumsatz	135.856	100,00%
- Warenkosten (Zukauf)	41.444	30,51%
ROHERTRAG (Bruttoerfolg)	94.412	69,49%

BETRIEBSERGEBNIS / CASH-FLOW

Rohertrag	94.412	69,49%
- Personalkosten	24.462	18,01%
- Betriebskosten ohne Mieten	60.284	44,37%
BETRIEBSERGEBNIS I	9.666	7,11%
- Mieten / Pacht	1.204	0,89%
BETRIEBSERGEBNIS II	8.462	6,23%
- Privatentnahmen		
CASH-FLOW vor Zins	8.462	6,23%

^{x)} EBIT (earn before interests and taxes, Erträge vor Zinsen u. Steuern)

BETRIEBSKOSTEN

Kosten gesamt	121.410	89,37%
- Personalkosten	24.462	18,01%
- Fremdkapitalaufwand (Zinsen)	35.460	26,10%
- Abschreibung (ohne GWG)	/	/
- Kursdifferenzen (Fremdwährung)	/	/
Betriebskosten	61.488	45,26%

Betriebskosten : Tage = Tageskosten

Die Kennzahlen "Umsatz", "Warenkosten" und "Personalkosten" sind in allen gastgewerblichen Unternehmungen **Schlüsselzahlen** im Hinblick auf das Erreichen bestimmter Gewinnziele. Schon geringfügige absolute Veränderungen der genannten Kostengruppen wirken sich wegen ihres hohen Anteils innerhalb der Gesamtkosten unter Umständen gravierend auf die Gewinnerzielung aus.

MITTELFLUSS - KORREKTUR

laut Saldenliste per 31.12.2006

Umsatzkorrektur

Versicherungsersatz	14.500
Betriebsergebnis - Korrektur	14.500
nicht wiederkehrende Erträge (Einmaleffekt)	

Kostenkorrektur

Betriebskosten - Korrektur	0
nicht wiederkehrende Aufwendung (Einmaleffekt)	

Vergleich

UMSATZ Leistungsanalyse	135.856
UMSATZ Buchhaltung	143.678

Umsatz lt. Leistungsanalyse		135.856
Eigenverbrauch (nicht einnahmenwirksamer Erlös)	+	7.964
Skontoertrag	-	142
Umsatz - Korrektur	=	
Umbuchungsdifferenz lt. BH	+	
Umsatz lt. Buchhaltung	=	143.678

NACHKALKULATION

MIT GEWOGENEM ROHAUFSCHLAG

Anlage 2

laut Saldenliste per 31.12.2006

Sparte	I S T E R L Ö S			S O L L E R L Ö S		Abweichung	Anmerkung
	Erlöse brutto	WES (Zukauf)	Faktor	Faktor	Erlöse brutto		
Küche 10%	39.875	23.896	1,7				WES auch für Beherbergung
Brot und Gebäck							
Eis		500					WES auch für Beherbergung
K Ü C H E	39.875	24.395	1,6				
Bier		8.162					
Flaschenbier							
Wein, Sekt		1.040					
Sekt	55.384						
Spirituosen		192					
Alkoholfreie		3.881					
Kaffee, Tee, Kakao		997					WES auch für Beherbergung
G E T R Ä N K E	55.384	14.272	3,9				
Gesamt	95.259	38.667	2,5				

Faktor = $\frac{\text{Erlös brutto}}{\text{WES}}$

NRA % = Faktor x SZ - 100

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

LICON
BREAK-EVEN-POINT-ANALYSE

Ist -Zahlen laut Saldenliste zu 31.12.2006

UNTERNEHMERINFORMATION

(AUSZÜGE)

Nicht Wunschdenken, sondern nüchterne Objektivität wird gefragt

FIXKOSTEN - AUFTEILUNG

für den SOLL- DECKUNGSBEITRAGSFAKTOR
bezogen auf die kumulierten Segmente

SEMI- VARIABLE KOSTEN (teils fixe, teils variabel)

ABSCHREIBUNGEN

zeitbedingt = fix

nutzungsbedingt = variabel

lt. Saldenliste per 31.12.2006

Segmente		G&V Bereich			Bilanz - Bereich		
	FIXKOSTEN	41.368	41.368	41.368	41.368	41.368	41.368
	ABSCHREIBUNG	→	15.500	15.500	15.500	15.500	15.500
	FREMDKAPITALAUFWAND	→		35.460	35.460	35.460	35.460
	TILGUNG	→			26.000	26.000	26.000
	UNTERNEHMERLOHN	→				25.000	25.000
	FIXKOSTEN	41.368	56.868	92.328	118.328	143.328	143.328
		FIXKOSTEN 1	FIXKOSTEN 2	FIXKOSTEN 3	FIXKOSTEN 4	FIXKOSTEN 5	FIXKOSTEN 6

Fixkosten 1 ohne Abschreibung, ohne Fremdkapitalaufwand, ohne Tilgung und ohne Unternehmerlohn

Fixkosten 2 mit Abschreibung

Fixkosten 3 mit Fremdkapitalaufwand und mit Abschreibung

Fixkosten 4 mit Tilgung mit Fremdkapitalaufwand und mit Abschreibung

Fixkosten 5 mit Unternehmerlohn mit Abschreibung, mit Fremdkapitalaufwand und mit Tilgung

Fixkosten 6 mit Abschreibung mit Fremdkapitalaufwand mit Tilgung und mit Unternehmerlohn

VERGLEICH von SOLL- und IST- DECKUNGSBEITRAGSFAKTOR *bezogen auf die kumulierten Segmente*

Kostensegment		SOLL-DBF	IST-DBF	Abweichung	
I	Fixkosten	28,79%	47,96%	19,17%	Punkte
I-II	incl. Afa	39,58%	47,96%	8,38%	Punkte
I-III	incl. Zinsen	64,26%	47,96%	-16,30%	Punkte
I-IV	incl. Tilgung	82,36%	47,96%	-34,40%	Punkte
I-V	incl. U-lohn	99,76%	47,96%	-51,80%	Punkte
VI	x)	99,76%	47,96%	-51,80%	Punkte

Kommentar:

Der erzielte Ist-Deckungsbeitragsfaktor reicht um 35,91% Punkte aus,
um die Fixkosten (Segment I) abzudecken.

BERECHNUNG DES MINDESUMSATZES (break-even-point-Umsatz)

KOST EN-		FIXKOSTEN	IST-DBF	MINDEST UMSATZ
I	Fixkosten	41.368	47,96%	86.258
I-II	incl. Afa	56.868	47,96%	118.578
I-III	incl. Zinsen	92.328	47,96%	192.517
I-IV	incl. Tilgung	118.328	47,96%	246.731
I-V	incl. U-lohn	143.328	47,96%	298.860
VI	x)	143.328	47,96%	298.860

x) Kostensegment nach verfügbaren Kosten

Berechnung

$$\frac{\text{Fixkosten} \times 100}{\text{Ist-DBF}} = \text{Mindestumsatz}$$

Kommentar:

Um die Fixkosten abzudecken, müßte ein Umsatz zu GP von	298.860
Erreichter Umsatz zu GP von	143.678
Differenz von	155.182

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Segment	Betrag
UMSATZ	143.678
- VARIABLE KOSTEN	74.773
DECKUNGSBEITRAG	68.905
x 100	6.890.540
: UMSATZ	143.678
= DB % vom UMSATZ	47,96%

CASH - FLOW Berechnung

Segment	Betrag
UMSATZ	143.678
x DECKUNGSBEITRAG %	47,96%
- FIXE KOSTEN	92.328
= CASH - FLOW (nach Zinsen)	-23.422

Variable Kosten in %

Umsatz	100,00%
- DB	47,96%
= Variable Kosten	52,04%

Deckungsbeitragsfaktor

$$\frac{100,00\% - 52,04\%}{100} = \frac{47,96\%}{100} = 0,4796$$

KOSTEN

lt. Saldenliste per 31.12.2006

Anlage 3

Positionen (sortiert)	GESAMT	% Anteil	K O S T E N S T R U K T U R		
			VARIABLE	% Anteil	FIXE
1) Personalaufwand	24.462	46		54%	13.209
2) Energie	9.143	80%	7.314	20%	1.829
3) Instandhaltung	10.610	70%	7.427	30%	3.183
4) Reinigung	1.596	80%	1.277	20%	319
5) Verwaltung	15.556	80%	12.445	20%	3.111
6) Telefon , Fax , Porti	2.242	70%	1.569	30%	673
7) Werbung	686	20%	137	80%	549
8) Steuern , Abgaben	12.955			100%	12.955
9) Miete, Pacht , Leasing	5.540	0		100%	5.540
10) GWG	1.050	100%	1.050	0%	
11) Diverse Aufwendungen	2.109	100%	2.109	0%	
11a) Provisionen an Dritte		100%		0%	
12) Abschreibungen	15.500	0%		100%	15.500
13) Kursdifferenzen		0%		100%	
14) Fremdkapitalaufwand	35.460	0%		100%	35.460
Summe lt. G & V	136.909		33.329		92.328
15) Tilgungen	26.000	0%		100%	26.000
16) Unternehmerlohn	25.000	0%		100%	25.000
Gesamt lt. Bilanz	187.909	18%	33.329	76%	143.328
Waren- Materialkosten	41.444	100%	41.444		
Summe			74.773		

DIE MEISTEN KOSTEN SIND GESTALTBAR - NUR WENIGE EINDEUTIG FIX ODER VARIABLEL.

Aus Vereinfachungsgründen werden MISCHKOSTEN (Kosten, die sowohl variable als auch fixe Bestandteile aufweisen), zu den Fixkosten gezählt.

KOSTENSTRUKTUR lt. G & V		% vom Umsatz
Variable Kosten	74.773	52
Fixe Kosten	92.328	48
Beschäftigungsfixe Kosten		
Umsatz	143.678	100
Kosten (fix u. variable)	167.100	116
Deckungsbeitrag	-23.422	-16

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

Das für das Wirtschaftsjahr 2008 objektiv nach den
Gegebenheiten kalkulierte

B U D G E T

Das moderne Führungsinstrument!

(AUSZÜGE)

Wer zu früh an die Kosten denkt, ruiniert die Kreativität;
Wer zu spät an die Kosten denkt, ruiniert das Unternehmen

BUDGET zur Finanz- und Liquiditätsrechnung
(Ertrags- und Kostenplanung)

Anlage 4

RESTAURANT á la carte & BEHERBERGUNG

ERLÖS (zu erwartende Einnahmen)

Sparten	Brutto	Netto	% Anteil
RESTAURANT á la carte	86.447	74.909	63%
BEHERBERGUNG	49.105	44.641	37%
GESAMT	135.552	119.549	100%

Schilling-
information

1.030.767

614.267

1.645.034

KOSTEN (zu erwartende Ausgaben)

PERSONALKOSTEN (Fixe u.Variable Kosten)	24.462	20,46%
WARENEINSATZ (Variable Kosten)	24.373	20,39%
BETRIEBSKOSTEN (Fixe u. Variable Kosten)	51.321	42,93%
GESAMT	100.156	83,78%
CASH - FLOW (Mittelzufluß)	19.393	16,22%
PRIVATENTNAHMEN		
CASH - FLOW		

336.610

335.377

706.193

1.378.180

266.854

ERGEBNIS VERWENDUNG
(Mittelverwendung)

außerord. SUBSTANZERHALTUNG (lfd. Investion)	in den BK enthalten
GWG (geringfügige Wirtschaftsgüter)	
gewinnabh. STEUERN (ESt. KÖSt.)	
ZINSEN (für bestehendes FREMDKAPITAL)	
ZWISCHENSUMME	
KAPITALDIENST (Tilgung)	
FREI VERWENDBARES ERGEBNIS	

WIRTSCHAFTSJAHR			01.01.2008 bis 31.12.2008			Schilling- information
			K O S T E N S T R U K T U R			
Positionen (sortiert)	GESAMT	% Anteil	VARIABLE	% Anteil	FIXE	
1) Personalaufwand	24.462	29%	7.078	71%	17.384	336.610
2) Energie	9.143	80%	7.314	20%	1.829	125.810
3) Instandhaltung	5.000	70%	3.500	30%	1.500	68.802
4) Reinigung	1.596	80%	1.277	20%	319	21.961
5) Verwaltung	11.000	80%	8.800	20%	2.200	151.363
6) Telefon , Fax , Porti	2.242	70%	1.569	30%	672	30.845
7) Werbung	686	20%	137	80%	549	9.440
8) Steuern , Abgaben	12.955	100%	12.955	0%		178.265
9) Miete, Pacht , Leasing	5.540	0%		100%	5.540	76.232
10) GWG	1.050	100%	1.050	0%		14.448
11) Diverse Aufwendungen	2.110	100%	2.110	0%		29.027
12) Abschreibungen		0%		100%		
13) Fremdkapitalaufwand		0%		100%		
14) Kursdifferenzen		0%		100%		
15) Unternehmerlohn		0%		100%		
Gesamt	75.783					1.042.803
Wareneinsatz	24.373	100%	24.373			335.377

Werte auf ganze € gerundet !

DIE MEISTEN KOSTEN SIND GESTALTBAR - NUR WENIGE EINDEUTIG FIX ODER VARIABLEL.

Aus Vereinfachungsgründen werden MISCHKOSTEN (Kosten, die sowohl variable als auch fixe Bestandteile aufweisen), zu den Fixkosten gezählt.

KOSTENSTRUKTUR		KOSTEN für MITTELFLUSSRECHNUNG	
Variable Kosten		Gesamt	75.783
Fixe Kosten		-Personalaufwand	24.462
Beschäftigungsfixe Kosten		-Abschreibung	
		-Fremdkapitalaufwand	
		=Betriebskosten	51.321

Anmerkung

- 1) Das Bedienungsgeld (Garantielöhne) wird für die Berechnung der Personalfixkosten ausgeschieden.
- 2) Die Abschreibung in Höhe von € _____ wird durch den höheren Betrag für Fremdkapitaltilgung (€ _____) ersetzt.

SOLL - WARENEINSATZ

Anlage 4

SOLL - ROHERTRAG

RESTAURANT

Die SOLL - ZAHLEN werden den IST - ZAHLEN in einem SOLL - IST - VERGLEICH gegenübergestellt.
Die Errechnung positiver oder negativer SOLL - IST - ABWEICHUNGEN liefert wertvolle Erkenntnisse.

		GETRÄNKE 1	KÜCHE 2		GESAMT
ERLÖS	BRUTTO	50.070	36.377		86.447
ERLÖS	NETTO	41.839	33.070		74.909
FAKTOR		5,0	3,5		4,2
SOLL-WES		10.014	10.393		20.408
ROHERTRAG		31.825	22.676		54.500
SOLL-NRA in %		318%	218%		267%
ZUKAUF lt. WEB (netto)	x)				
IST-WES					

Faßbier	Flaschenbier	Wein / Sekt	Spirituosen	Alkoholfrei	Kaffee / Tee	Spartensummr x)

SOLL-WES = ERLÖS brutto : FAKTOR
ROHERTRAG = ERLÖS netto ./ SOLL-WES
SOLL-NRA in % = ROHERTRAG x 100 : SOLL-WES

ERLÖS netto GETRÄNKE = ERLÖS brutto : 1,1 od. 1,2 (Divisor)
ERLÖS netto KÜCHE = ERLÖS brutto : 1,1

SZ KÜCHE 82,2707 (bei 10,5% Bedienungsentgelt)
SZ EIS 74,7915 (bei 10,5% Bedienungsentgelt)

NRA in % = Faktor x 100 x SZ ./100

USt. 10% = ERLÖS brutto x 0,09091 (Multiplikator)
USt. 20% = ERLÖS brutto x 0,16667

ANMERKUNG

BUDGET

RESTAURANT

Anlage 4

WICHTIGE EINFLUSSFAKTOREN AUF DIE UMSATZPROGNOSE SIND

ANGEBOTSATTRAKTION / QUALITÄT / AUSWAHL / QUANTITÄT / PREISE
SYMPATHIEGRAD DES BETRIEBES
KOMMUNIKATION ODER DAS BEDÜRFNIS NACH GESELLIGKEIT ("Tapetenwechsel")
ERFÜLLUNG DER ERWARTUNGEN DES GASTES
UND DER WOHL WICHTIGSTE FAKTOR BEIM DIENSTLEISTUNGSERLEBNIS LIEGT
BEI DEN MITARBEITERN !
EINE KONTINUIERLICHE, SERIÖSE ANGEBOTS - UND PREISGESTALTUNG IST AUF
DEN STANDORT UND AUF DIE ZU ERWARTENDEN GÄSTE ABGESTIMMT !

		PLAN	IST	BESCHREIBUNG
OFFENHALTUNGSTAGE	1	301		
ÖFFNUNGSZEIT TÄGLICH von	2	9:00		mice en place von: 09:00 - 11:00 Uhr
ÖFFNUNGSZEIT TÄGLICH bis		0:00		
OFFENHALTUNGSSTUNDEN	3	15:00		
PLATZKAPAZITÄT (Platzanzahl)	4	88		
PLATZTAGE	5	26.488		1 x 4
PLATZFREQUENZ	6	35%		7 x 100 : 5 oder 8 x 100 : 4
PLATZUMSCHLAG	7	9.274		Gäste pro Tag x Saisonstage VS,HS,ZS,NS
ØGÄSTEANZAHL pro Tag	8	31		7 : 1
ØUMSATZ SPEISEN pro Tag	9	121		Umsatz brutto : 1 (wenn kein Sales Mix)
ØUMSATZ GETRÄNKE pro Tag	10	166		Umsatz brutto : 1 (wenn kein Sales Mix)
ØKONSUMATION pro Gast (Umsatz)	11	9		12 : 8
ØUMSATZ pro Tag	12	287		Umsatz brutto : 1
UMSATZPROGNOSE (BRUTTO)	13	86.447		12 x 1

UMSATZ pro PLATZ	hängt ab vom	Preisniveau des Betriebes
<div><div><div>Umsatz</div><div>86.447</div></div><div><div>Platzkapazität</div><div>88</div></div></div> <div>=</div> <div>982</div> <div>Ø Umsatz p.a.</div>		
<div><div><div>982</div><div>301</div></div><div>=</div><div>3</div><div>Ø Umsatz pro Tag</div></div>		

Ø Umsatz pro Gast laut Erfahrungswert
Platzkapazität pro Tag = Platzkapazität x Frequenz
Ø Umsatz pro Tag = Platzkapazität pro Tag x Ø Umsatz pro Gast

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

MUSTERBERECHNUNG
für die
FINANZIERUNG

Grundlagen:

- Annuitätenkredit
- Kreditsumme € 150.000.--
- Laufzeit 15 Jahre
- Zinssatz je nach Bonität

Finanzierungen müssen der Ertragskraft eines Unternehmens angepasst sein,
wenn dieses einer gesunden Zukunft entgegen sehen soll.

UNVERBINDLICHE MUSTERBERECHUNG

FINANZIERUNGSVARIANTEN im VERGLEICH

KREDITSUMME	EURO	€ 150.000	Schilling-Info 2.064.045
LAUFZEIT	Jahre	15	
ZINSAUFWAND	%	5,5000	
ZINSERTRAG	%	6,00	

- 1 KREDITTILGUNG über ANNUITÄTEN-METHODE
- 2 KREDITTILGUNG über VERSICHERUNGSBEITRÄGE
- 3 KREDITTILGUNG über EINMALERLAG - FREMDKAPITAL
- 4 KREDITTILGUNG über EINMALERLAG - EIGENKAPITAL

FINANZIERUNGSVARIANTEN	Kreditbelastung		Finanzierungs- aufwand	Kredit kosten	Betrag Einmalerlag	Tilgungsart
	MONAT	JAHR				
TILGUNG über ANNUITÄTEN-METHODE	€ 5.165	€ 61.983	€ 929.742	€ 779.742		lfd.Tilgung
Schillinginformation	71.075	852.902	12.793.532	10.729.487		
TILGUNG über VERSICHERUNGSBEITRÄGE	€ 5.519	€ 66.226	€ 993.396	€ 843.396		endfällig
Schillinginformation	75.941	911.295	13.669.431	11.605.386		
TILGUNG über EINMALERLAG mit FREMDKAPITAL	€ 5.252	€ 63.027	€ 945.403	€ 795.403	€ 875.671	endfällig
Schillinginformation	72.272	867.268	13.009.026	10.944.981	12.049.500	
TILGUNG über EINMALERLAG mit EIGENKAPITAL	€ 2.333	€ 28.000	€ 420.000	€ 270.000	€ 401.492	endfällig
Schillinginformation	32.107	385.288	5.779.326	3.715.281	5.524.647	

Kreditbelastungs - Ersparnis

(Die Ersparnis Einmalerlag mit Eigen-/ Fremdkapital gegenüber der banküblichen Annuitäten Methode)

Die monatliche Liquiditätsentlastung beträgt	€ 2.832
Die jährliche Liquiditätsentlastung beträgt	€ 33.983
Die Kostenreduzierung mit Hilfe eines Tilgungsträgers beläuft sich somit auf	€ 509.742



EIGENMITTEL

Die Firma Licon ist zu keiner wie immer gearteten steuerlichen Beratung dem Kunden gegenüber verpflichtet. Die Firma Licon gibt generell keinerlei Zusagen über die Wertentwicklung von Fonds oder die Gewinnbeteiligungen von Versicherungen ab. Derartige Angaben sind immer Schätzungen ohne Gewähr.

L I C O N
Liquid Consulting GesmbH

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

J. E.

Gasthof K.

ADRESSE

LIQUIDITÄTS
REPORT

ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG

UNTERNEHMERINFORMATION
INTERNES BERICHTSWESEN

BERICHTSZEITRAUM
01.01.2007 - 30.06.2007

(AUSZÜGE)

LICON
Professionalisierung des Berichtswesens
(Rating - Check für Kunden - Bank - Beziehung)

MITTELHERKUNFT / MITTELVERWENDUNG

Betrieb:

BERICHTZEITRAUM: 01.01.2007 bis 30.06.2007
lt. Saldenliste

Berechnung Kapitaldienst

(Berechnung der möglichen Tilgungsfähigkeit)

Der erwirtschaftete Cash Flow (G & V)

	€	Schilling-Info
EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern)	54.536	750.427
Abschreibungen	0	0
EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)	54.536	750.427
Finanzergebnis (Zinsertrag / Zinsaufwand)	19.713	271.261
BRUTTO CASH FLOW	34.822	479.166
davon im Brutto Cash Flow enthalten		
SUBSTANZERHALTUNG (Instandhaltungen)	12.356	170.021
GWG (geringfügige Wirtschaftsgüter)	1.877	25.824
Summe	14.233	195.845
./. Außerordentliche Investitionen (aktivierungspflichtig)	5.983	82.332
./. Privatentnahmen (Entnahmen, Steuern, Vers.)	8.556	117.733
davon gewinnabhängige Steuer	0	
NETTO CASH FOW (für Kunden, Lieferanten und Banken)	20.283	279.100

(Zahl kann nur positiv sein, wenn negativ Abdeckung, siehe Anmerkung)

Anmerkung

MITTELHERKUNFT / MITTELVERWENDUNG

Betrieb:

BERICHTZEITRAUM: 01.01.2007 bis 30.06.2007
lt. Saldenliste

Berechnung Kapitaldienst

(Berechnung der möglichen Tilgungsfähigkeit)

Der erzielte Cash Flow (Gesamtbetrachtung)

	€	Schilling-Info
EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern)	54.536	750.427
Abschreibungen	0	0
EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)	54.536	750.427
Finanzergebnis (Zinsertrag / Zinsaufwand)	19.713	271.261
BRUTTO CASH FLOW (aus G & V)	34.822	479.166
CASH FLOW (Veränderung aus der Geschäftstätigkeit)	-26.365	-362.786
CASH FLOW (Veränderung aus dem Finanzbereich)	-2.210	-30.414
BRUTTO CASH FLOW (aus G & V und Bilanz)	6.247	85.965
davon im Brutto Cash Flow enthalten		
SUBSTANZERHALTUNG (Instandhaltungen)	12.356	170.021
GWG (geringfügige Wirtschaftsgüter)	1.877	25.824
Summe	14.233	195.845
./. Außerordentliche Investitionen (aktivierungspflichtig)	5.983	82.332
./. Privatentnahmen (Entnahmen, Steuern, Vers.)	8.556	117.733
davon gewinnabhängige Steuern	0	
FREI VERWENDBARE MITTEL (Free Cash-flow)	-8.292	-114.100

(= Erhöhung (+) bzw. Minderung (-) des Kassastandes)

Anmerkung

CASH - FLOW ANALYSE

IST - ZAHLEN
2007

A GELDFLUSS aus dem ERGEBNIS

Gesamt

	Vortrag	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	1 - 6	ATS
Erlöse	////	10.927	7.417	11.048	11.607	11.766	16.421	69.186	952.024
Erlöse Wohnungsverkauf	////	0	46.063	0	0	0	0	46.063	633.846
Summe		10.927	53.480	11.048	11.607	11.766	16.421	115.250	1.585.869
Wareneinsatz	////	5.200	3.152	4.719	4.352	5.012	5.530	27.966	384.820
Personalkosten	////	1.045	0	218	0	-1.028	2.963	3.199	44.019
Betriebskosten	////	9.172	2.205	6.896	2.693	3.294	5.288	29.549	406.604
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	////	202	0	10.386	0	0	9.126	19.713	271.261
Summe		15.619	5.357	22.220	7.045	7.279	22.907	80.427	1.106.704
Monatsergebnis		-4.692	48.123	-11.171	4.562	4.487	-6.486	34.822	479.166
Afa Anlage-und Finanzvermögen	////	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewinn (-), Verlust (+) Anlageverk.	////	0	0	0	0	0	0	0	0
CASH FLOW ERGEBNIS (nach Zinsen)	////	-4.692	48.123	-11.171	4.562	4.487	-6.486	34.822	479.166
Schilling-Info		-64.565	662.181	-153.718	62.771	61.746	-89.249	479.166	

B GELDFLUSS aus der lfd. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Umlaufvermögen

Vorräte	0	0	0	0	0	0	0	////
Lieferforderungen	110	300	0	570	655	655	1.206	////
Sonstige Forderungen	0	1.274	-52.524	2.062	4.462	4.885	7.469	////

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Lieferverbindlichkeiten	24.542	2.997	528	3.679	2.145	4.790	702	////
Rückstellungen	0	0	0	0	0	0	0	////
Sonstige Verbindlichkeiten	10.436	4.520	8.875	10.037	9.638	9.883	16.477	////

Über(+), Unter(-), Deckung	-34.868	-5.943	-61.927	-11.084	-6.666	-9.133	-8.504	////
Differenz Anfangsbestand		28.926	-27.059	23.784	28.202	25.735	26.365	
Schilling-Info	-479.799	-81.774	-852.136	-152.522	-91.728	-125.676	-117.012	

IST - ZAHLEN
2007

C GELDFLUSS aus der INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Gesamt

	Vortrag	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	1 - 6
Investitionen Anlagevermögen	—	0	0	-2.377	-248	-2.646	-713	-5.983
Erlöse aus Anlagenverkäufen	—	0	0	0	0	0	0	0
Erlöse Verkauf Finanzanlagen	—	0	0	0	0	0	0	0
CASH FLOW INVESTITION		0	0	-2.377	-248	-2.646	-713	-5.983
Schilling-Info	0	0	0	-32.708	-3.409	-36.405	-9.810	-82.332

D GELDFLUSS aus der FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Privatentnahmen, -steuern, -Vers.	—	-739	-698	66	-244	-2.352	-4.589	-8.556
<i>Guthaben</i>								
Tilgung (Ansparrate)	0	0	0	0	0	0	0	—
kurzfr. Bankguthaben	0	0	0	0	0	0	0	—
<i>Schulden</i>								
kurzfr. Bankschulden	183.011	205.329	103.678	109.420	109.938	110.007	114.001	—
langfr. Bankschulden	323.648	323.648	323.648	383.406	383.406	383.406	391.537	—
sonstige Kredite / Darlehen	109.600	109.600	109.600	109.600	109.237	108.510	108.510	—
ÜBERSCHULDUNG Banken	-616.258	-638.577	-536.925	-602.426	-602.581	-601.922	-614.048	—
<i>Erhöhung (-) Minderung (+)</i>		-22.318	79.333	13.832	13.678	14.336	2.210	
Schilling-Info	-8.479.902	-8.787.004	-7.388.253	-8.289.564	-8.291.693	-8.282.632	-8.449.488	0

NETTO - GELDFLUSS / LIQUIDITÄTSVERÄNDERUNG

Berechnung der Veränderungen:

Aktivseite	Vorjahr	minus	Lfd. Jahr
Passivseite	lfd Jahr	minus	Vorjahr

Erläuterungen zu den Bankverbindlichkeiten bzw. Bankguthaben

Betrieb: Gasthof K.

BERICHTZEITRAUM: 01.01.2007 bis 30.06.2007
lt. Saldenliste

Die Verbesserung /Verschlechterung bei den **langfristigen Bankverbindlichkeiten**

Überschuldung am	01.01.2007	323.648	4.453.494
Überschuldung am	30.06.2007	391.537	5.387.667
Dies entspricht einer Verbesserung + , Verschlechterung ./.		-67.889	-934.173

Die Verbesserung /Verschlechterung bei den **kurzfristigen Bankverbindlichkeiten**

Überschuldung am	01.01.2007	183.011	2.518.286
Überschuldung am	30.06.2007	114.001	1.568.688
Dies entspricht einer Verbesserung + , Verschlechterung ./.		69.010	949.598

Die Verbesserung /Verschlechterung bei den **sonstigen Krediten**

Überschuldung am	01.01.2007	109.600	1.508.129
Überschuldung am	30.06.2007	108.510	1.493.130
Dies entspricht einer Verbesserung + , Verschlechterung ./.		1.090	14.999

Bei den sonstigen Krediten handelt es sich um Familiendarlehen

Die Verbesserung /Verschlechterung bei den **kurzfristigen Bankguthaben**

Guthaben am	01.01.2007	/
Guthaben am	30.06.2007	/
Dies entspricht einer Verbesserung + , Verschlechterung ./.		/

Die Verbesserung /Verschlechterung bei den **Tilgungsträgern**

Guthaben am	01.01.2007	/
Guthaben am	30.06.2007	/
Dies entspricht einer Verbesserung + , Verschlechterung ./.		/