

1. Einführung

1.1. „Investition und Finanzierung“ als zentrale Begriffe

Als **Investition** bezeichnet man allgemein den Einsatz finanzieller Mittel zur Schaffung von Vermögenswerten, die zur Erzielung eines wirtschaftlichen Nutzens dienen sollen. Investitionen sind somit alle Formen der betrieblichen Kapitalverwendung und bilden sich entsprechend auf der Aktivseite der Unternehmensbilanz als Dokumentation der erfolgten Mittelverwendung ab.

Eine Investition kann grundsätzlich den Bereich des langfristig orientierten Anlagevermögens oder den Bereich des kurzfristiger investierten Umlaufvermögens betreffen. Zu diesen Vermögenswerten zählen im Anlagevermögen sogenannte immaterielle Vermögensgegenstände (z.B. Konzessionen, Patente, Lizenzen, erworbene Firmenwerte), Sachanlagen (z.B. Grundstücke, Immobilien, Betriebs- und Geschäftsausstattung) oder Finanzanlagen (z.B. Beteiligungen, langfristige Wertpapiere). Im Umlaufvermögen werden Investitionen beispielsweise im Bereich von Vorräten oder kurzfristigen Wertpapieren abgebildet. Sie erfassen aber auch die im Unternehmen direkt (Geldbestände) und indirekt (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) vorhandenen Mittel.

Der Begriff der Investition kann gemäß Nadvornik et al. (2015) anhand verschiedener Gesichtspunkte sehr unterschiedlich definiert werden:

- Der **vermögensbestimmte Investitionsbegriff** greift die bilanzielle Darstellung einer Investition auf. Die Investition wird dabei als Umwandlung von Kapital in Vermögenswerte verstanden. Diese Umwandlung wird in der Bilanz durch die Gegenüberstellung von Vermögen und Kapital verdeutlicht.
- Der **zahlungsbestimmte Investitionsbegriff** fußt auf dem Umstand, dass eine Investition durch einen Zahlungsstrom gekennzeichnet ist. Dieser beginnt mit einer Einzahlung und wird in weiterer Folge durch Einzahlungen und Auszahlungen gekennzeichnet.
- Der **kombinationsbestimmte Investitionsbegriff** stellt schließlich den kausalen Zusammenhang einer getätigten Investition mit daraus entstehenden neuen Produkten/Dienstleistungen her.

Olfert (2019) definiert dazu ergänzende zentrale Fragestellungen, die im Zuge der Investitionsplanung und -tätigkeit geklärt werden müssen:

- Welche Vermögensanteile sind vom Unternehmen zu beschaffen?
- Wie sehen optimale – insbesondere kostenminimale – Investitionen aus?
- Wie lange dauern die Kapitalbindungen?

Die **Finanzierung** beschäftigt sich als „Gegenspieler“ der Investition mit der Beschaffung und Bereitstellung der für die Investitionstätigkeit benötigten Geld- und Sachmittel im Rahmen der Bereitstellung einer entsprechenden Mittelherkunft. Diese Finanzierungsquellen des Unternehmens werden analog auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen. Die Finanzierung umfasst dabei das Eigenkapital und das Fremdkapital eines Unternehmens.

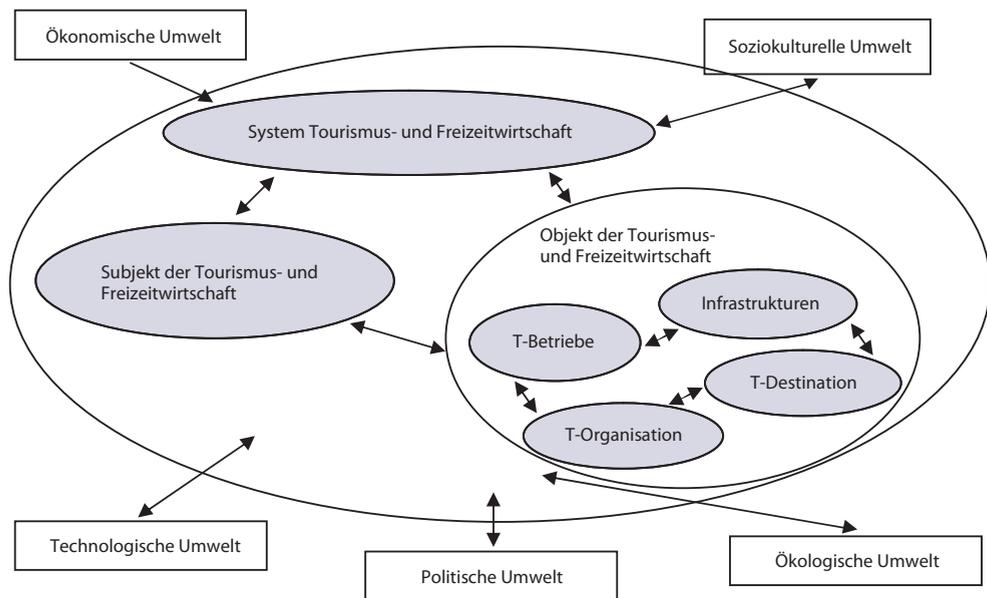


Abbildung 5: System der Tourismus- und Freizeitwirtschaft [in Anlehnung an Kaspar 1996, S. 12]

1.2.2. Betriebswirtschaftslehre in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Die Betriebswirtschaftslehre (BWL) in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft zählt zu den speziellen Betriebswirtschaftslehren (wie z.B. auch die Verkehrsbetriebs-, die Versicherungs-, die Bankbetriebs- und die Immobilienwirtschaftslehre). Sie beschäftigt sich mit den wirtschaftlichen Vorgängen der Leistungserstellung und der Leistungsverwertung in (freizeit-)touristischen Betrieben unter Berücksichtigung der sie umgebenden Wirtschaftsbereiche.

Die BWL der Tourismus- und Freizeitwirtschaft überträgt allgemein betriebswirtschaftliche bzw. funktionale Aspekte wie Organisation, Personalmanagement, Marketing, Finanzierung und Investition auf touristische Unternehmen wie z.B. Reiseveranstalter, Reisemittler, Verkehrsträger, Beherbergungsbetriebe, Gaststätten oder touristische Organisationen (Verbände ...) unter Beachtung und Analyse spezifischer sektoraler Besonderheiten.

Die meisten (freizeit-)touristischen Betriebe erstellen letztlich keine tangiblen „Produkte“, sondern erbringen – teils sehr komplexe – Dienstleistungen in Form von „Dienstleistungs-Bündeln“. Insofern bestehen zahlreiche Gemeinsamkeiten zwischen der speziellen BWL der Tourismus- und Freizeitwirtschaft und jener von Dienstleistungs-Branchen allgemein. Die BWL der Tourismus- und Freizeitwirtschaft versucht somit Antworten auf die spezifischen Fragen, die sich bei der touristischen Dienstleistungsproduktion/-erstellung ergeben, zu finden.

2. Grundlagen der Finanzwirtschaft in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Nachstehend wird – anknüpfend an die generellen Ausführungen im Rahmen des einleitenden Kapitels und diese vertiefend – nunmehr eine spezielle Betrachtung tourismus- und freizeitwirtschaftlicher Spezifika, wo diese sinnvoll und nötig erscheint, vorgenommen.

2.1. Eigenkapital-Quoten

Gerade im Tourismus wird vielfach die geringe Ausstattung der Unternehmen mit Eigenkapital diskutiert. In Branchendatenbanken wird regelmäßig – etwa im Bereich der Sektoren Hotellerie und Gastronomie – von im Median negativen oder nur gering positiven bilanziellen Eigenkapitalquoten berichtet.

Als „Sittenbild“ hierzu sollen nachstehend die Ergebnisse aktueller Betriebsvergleiche der auf Tourismusfinanzierung fokussierten österreichischen Spezialbank „Tourismusbank“ dargestellt werden, bezogen auf die Daten der österreichischen 3- und 4/5-Sterne-Hotellerie.

Tourismusbank-Kennzahlen der 4*/5*-Hotellerie 2019		
Stand: 31.8.2020		
Bilanzstruktur (Werte in % der Aktiva)	Median	TOP
AKTIVA (in EUR 1.000)	5.022	9.253
Anlagevermögen	93 %	88 %
Umlaufvermögen	7 %	12 %
AKTIVA	100 %	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (inkl. Rücklagen)	17 %	35 %
Fremdkapital	83 %	65 %
PASSIVA	100 %	100 %
Tourismusbank-Kennzahlen der 3*-Hotellerie 2019		
Stand: 31.8.2020		
Bilanzstruktur (Werte in % der Aktiva)	Median	TOP
AKTIVA (in EUR 1.000)	2.182	4.056
Anlagevermögen	92 %	86 %
Umlaufvermögen	8 %	14 %
AKTIVA	100 %	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (inkl. Rücklagen)	10 %	24 %
Fremdkapital	90 %	76 %
PASSIVA	100 %	100 %

Tabelle 9: Bilanzstruktur-Kennzahlen [Quelle: Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH]

2.4. Praxisbeitrag: Finanzieller Erfolg in der Hotellerie aus Sicht der Bank

Autor:	Michael Falkner
Unternehmen:	BTV – Bank für Tirol und Vorarlberg
Position:	Geschäftsleiter Tourismus

Bei der Beurteilung der finanziellen Stärke von Tourismusbetrieben oder einzelner Investitionsprojekte von Tourismusbetrieben ist die Betrachtung der langfristigen Ertragsfähigkeit in Kombination mit der Kapitalstruktur des Unternehmens von zentraler Bedeutung. Basis für langfristige Ertragsfähigkeit und gesunde Kapitalstruktur sind die Unternehmerin oder der Unternehmer selbst sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine klare strategische Positionierung unter Berücksichtigung von Marktumfeld und Lage des Hotels sowie eine stimmige „Hardware“ des Hauses. Das Angebot und die Servicequalität müssen authentisch sein und der Unternehmer muss die finanzielle Seite „im Griff“ haben.

Aus Sicht der Bank sind unter anderem folgende Indikatoren bei der finanziellen Beurteilung eines Hotelbetriebes wichtig:

- **Verhältnis Umsatz zu Finanzverschuldung:** Diese Zahl gibt Auskunft über die Relation des wirtschaftlichen Ertragspotentials eines Unternehmens zu den verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten. Je höher der Anteil der Finanzverschuldung in dieser Relation ist, desto größer sind alleine schon die Belastungen aus dem Zinsendienst. Die erzielbaren Umsätze sollten daher in einer sinnvollen Relation zum eingesetzten verzinslichen Fremdkapital stehen.
- **Verhältnis Cashflow zu Finanzverschuldung:** Diese Zahl ist ein Indikator für die Rückführbarkeit des finanziellen Obligos. Je größer der erzielbare Cashflow in Relation zum verzinslichen Fremdkapital ist, desto mehr Kraft hat das Unternehmen sein Eigenkapital zu stärken, strategische Investitionen umzusetzen und auf kurzfristige Ereignisse zu reagieren (neben der Erfüllung langfristiger Verpflichtungen und der Durchführung laufender Ersatzinvestitionen).

Die oben angeführten Verschuldungsrelationen sind zusammen mit der Nutzungsdauer der einzelnen Vermögensgegenstände auch für die Wahl der optimalen Finanzierungslaufzeit der Investitionen von größter Bedeutung. Eine optimale Laufzeitstruktur von Finanzierungen sichert die finanzielle Flexibilität, die zukünftige Reinvestitionsfähigkeit und damit das langfristige strategische Erfolgspotenzial des Unternehmens.

Neben den dynamischen Verschuldungsgraden ist auch die Vermögenssituation eines Hotelbetriebes von zentraler Bedeutung:

Ausgewogenes Verhältnis Eigenkapital zu Finanzverschuldung

Der tatsächliche Wert der Vermögensgegenstände (im Wesentlichen die Hotelimmobilie und die dazugehörige Infrastruktur) sollte in einem angemessenen Verhältnis zum verzinslichen Fremdkapital stehen. Ausgehend von der Bilanz gilt es, etwaige stille Reserven aus dem Anlagevermögen gemäß ihren tatsächlichen Marktwerten –, und mit kaufmännischer Vorsicht – zu bewerten und in die Beurteilung einfließen zu lassen.

Zur Finanzierung besonderer Projekte kommen vermehrt Alternativen wie Leasing oder Mezzaninfinanzierungen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis zum Einsatz.

Praxisbeispiel für „gesunde Relationen“

Wirtschaftlich angemessene Kennzahlen anhand von Eckdaten eines gehobenen Viersternehotels mit großzügigem Wellnessbereich:

- Umsatz: 7,2 Mio. Euro
- Personalkosten: 2,4 Mio. Euro (33,3 % des Umsatzes)

3. Finanzierungsarten im Detail und ihre Bedeutung für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft (KMU-Fokus)

Die grundlegenden Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens wurden bereits im einleitenden Grundlagen-Kapitel kurz angerissen und werden anhand des nachstehenden Raster-Diagramms vertiefend dargestellt.

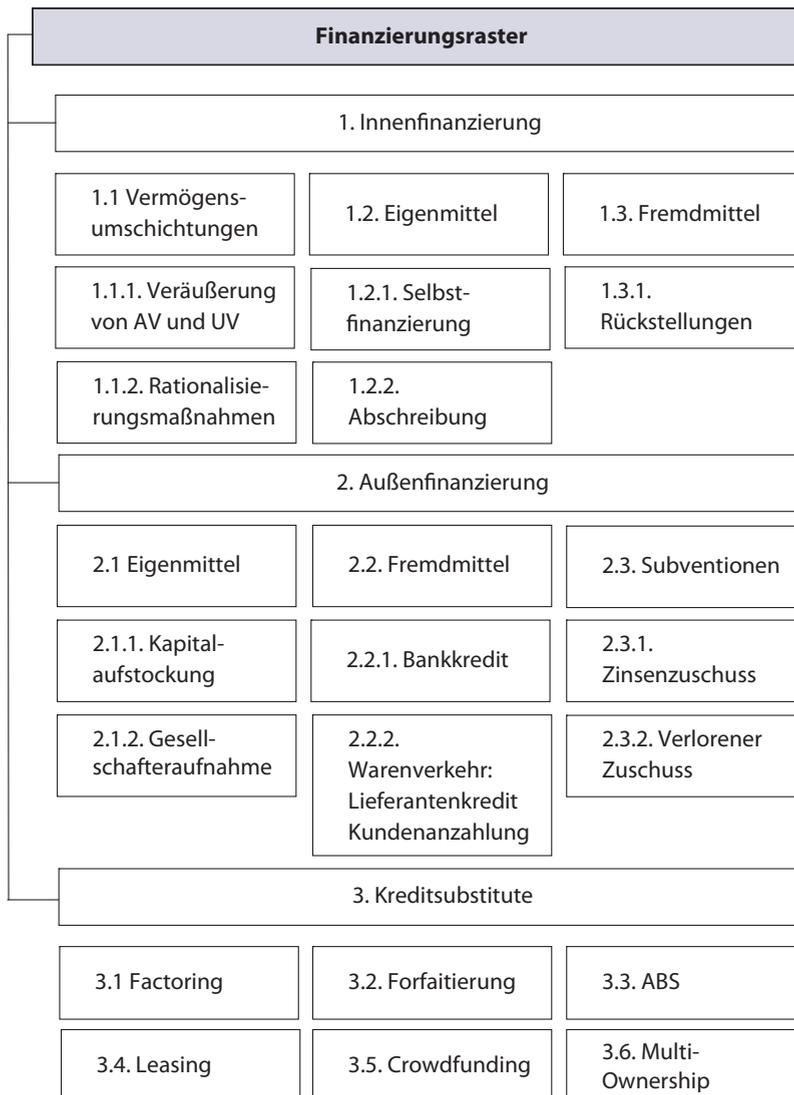


Abbildung 8: Finanzierungs raster [Quelle: eigene Darstellung]

3.2.4.6. Praxisbeitrag: Juristische Aspekte von Crowdfunding-Projekten

Autor: Jürgen Mayerhofer
 Unternehmen: Gloyer Dürnberger Mayerhofer Rechtsanwälte GmbH
 Position: Geschäftsführer, Rechtsanwalt

Mit dem Alternativfinanzierungsgesetz (im Folgenden kurz: AltFG) wurde per 1.9.2015 ein Rechtsrahmen für alternative Finanzierungsprojekte, insbesondere Bürgerbeteiligungsmodelle, geschaffen. Eckpunkte des AltFG sind:

- die Klarstellung, unter welchen Rahmenbedingungen alternative Finanzierungen durchgeführt werden können,
- der Schutz der Anleger,
- die Statuierung von Verhaltens- und Informationspflichten für Emittenten und Betreiber einer Crowdfunding-Plattform sowie
- Regelung zur Kriminalitätsbekämpfung.

Das neue Gesetz ist primär für KMUs, NGOs und Gemeinden konzipiert und dem Gesetz unterliegen Vorhaben, die durch die Ausgabe „alternativer Finanzierungsinstrumente“ gegen Hingabe von Kapital finanziert werden – dies sowohl durch direkten Finanzierungsauftrag eines Emittenten an potentielle Anleger als auch in Fällen, in denen eine vermittelnde Internet-Plattform zwischengeschaltet ist.

Mit BGBl. I 2018/48 wurde das AltFG erstmals umfassend novelliert. Für Angebote, die vor dem Ablauf des 31.7.2018 veröffentlicht wurden, galt noch bis zum 31.12.2018 das Gesetz in der Form BGBl. I 2018/17, für alle anderen Angebote sind die novellierten Bestimmungen anzuwenden.

Im AltFG n.F. wird der Begriff „Emittent“ neu festgelegt. Der Emittent ist nunmehr als ein Rechtsträger gemäß § 1 Abs. 1 Z. 2 KMG definiert. Das AltFG ist damit jetzt unabhängig davon anzuwenden, ob ein Unternehmen von einer bestimmten Größe betrieben wird, und es wird auch nicht mehr gefordert, dass die Gelder unmittelbar für die operative Tätigkeit des Emittenten eingesammelt werden. Die Regelungen des AltFG können aktuell von jeder Person genutzt werden.

Die neue Fassung des AltFG ermöglicht die Nutzung von Wertpapieren und Veranlagungen. Wertpapiere sind übertragbare Wertpapiere, Veranlagungen Vermögenswerte.

Somit können auch Kommanditbeteiligungen auf der Grundlage des AltFG angeboten werden. Darüber hinaus sind die Beschränkungen (kein unbedingter Rückzahlungsanspruch, keine Nachschussverpflichtung) mit der Novelle entfallen.

Weiters ist es jetzt auch Wertpapierfirmen und Kreditinstituten möglich, als Plattformbetreiber zu agieren.

Das AltFG n.F. sieht nunmehr keine doppelte Prüfpflicht mehr vor. Das Informationsblatt ist entweder von einem unabhängigen Dritten oder vom Plattformbetreiber zu prüfen.

Auch der Anwendungsbereich des AltFG wurde reformiert. Das Bundesgesetz regelt nunmehr die Zulässigkeit der Finanzierung durch ein öffentliches Angebot über Wertpapiere oder Veranlagungen im Rahmen der Ausnahme zur Projektprospektpflicht gemäß § 3 Abs. 1 Z. 10 KMG. Das AltFG gilt sohin generell für alle Kleinemissionen. Die geplante Emission darf nicht dazu führen, dass der binnen zwölf Monaten durch die Ausgabe von Wertpapieren oder Veranlagungen emittierte Gesamtgegenwert € 2 Mio. erreicht oder übersteigt. Wertpapiere und Veranlagungen sind jeweils getrennt voneinander zusammenzurechnen. Die geplante Emission darf nicht dazu führen, dass der aushaftende Betrag aller durch die Ausgabe von Veranlagungen entgegengenommenen Gelder über einen Beobachtungszeitraum von sieben Jahren insgesamt den Betrag von € 5 Mio. übersteigt. Die geplante Emission darf schließlich nicht dazu führen, dass der binnen zwölf Monaten durch die Ausgabe von Wertpapieren oder Veranlagungen emittierte Gesamtgegenwert € 5 Mio. erreicht oder übersteigt (neue Schwellenwertregelungen).

4. Unternehmensplanung im Tourismus

Touristische Unternehmensplanung als maßgebliches Tool einer erfolgreichen, kurzfristigen Unternehmenssteuerung vollzieht sich auf allen notwendigen finanzwirtschaftlichen Dimensionen des Unternehmens. Um das übergeordnete Ziel einer jederzeitigen, angemessenen Liquidität sicherzustellen, sind als Planungsebenen

- die Geschäftsverläufe (Leistungsbudget),
- die Aktivitäten (operative Maßnahmen, die zum Erreichen des Leistungsbudgets dienen),
- die Investitionen
- sowie die Finanzierungsströme (aus obigen Bereichen sowie der Finanzierungstätigkeit des Unternehmens)

zu berücksichtigen.

4.1. Budgetierung von Geschäftsverläufen

Im Zuge eines systematischen Controlling-Prozesses im Tourismusbetrieb kommt der Budgetierung von Geschäftsverläufen als operative Controlling-Komponente in Hinblick auf das steigende Informationserfordernis des Unternehmens gegenüber der „Passivseite der Bilanz“ (Banken, stille Gesellschafter, Aktionäre ...) ein stetig wachsender Stellenwert zu.

Während im Rahmen des „strategischen Controllings“ auf Basis breit gefasster Markt-, Wettbewerbs- sowie Stärken- und Schwächenanalysen die richtigen Weichenstellung im Unternehmen für die langfristige Zukunft herbeigeführt werden (Effektivität), erfolgt beim „operativen Controlling“ die kurzfristige Steuerung hin zu einer möglichst effizienten Zielerreichung (= Maximierung der Gewinnerzielung).

Kern-Instrument des operativen Controllings ist das „Leistungsbudget“ bzw. operative Budget, in welchem die Planung der Geschäftsverläufe und somit der erwarteten Erträge und Aufwände für eine bestimmte Leistungsperiode (i.d.R. ein Wirtschaftsjahr oder auch eine Saison) auf zumeist monatlicher Basis erfolgt.

4.1.1. Begriff Budget

Bei einem Budget handelt es sich um eine zahlenmäßige Einschätzung der kurzfristigen Zukunft, welche mit oder ohne Berücksichtigung der Vergangenheit des Unternehmens vorgenommen werden kann und auch qualitative Komponenten bewertet.

Es definiert auf Basis von Zahlen (Erlös- und Aufwandsziele) einen Weg zur Zielerreichung (Gewinn/Finanzüberschuss einer bestimmten Periode), wobei innerhalb der laufenden Planperiode regelmäßig die realisierten Ergebnisse mit den Planzahlen verglichen werden. Dieser üblicherweise monatlich abgewickelte Soll-Ist-Vergleich fungiert als systematisches Mess- und Kontrollinstrument, sodass bei Planabweichungen kurzfristig Maßnahmen – beispielsweise zur Reduktion des Gastronomie-Wareneinsatzes durch Lieferantenwechsel und Kennzahlvorgaben an den Küchenchef – eingeleitet

	Jänner		Februar		März	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Anfangsbestand an Zahlungsmitteln	A	I	B	II	C	III
+ Einzahlungen	xx	xx	xx	xx	xx	xx
– Auszahlungen	xx	xx	xx	xx	xx	xx
= Endbestand an Zahlungsmitteln	B	II	C	III	D	IV

Tabelle 38: Exemplarischer Aufbau eines Finanzplans [Quelle: eigene Darstellung]

Eigentlicher Zweck der Finanzplanung ist dabei das Aufdecken von erwartbaren Über- oder Unterliquiditäten in der Planungsperiode und somit die vorausschauende Gestaltung der Zahlungsströme. Vor allem kann durch dieses proaktive Verhalten einer Insolvenz vorgebeugt werden, da frühzeitig Maßnahmen zur Beseitigung von Unterliquiditäten getroffen werden können (vgl. Däumler/Grabe 2013).

Die Durchführung der Finanzplanung kann auch für ein einzelnes Investitionsobjekt vorgenommen werden und ist dann gleichzusetzen mit einer Kapitalbedarfsrechnung. Hierbei werden, wie bereits dargestellt, die mit einer Investition oder Unternehmensgründung in Zusammenhang stehenden Ein- und Auszahlungen nach dem Zeitpunkt ihres Entstehens dargestellt und saldiert.

Erstellungsgrundlage

Grundlage für die Erstellung eines Finanzplans ist die Budgetplanung eines Unternehmens. Rechengrößen dieser Jahresplanung sind Erlöse und Kosten. Die Finanzplanung greift als Planungsgrundlage auf diese Informationen zurück und führt Adaptierungen durch, um letztlich nur die tatsächlich anfallenden Ein- und Auszahlungen abzubilden. Hierfür werden beispielsweise Abschreibungen oder Rückstellungen im Finanzplan nicht erfasst, da ihnen keine Auszahlungen gegenüberstehen. Die Einzahlungen geben dabei Auskunft über die Finanzierung, wohingegen die Auflistung der Auszahlungen die Mittelverwendung für Investitionen, Aufwände oder Zins und Tilgung abbildet.

Da die Finanzplanung, wie dargestellt, auf die Jahresplanung zurückgeht, ist in einer periodisierten Darstellung besonderes Augenmerk auf die in der Jahresplanung integrierten Abgrenzungen zu legen. So kann beispielsweise die Urlaubs- und Weihnachtsremuneration in der Jahresplanung aliquot nach Monaten ausgewiesen werden, während sie in der Finanzplanung zum entsprechenden Auszahlungszeitpunkt erfasst wird. Wesentliche Bedeutung kommt somit prinzipiell der möglichst genauen Einschätzung von Ein- und Auszahlungsterminen zu. Ein geplanter Umsatz für den Monat Juni bedeutet nicht, dass auch die korrespondierenden Einzahlungen im Juni erfolgen, was entsprechende Erfahrung für die Finanzplanung erforderlich macht.

Wurden die ein- und auszahlungswirksamen Positionen auf Basis des betrieblichen Umsatzprozesses erfasst, so ist eine Ergänzung um zusätzliche „cashwirksame“ Positionen vorzunehmen:

- **Investitionen:** Sie sind ausgabenwirksam und müssen gemäß ihrem Zahlungszeitpunkt als Liquiditäts-Abfluss berücksichtigt werden (Cashflow aus Investitionstätigkeit).

6.5. Preis- und Preismanagement

6.5.1. Der Preis als „Game Changer“

Kaum ein Themenbereich wird in der betrieblichen Praxis so „unterschätzt“ wie die Fragen der richtigen ertragsoptimierenden Preisfindung, der Preissteuerung bzw. des aktiven Preismanagements (vgl. hierzu vertiefend Simon/Fassnacht 2016). Dabei wird außer Acht gelassen, dass der Preis einer der beiden zentralen Stellhebel zur Erwirtschaftung der Erträge eines Unternehmens ist – ganz im Sinne der bekannten Formel

$$U = P \times M$$

U = Umsatz

P = Preis

M = Menge

Dabei stellt im Rahmen obiger Multiplikation der „richtige“ Preis die für den Gesamtgewinn des Unternehmens letztlich zentrale Größe dar und ist bedeutender für die Gewinnerzielung eines Unternehmens als die in der Praxis häufig priorisierte „Mengen- oder Auslastungs-Komponente“.

Nur wenn der Preis für ein angebotenes Produkt „stimmt“, wird sich auch nachhaltiger betriebswirtschaftlicher Erfolg im Sinne des Erreichens der notwendigen Gewinnziele einstellen. Eine Fokussierung auf die Mengentangente (bzw. im Tourismus die Auslastung) oder auch auf das Aufwands- und Kostenmanagement führt letztlich nie zum gewünschten Ziel. Anders gesagt: Nur wenn die Preiskomponente souverän „gemanagt“ wird, kann sich nachhaltiger und dauerhafter wirtschaftlicher Erfolg in einem Unternehmen einstellen. Dazu soll nachstehend auf wesentliche Aspekte eines aktiven Preismanagements und einer gewinnoptimierten Preissteuerung eingegangen werden.

6.5.2. Grundlagen des Preismanagements

6.5.2.1. Der Zusammenhang zwischen Preis und Gewinn

Will man einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen dem erzielbaren Gewinn eines Unternehmens und der Preisbildung für seine Produkte oder Dienstleistungen herstellen, so genügt es, sich die einfachste Definition von Gewinn vor Augen zu führen:

$$\text{Gewinn} = (\text{Preis} \times \text{Menge}) - \text{Kosten}$$

Aus der Formel wird ersichtlich, dass auf den Gewinn nur drei Komponenten Einfluss nehmen (vgl. Simon 2020): zum einen der Preis, zum zweiten die abgesetzte Menge und zum dritten die für die Produkt- oder Dienstleistungserstellung erforderlichen Kosten (Letztere unterteilt in fixe und variable Kosten).

Gerade im Tourismus, der gemeinhin in seiner Leistungserstellung sehr fixkostenintensiv ist, zeigt sich, dass selbst geringe Erhöhungen bzw. Reduktionen des Preises bereits maßgebliche Effekte auf die Gewinnsituation haben. So zeigt sich, dass z.B. eine nur 5%ige Erhöhung des Preises bei hoher Fixkostenintensität (z.B. einer Seilbahn) die Gewinnspanne eines Unternehmens um 50 % erhöhen kann, wohingegen eine 5%ige Preis-

7. Baseler Regelwerke für Banken und ihre Konsequenzen für die Kreditfinanzierung im Tourismus

7.1. Basel I bis IV

7.1.1. Begriff

„Basel“ (Sitz der BIZ, der supranationalen Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) subsumiert ein Regelwerk für die Kreditvergabe von Banken, welches prinzipiell die Sicherung der Stabilität des Bankensystems zum Ziel und mit „Basel II“ seit 2007 massiv an Bedeutung gewonnen hat. Es soll sicherstellen, dass Banken zu einer risikoadäquaten Eigenkapitalhinterlegung für die ihrerseits gegebenen Kredite angehalten werden (vgl. Stadler 2004).

Die bereits im Jahr 1988 verabschiedete, bis 2007 gültige Richtlinie „Basel I“ definierte, dass Banken für alle ausgegebenen Kredite eine pauschale Eigenkapitalquote von zumindest 8 % vorhalten müssen. Die Kreditvergabemöglichkeit eines Bankinstitutes wurde damit auf das 12,5-Fache der Eigenkapitalsumme begrenzt. Da Basel I hinsichtlich der Kapitalkostenausstattung nicht nach Bonität des Kreditnehmers und damit den einem individuellen Kredit innewohnenden Ausfallwahrscheinlichkeiten differenzierte, erfolgte nach diesem System eine Quersubventionierung von „schlechten“ Kreditnehmern durch „gute“.

Mit den 2007 in Kraft getretenen „Basel-II“-Regelungen wurde eine risikoabhängige Eigenkapitalhinterlegung für Banken eingeführt, die in Abhängigkeit von der Bonität des Kreditempfängers zwischen 1,6 % und 12 % an Eigenkapitalhinterlegungsverpflichtung vorsieht. In der Folge waren Kreditkosten bzw. die anzuwendenden Risikozuschläge nunmehr stark vom Ausfallrisiko eines Kredites geprägt, wobei Kreditnehmer mit schlechtem Rating Kredite nur mehr zu deutlich teureren Konditionen erhalten als Kreditnehmer mit geringen Ausfallrisiken.

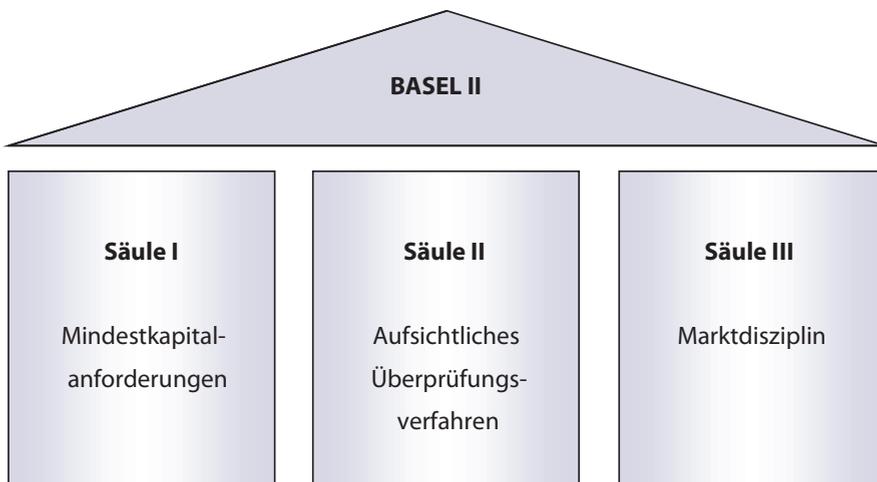


Abbildung 29: Überblick Basel II [in Anlehnung an Nadvornik/et al. 2015, S. 301]