

Neue Wege im **INVENTARVERKAUF**

Wer als Hotelier oder Gastronom seinen Betrieb aufgeben muss, will nicht nur aus der Immobilie einen möglichst hohen Erlös erzielen, sondern auch aus dem Inventar. Ein speziell entwickeltes Internetportal hilft in diesem Fall, den Umsatz zu steigern

Nach einer lang anhaltenden Durststrecke stand dem Dehoga Branchenbarometer zufolge das Jahr 2006 für die deutsche Hotellerie und Gastronomie wieder im Zeichen des konjunkturellen Aufschwungs. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, reduzierten sich darüber hinaus die Unternehmerinsolvenzen von Januar bis Mai 2006 um satte 11,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Für 2007 sind aufgrund der zahlreichen gesetzlichen Änderungen die Prognosen äußerst unterschiedlich, schwierige Zeiten stehen uns bevor. Einige Unternehmen werden Konsequenzen ziehen und aufgeben müssen.

Bei der neutralen Bewertung des Objektes und des Inventars helfen in solchen Fällen vereidigte Sachverständige. Für den erfolgreichen Verkauf der Immobilie sind Spezialisten für Gastro-Immobilien die kompetenten Partner. Geeignete Sachverständige finden Sie unter www.fcsi.de. In puncto Inventar fühlen sich viele Besitzer jedoch oftmals allein gelassen. Meist kennen Hoteliers und Gastronomen den Verkaufswert ihrer Einrichtung und Ausstattung nicht, und für die Eigentümer oder Investoren sind die vielen Kleinteile nahezu wertlos. Deshalb wurde bisher zu oft das Inventar weit unter Wert »verramscht«, zumal die AfA-Tabellen, die für die Bemessung der Absetzung für Abnutzung maßgeblich sind, nur geringe Werte aufweisen. Dabei sind die scheidenden Betreiber daran interessiert, einen möglichst hohen Erlös aus dem gebrauchten Inventar zu erzielen. Doch wie?

Mit einer eigens für diese Anforderungen entwickelten Software hat Rainer Plappert, Betreiber der Dietzenbacher Beratungsfirmen QMES und Der Erfolgswirt, am Beispiel des Stuttgarter Parkhotel am Rundfunk ein Exempel statuiert, das alle Erwartungen übertraf und den Betroffenen ein neues Modell für optimale Verkaufserlöse aufzeigt. Innerhalb von nur zwei Wochen haben



Eine neue Software ermöglichte den Eigentümern des Stuttgarter Parkhotel am Rundfunk den Verkauf des kompletten Inventars

hundert von Käufern das komplette Inventar des Vier-Sterne-Hotels erworben. Sowohl das Portal www.hotel-inventarverkauf.de wurde hierfür zur Verfügung gestellt als auch in Verbindung damit klassisch vor Ort verkauft.

Zunächst begutachteten Plappert und sein Team das Groß- und Kleininventar, dann erfolgte die Präsentation der über 5000 Teile auf der Internetseite. So konnten sich Interessenten bereits vor der Schließung des Hotels die gewünschten Einzelteile wie Besteck, Lampen, Geschirr, Silberwaren, aber auch ganze Zimmereinrichtungen und Küchengeräte sichern.

Von der Inventaraufnahme bis zur Übergabe an das Abrissunternehmen standen der Projektleiterin Julia Plappert, Juniorberaterin bei Der Erfolgswirt, nur knapp sechs Wochen zur Verfügung. Innerhalb dieses Zeitraums organisierte sie den Ausbau des Mobiliars sowie den Verkauf eines jeden Details. Mehr als die Hälfte des Erlöses, der alle Erwartungen überstieg, wurde über das Internet erzielt. Die Kombination aus Internetverkauf und »Vor-Ort-Service« schließt somit die Lücke im Verkauf von Groß- und Kleininventar, wobei die hierbei eingesetzte Software problemlos von den Benutzern gehandhabt werden kann.

Der projektbezogene Inventarverkauf ist eine Branchenlösung, die speziell auf Hotel- und Gastronomiebetriebe zugeschnitten ist. Das Team von Der Erfolgswirt ergänzt den Internetverkauf durch einen Fullservice, der Eigentümern den lästigen Detailverkauf erspart. Dieses System eignet sich deshalb nicht nur für Investoren, Brauereien, Banken, Immobilienmakler und natürlich für Hoteliers, sondern auch für solche Organisationen, die nur modernisieren oder verkaufen wollen.

FCSI Deutschland- Österreich e.V.

Internationaler Verband
der Berater & Planer
für Hotellerie, Gastronomie,
Großverpflegung, Tourismus
und artverwandte Betriebe

E-Mail webmaster@fcsi.de
Internet www.fcsi.de

PRÄSIDENT

Gerhard Franzen

Havelpark, Döberitzer Weg 5
D-14624 Dallgow

Tel. 03322-241545

Fax 089-1488215868

Mobil 0173-2062237

E-Mail gerhard.franzen@adp-beratung.de

VIZEPRÄSIDENT

Kornelius Kirsch

Tel. 033232-20166

E-Mail info@hotel-beratung.com

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Christine Schloter

Iris Schmid

Heinz Eck

Ralph Kölch

Josef Meringer

FCSI-TERMINE

26. bis 27. Februar 2007

Impulstag, Schloss & Gut Liebenberg bei Berlin

Themen: Was erwarten Banken von
Hoteliers und Gastronomen?

Was bedeutet das Allgemeine Gleich-
behandlungsgesetz für den Alltag?

17. bis 19. Mai 2007

FCSI Europe – Africa – Middle East
Conference, Prag

Thema: Magic Ideas – The Bridge to the East

Rainer Plappert

ist in
Dietzenbach
mit seinen Fir-
men »Der Er-
folgswirt« und
»QMES« ber-
atend für den Handel und
das Gastgewerbe tätig. Für
Hotel- und Gastronomie-
betriebe hat das FCSI-Mit-
glied eine Software ent-
wickeln lassen, die speziell
für den Verkauf von Inven-
tar geeignet ist. Telefon-In-
fo Der Erfolgswirt: 06074-
85360, www.erfolgswirt.de

