

# EIN BISSCHEN „TATORT“

Fast alle Pools haben sich mittlerweile eine „Rundum-Betreuung“ ihrer Makler auf die Fahnen geschrieben. Auf Unterstützung hoffen diese besonders in rechtlicher Hinsicht, denn Schadensersatzklagen enttäuschter Anleger stellen eine ständige Gefahr dar.

**E**s ist noch gar nicht so lange her, da lockte die Frage, wie man einem Unternehmen wieder auf die Sprünge helfen kann, bis zu sieben Millionen Deutsche vor den Fernseher. Das TV-Format „Rach, der Restauranttester“ sorgte von 2005 bis 2013 regelmäßig für Spitzenquoten bei RTL. Darin besuchte der Hamburger Starkoch Christian Rach deutschlandweit Restaurants, die sich in finanzieller Notlage befanden, um sie vor dem Ruin zu bewahren. Nach einer Inspektion von Küche, Service und Geschäftsführung konfrontierte er die Betreiber mit einer schonungslosen Bestandsaufnahme. Anschließend machte er Vorschläge, wie sich die Situation verbessern lässt und setzte sie mit dem Betreiber in die Tat um – meist mit Erfolg, die Zahl der Gäste stieg, die Restaurants konnten gerettet werden.

Einen Retter wie Christian Rach könnte sicherlich auch so mancher Maklerbetrieb gut gebrauchen – dumm nur, dass der Koch über keine nachgewiesene Expertise im Finanzvertrieb verfügt. Besonders die fortschreitende Digitalisierung und neue rechtliche Vorgaben setzen den Vertrieblern zu, viele sind damit heillos überfordert. Doch anders als beim „Restauranttester“ spielen sich ihre Nöte nicht vor den Augen der Öffentlichkeit ab, einen medientauglichen „Christian Rach der Finanzdienstleistungsbranche“ sucht man bislang vergebens. Was wiederum nicht heißt, dass die Makler ohne Unterstützung auskommen müssen. Kleine Vertriebseinheiten und Einzelkämpfer können sich großen Maklerpools anschließen, die ihnen dabei helfen, den gesetzlichen Vorschriften gerecht zu werden. Und nicht nur in Sachen Regulierung treten die Pools mit dem Versprechen an, den Vermittlern das Leben leichter zu machen, sondern auch in Sachen Digitalisierung. Sie verstehen sich als digitale Plattformen, die die Makler mit unzähligen Online-Tools unterstützen.

Doch das ist nicht alles. Fast alle Pools haben sich mittlerweile eine „Rundum-Betreuung“ ihrer Makler auf die Fahnen geschrieben – die Inspektion von Küche, Service und Geschäftsführung sozusagen. „Mit persönlichen regionalen Vertriebsleitern und Sales Consultants bieten wir unseren Vertriebspartnern



Martin Steinmeyer, Netfonds: „Neben den vertrieblichen Themen geht es auch immer wieder um Nachfolge-Themen. Wir geben Anleitung zu ersten Schritten in der Planung dieses Unterfangens und vermitteln in unterschiedliche Richtungen.“

FOTO: ANGELA PFEIFFER



Rolf Schünemann, BCA: „Wir sehen uns als Dienstleister auf Augenhöhe, der in der Lage ist, die jeweiligen Geschäftsmodelle bedarfsgerecht zu ergänzen.“

Ansprechpartner in allen Fragen rund um ihr Geschäftsmodell vor Ort. Diese Betreuung umfasst sowohl organisatorische und regulatorische Bereiche als auch Unterstützung in Sachen Eigenmarketing – bis hin zum Angebot der Erstellung einer eigenen Homepage“, erläutert Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandschef von Jung, DMS & Cie. Das Angebot sei auf die unterschiedlichen Vermittlergruppen zugeschnitten – vom Einzelmakler bis hin zum großen firmenverbundenen Vermittler. „Je nachdem, wie unsere Vertriebspartner und ihr Geschäftsmodell aufgestellt sind, werden die entsprechenden Angebote abgerufen. Wir führen zwar nicht Buch über die einzelnen Anfragen unserer Makler hinsichtlich vertrieblicher und unternehmerischer Unterstützung vor Ort. Aber aufgrund der zahlreichen Wünsche und Anregungen, die unsere Sales Consultants laufend erreichen, lässt sich erkennen, dass die Breite des Angebots erwünscht ist und die Beratung rege genutzt wird“, so Grabmaier.

#### „Die Unabhängigkeit nicht gefährden“

So beurteilt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher die Unternehmensberatung für Finanzvertriebe:

„Die Branche bzw. die Vermittler müssen sich immer weiter professionalisieren. Das erwartet der Gesetzgeber, aber vor allem auch unsere Kunden. Das bedeutet, dass sich Vermittler auf das konzentrieren sollten, was sie ausmacht: qualifiziert hochwertige Beratung. In Zeiten immer stärkerer Regulierung setzt das aber ein ebenfalls professionelles Umfeld voraus, das qualitativ hochwertige Support-Dienstleistungen zur Verfügung stellt. Hier sind zum Beispiel die Pools gefordert, die aber auch schon hervorragende Dienstleistungen anbieten. Von diesem Wettbewerb der Pools über Servicedienstleistungen und unterschiedliche Vergütungsmodelle profitieren die Makler. Als Verband wollen wir kein (Vergütungs-)Modell favorisieren. Alles, was dem Vermittler hilft, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren, finden wir begrüßenswert, wenn es die Unabhängigkeit des Vermittlers nicht gefährdet und die gesetzlichen Anforderungen einhält.“

Netfonds versteht sich laut Vorstand Martin Steinmeyer als prozessualer und regulatorischer Dienstleister mit einem breiten Spektrum. „Konkret schulen wir beispielsweise im Versicherungsbereich den Ansatz und Einsatz der DIN-Beratung. Auch Vermarktungsansätze für Direktabschlussmöglichkeiten werden in Webinaren vermittelt.“ Zum Angebot zählt auch die Nachfolgeplanung – ein Thema, das von vielen Maklern sträflich vernachlässigt wird. „Hier diskutieren wir Vor- und Nachteile, geben Anleitung zu ersten Schritten in der Planung dieses Unterfangens und vermitteln in unterschiedliche Richtungen – zum Beispiel Interessenten, aber auch konkrete rechtliche Unterstützung.“

#### Bei Maklerpools wie der BCA weiß man von einem hohen Maß an unternehmerischer Disziplin zu berichten.

Auch Blau Direkt hilft Maklern bei der Nachfolgeplanung. „Neben konkreten Lösungen helfen wir auch, die entsprechenden Vorbereitungen einzuleiten“, erklärt Geschäftsführer Oliver Pradetto. Welche Beratungsangebote die Makler am meisten nachfragen, hängt laut Pradetto oft an aktuellen Themen: „Im letzten Jahr hat die Datenschutzgrundverordnung für viel Verunsicherung gesorgt. Wir haben viel Aufmerksamkeit dafür bekommen, mit unserem Rahmenvertrag, jedem Betrieb für 50 Euro monatlich einen eigenen Datenschutzbeauftragten zur Verfügung stellen zu können. Einerseits haben wir unsere Makler damit rechtssicher aufgestellt, andererseits erzeugt gerade die Umstellung natürlich ein hohes Aufkommen an Fragen.“

Ganz so desolat wie bei den Restaurants, die Christian Rach retten musste, scheint die Lage bei den Vertrieben allerdings nicht zu sein. So weiß man bei der BCA von einem hohen Maß an unternehmerischer Disziplin zu berichten. „Insofern sehen wir uns nicht in der Rolle, diesen Unternehmern buchstäblich ‚auf die Sprünge‘ zu helfen. Wir sehen uns eher als Dienstleister auf Augenhöhe, der in der Lage ist, die jeweiligen Geschäftsmodelle bedarfsgerecht zu ergänzen“, sagt Vorstandschef Rolf Schünemann. „Ein Maklerunternehmen muss sich heute die Frage stellen: Kann ich Compliance-Officer, Marketingexperte, Produktspezialist, Digital- und Kommunikationsexperte sein und mich gleichzeitig auf meine Kernkompetenz Finanz- und Versicherungsberatung konzentrieren? In dieser Frage muss ein Pool alles in Sachen Technik, Infrastruktur, Systeme, fachlichen Support, Marketing- und Kommunikationshilfe anbieten, was notwendig ist, damit ein Makler langfristig erfolgreich im Markt bestehen kann.“ Derzeit gebe es besonderen Bedarf an Unterstützung in Sachen Digitalisierung: „Insbesondere die systematische Digitalisierung von Geschäftsprozessen ist Maklerunternehmen aktuell sehr wichtig. Hierzu gehört eine konsolidierte Datenhaltung genauso wie automatisierte Bestandsoptimierung und der digitale Weg zum Kunden. Stark nachgefragt werden zudem unsere Unterstützungsangebote hinsichtlich digitaler Kundenkommunikation sowie rund um die Akquise von Neukunden.“

Auch beim Marktführer Fonds Finanz sieht man die Hauptaufgabe darin, den angehenden Maklern den Rücken für ihr Kerngeschäft freizuhalten. „Wir entlasten sie deshalb bei zeit- und kostenintensiven Prozessen und sorgen für eine professionelle und schnelle Abwicklung von Anträgen und Umsätzen. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Makler bei der nachhaltigen Vermarktung ihrer Dienstleistungen – gerade im Hinblick



Oliver Pradetto, Blau Direkt: „Eine Verpflichtung zur Aufzeichnung verletzt die Intimsphäre und persönliche Freiheit in unvorstellbarer Weise.“

auf die Digitalisierung“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Norbert Porazik. In diesem Bereich ist die Nachfrage besonders groß: „Immer mehr Makler erkennen, dass die Digitalisierung vielfältige, gewinnbringende Möglichkeiten bietet, die sie gern für sich und ihre Dienstleistungen nutzen wollen. Daher beziehen sich viele Nachfragen auf die Themen Online-Marketing und Online-Services für Endkunden.“ Mindestens ebenso stark nachgefragt seien Unterstützungsangebote in Bezug auf die anhaltenden Regulierungsbemühungen, die immer neue Anforderungen mit sich bringen und dadurch für Verunsicherung sorgen. „Wir bieten hierfür nicht nur umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten an, persönliche Ansprechpartner unterstützen zudem telefonisch mit ihrem Expertenwissen.“

Besonders Schadensersatzklagen enttäuschter Anleger sind eine ständige Gefahr für Berater und Vermittler. Jüngstes Bei-

spiel: Verschiedene auf Kapitalanlage recht spezialisierte Rechtsanwaltskanzleien haben in den letzten Monaten Klagen auf Schadensersatz gegen Vermittler von P&R-Containern eingereicht. P&R war über mehr als 40 Jahre der führende Anbieter von Container-Direktinvestments, hatte im Frühjahr 2018 aber für ihre deutschen Gesellschaften Insolvenz anmelden müssen. Betroffen sind 54.000 Anleger mit einem ursprünglichen Investitionsvolumen von rund 3,5 Milliarden Euro. Vor dem Hintergrund solcher Zahlen verwundert es nicht, dass sich die Vermittler auch in rechtlicher Hinsicht Unterstützung von den Pools erhoffen.

„Wenn er bereits in Anspruch genommen wird, kommt die Hilfe in der Regel schon zu spät. In dem Moment muss eigentlich seine Vermögensschadenshaftpflicht die Abwehr übernehmen“, stellt Pradetto klar. Blau Direkt unterstütze aber mit einem kostenfreien Beratungsangebot durch spezialisierte Anwälte und durch Beweissicherung. Was zunächst ein bisschen nach „Tatort“ klingt, beschreibt Pradetto so: „Unser IT-System dokumentiert eigenständig nahezu alle Beratungs- und Administrationsvorgänge unserer Partnerfirmen. Wo der Makler sich vielleicht schon längst nicht mehr erinnert, können wir oft schon zu Anfang des Verfahrens nachweisen, dass beispielsweise das vom Kunden behauptete Telefongespräch mit dem angeblichen Beratungsfehler nie stattgefunden hat oder dass der Makler sehr wohl eine Alternative vorgeschlagen hat, die der Kunde aufgrund der Mehrkosten aber abgelehnt hatte. Im Wesentlichen zielen unsere Bemühungen aber darauf ab, Haftungsfälle von vornherein zu vermeiden.“ In der Beziehung könne ein Pool sehr viel leisten.

#### Um eine Haftung zu vermeiden, sollten sich die Vermittler auf ihre „Kardinalspflicht“ konzentrieren.

Auch bei Jung, DMS und Cie. ist das vorrangige Ziel, dass die Vertriebspartner erst gar nicht in einen Haftungsstreit mit ihren Kunden kommen. „Dafür haben wir einerseits unsere Masterlisten im Investment- und Beteiligungsbereich, bei denen wir sämtliche Produkte regulatorisch und auf wirtschaftliche Plausibilität hin abchecken, bevor wir sie unseren Vertriebspartnern anbieten. Darüber hinaus basieren auch alle unsere Services auf den aktuellsten regulatorischen Anforderungen, sodass unsere Vertriebspartner stets rechtssicher beraten können“, betont Grabmaier. Sollte es doch zu haftungsrechtlichen Streitigkeiten kommen, dürfe Jung, DMS & Cie. zwar selbst keine Rechtsberatung oder juristische Unterstützung anbieten – was im Übrigen auch für die Vermittler gegenüber ihren Kunden gilt. „Unsere intern fest angestellten drei Rechtsanwälte stehen unseren Vermittlern jedoch mit Rat und Tat zur Verfügung und vermitteln unseren Partnern Zugang zu den jeweils besten Fachanwälten“, so Grabmaier. Auch Schünemann verweist darauf, dass BCA über ein großes Netzwerk an branchenspezialisierten Rechtsanwaltskanzleien verfüge, um die Partner bei Bedarf unterstützen zu können.

Um eine Haftung von vornherein zu vermeiden, sollten sich die Vermittler letztlich auf ihre „Kardinalspflicht“ konzentrieren, Kunden anleger- und anlagegerecht zu beraten. „Doch selbst einem erfahrenen Makler, der nach bestem Wissen, Gewissen und unter Einhaltung aller Standards gehandelt hat, kann es passieren, dass sein Kunde aufgrund einer angeblichen Falsch-

## „EIN KOMPLEXES UNTERFANGEN“

Cash.-Interview mit Netfonds-Vorstand Martin Steinmeyer über Beratungsangebote für Vermittler.

*Mit welchen Konzepten versuchen Sie, Ihren angeschlossenen Partnern auf die Sprünge zu helfen?*

**Steinmeyer:** Wir sind prozessualer und regulatorischer Dienstleister mit einer sehr guten Kenntnis darüber, welche Verfahren und Ansätze auch vertriebllich funktionieren. Somit ist das Spektrum breit. Konkret schulen wir beispielsweise im Versicherungsbereich den Ansatz und Einsatz der DIN-Beratung. Auch Vermarktungsansätze für Direktabschlussmöglichkeiten werden in Webinaren vermittelt.

*Welche Beratungsangebote werden am meisten nachgefragt?*

**Steinmeyer:** Neben den vertriebllichen Themen geht es auch immer wieder um Nachfolge-Themen. Hier diskutieren wir Vor- und Nachteile, geben Anleitung zu ersten Schritten in der Planung dieses Unterfangens und vermitteln in unterschiedliche Richtungen – zum Beispiel Interessenten, aber auch konkrete rechtliche Unterstützung.

*Inwieweit unterscheiden sich die Ansprüche kleinerer und größerer Maklereinheiten an die Beratungsangebote der Pools?*

**Steinmeyer:** Bei größeren Maklereinheiten gibt es meist mehr Kapazität, sich mit dem Thema der Prozesse und Strategie auseinander zu setzen. Die Gespräche sind nicht anders, jedoch intensiver und die Initiative kommt häufig auch vom Partner



Norbert Porazik, Fonds Finanz: „Dass sein Kunde Schadensersatz von ihm fordert, kann selbst einem erfahrenen Makler passieren.“

beratung oder eines tatsächlichen Fehlers Schadensersatz von ihm fordert“, betont Porazik. Gerade in Haftungsfällen sei es unabdingbar, dass der Makler sich von Anfang an anwaltlich beraten lässt, auch und gerade bei einer der Klage vorausgehenden außergerichtlichen Auseinandersetzung. „Die Vermögensschaden-

selbst. Wir freuen uns über jeden Partner, der sich Gedanken um sein Unternehmen im Heute und im Morgen macht.

*Wie unterstützen Sie, wenn ein Makler juristische Probleme hat, beispielsweise wenn er von einem Kunden aus Beraterhaftung in Anspruch genommen wird?*

**Steinmeyer:** Nachdem wir erfahren haben, worum es geht, vermitteln wir in ernsten Fällen an uns gut bekannte, spezialisierte Anwälte. Ein Evaluierungsgespräch ist meist kostenfrei. *Wie bewerten Sie die neue FinVermV, insbesondere die viel diskutierte Aufzeichnungspflicht von Beratungsgesprächen?*

**Steinmeyer:** Das Taping ist ein komplexes Unterfangen. Die technische Lösung ist bei uns erprobt und bewährt. Die Gesprächsführung mit einem gut vertrauten Kunden ist jedoch in der Praxis eine andere. Am Ende bleibt immer eine gewisse Unsicherheit, da ein Telefonat nicht immer einer festen Struktur folgt. Meine persönliche Meinung ist eindeutig: Ein Ergebnisprotokoll mit Hinweisen zu Risiken und Kosten – wie heute schon üblich – sollte absolut ausreichend sein und ist zudem nach jedem Telefonat obligatorisch, auch wenn getaped werden muss.

*Welche Neuerungen im Bereich Unternehmensberatung für Makler planen Sie für 2019?*

**Steinmeyer:** Vor allem wollen wir bei der Digitalisierung in Form von Prozessen und Vertriebsaktivitäten punkten. Unsere neue „finfire“-Plattform erwarten wir zur Jahresmitte, aber schon im Januar präsentieren wir mit „finfire-direct“ direkte Abschluss- und Vermarktungstools zur Neukundenakquise und Bestandskundenveredelung. Im Verlauf des Jahres ist unser Maßnahmenkatalog voll bestückt.

Die Fragen stellte Kim Brodtmann.

haftpflichtversicherung übernimmt die Kosten regelmäßig erst ab einer gerichtlichen Auseinandersetzung. Häufig könnte die Klage jedoch im Vorfeld abgewehrt und ein Prozess vermieden werden.“ Für solche Fälle bietet Fonds Finanz den Vertriebspartnern in Kooperation mit der Rechtsanwaltskanzlei Wirth den sogenannten „Abwehrservice“. „Für alle Abschlüsse, die über uns laufen und im Bestand verbucht sind, erhalten unsere Makler die anwaltliche, außergerichtliche Tätigkeit kostenfrei. Die Rechtsanwälte prüfen den Sachverhalt und versuchen, die Schadensersatzforderung außergerichtlich für den Makler abzuwehren. Sie melden außerdem den Schaden – soweit versichert – der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und bemühen sich um die Deckungszusage. Wird über die außergerichtliche Tätigkeit hinaus weitere anwaltliche Unterstützung erforderlich, vertritt Wirth-Rechtsanwälte den Makler auf Wunsch“, erklärt Porazik. Ihm sei im Übrigen kein Schadensfall bekannt, der trotz der Nutzung von Vergleichsprogrammen entstanden wäre.

Aus dem jüngst verabschiedeten Referentenentwurf für die neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) könnte sich in den nächsten Jahren weiterer Prozessstoff ergeben. Mit der neuen Verordnung sollen die Regelungen der EU-Finanzmarkttrichtlinie Mifid II, die bereits Anfang 2018 in Kraft getreten ist, nun auch für den freien Vertrieb mit Zulassung nach Paragraph 34f Gewerbeordnung umgesetzt werden. Neben neuen Vorschriften zur Aufklärung des Anlegers über die Risiken und

FOTO: FONDS FINANZ

Kosten einer Anlage sowie dem bereits erwarteten Ersatz des Beratungsprotokolls durch eine „Geeignetheitsklärung“ sieht der Entwurf die Verpflichtung vor, dass der Finanzdienstleister Telefongespräche mit dem Kunden aufzeichnen muss. Insgesamt soll die neue Verordnung dem Entwurf zufolge „am Tag nach der Verkündung“ in Kraft treten, also unmittelbar nach ihrer Verabschiedung ohne jegliche Übergangsregelung.

### Immerhin scheinen sich die finanziellen Einbußen der Makler noch im Rahmen zu halten.

Für Grabmaier ist das Beste des Entwurfs zunächst das, was nicht drin steht: „Entgegen dem aktuellen Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD ist eine Aufsicht der gewerblichen Investmentvermittler durch die BaFin bisher nicht vorgesehen und auch die schon strengen Regelungen zur Zulässigkeit von Zuwendungen werden nicht weiter verschärft. Beides ist sinnvoll und ausdrücklich begrüßenswert.“ Die Aufzeichnungs- und Dokumentationspflicht für Telefongespräche, auch Taping genannt, werde für Vermittler allerdings einen weiteren, hohen Aufwand darstellen, dem kaum ein Kundennutzen entgegenstehe: „Da in der 34f-Vermittlung Wertpapierorders stets nur schriftlich und mit Kundenunterschrift erteilt werden, wäre die schriftliche Dokumentation unserer Ansicht nach eigentlich ausreichend. Zumal persönliche Gespräche vor Ort ja weiter nicht aufzeichnungspflichtig sind.“ Auch bei den Mitbewerbern stößt die Aufzeichnungspflicht auf Kritik. Laut Porazik bedeutet ihre Umsetzung „einen nicht unerheblichen Mehraufwand, dessen Nutzen im Hinblick auf die eigentliche Zielsetzung, nämlich die Stärkung des Verbraucherschutzes, noch einmal evaluiert werden sollte.“ Nichtsdestotrotz werde man den Maklern das Taping „natürlich ermöglichen“. Auch Steinmeyer hat eine eindeutige Meinung zum Taping: „Ein Ergebnisprotokoll mit Hinweisen zu Risiken und Kosten – wie heute schon üblich – sollte absolut ausreichend sein und ist zudem nach jedem Telefonat obligatorisch, auch wenn getaped werden muss.“

Blau Direkt ist als reiner Versicherungspool zwar nicht direkt von der FinVermV betroffen, aber Pradetto ist dennoch entsetzt vom Taping: „Die Vertraulichkeit und Intimität von Gesprächen – gerade auch am Telefon – hatten in unserer liberalen Rechtskultur immer einen hohen Stellenwert. Eine Aufzeichnungspflicht verletzt die Intimsphäre und persönliche Freiheit in unvorstellbarer Weise. Dass ein solch tiefer Eingriff aus reinem Misstrauen gegenüber Beratern vorgenommen wird, stellt Finanzberater auf eine Stufe mit Selbstmordattentätern, aber schlimmer noch ist es ein Einstieg in eine Überwachungskultur, in dem der selbstbestimmte Kunde zu einem willenlosen Opfer degradiert wird, das man vor seinen eigenen Entscheidungen schützen muss.“ Es sind drastische Worte, die in dieser Form wohl nicht jeder unterschreiben würde – die aber auch deutlich machen, wie angegriffen die Branche nach Jahren immer neuer Regulierungsmaßnahmen ist. Wenig deutet bisher darauf hin, dass sich die Situation in den nächsten Jahren verbessern wird.

Immerhin scheinen sich die finanziellen Einbußen noch im Rahmen zu halten: Eines der Ergebnisse des aktuellen AfW-Vermittlerbarometers ergab – zumindest bei den Versicherungsmaklern – sogar einen gestiegenen Gewinn im Jahr 2018. Im Durchschnitt erzielten sie einen Gewinn von 49.970 Euro, was

FOTO: ALEXANDER VON SPRETT



Sebastian Grabmaier, Jung, DMS & Cie: „Das Beste des Entwurfes der neuen FinVermV ist zunächst das, was nicht darin steht.“

einem Plus von etwa 2.500 über dem Vorjahresergebnis entspricht. Gefragt wurde nach der Höhe der jährlichen Provisions-einnahmen und des Gewinns/Überschusses. Unverändert lag 2018 der Großteil der Befragten (68 Prozent) nach Selbstauskunft in der Einkommensklasse bis zu 50.000 Euro Gewinn beziehungsweise Überschuss. In den meisten der neun gemessenen Einkommensklassen gab es ganz ähnliche Ergebnisse wie im Vorjahr. „Wenn über zwei Drittel der selbstständigen Makler einen Gewinn von unter 50.000 Euro haben, dann zeigt es, wie falsch die immer wieder geschürte Neid-Diskussion über angebliche Vielverdiener oder gar Abzocker ist. Wenn man von diesem Gewinn noch sein unternehmerisches Risiko und seine Altersvorsorge bestreiten muss, dann bleibt viel zu wenig zum Leben übrig“, sagte AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Ein Lichtblick sei, dass 15 Prozent bis zu 75.000 Euro Gewinn (2010: 17,9 Prozent) erzielten und rund sieben Prozent bis zu 100.000 Euro (2010: 10,2 Prozent). Auf einen Jahresüberschuss von über 100.000 bis über 200.000 Euro kamen sogar 10,5 Prozent (2010: 6,3 Prozent). Zumindest Letztere benötigen mit Sicherheit keinen „Restauranttester“, der sie vor dem Ruin rettet.

Kim Brodtmann, Cash.