

1. VON DER IDEE BIS ZUR ERÖFFNUNG DER GASTRONOMIE



IHRE LERNZIELE

Das erste Kapitel führt Sie in die Gefühls- und Gedankenwelt eines Menschen ein, der seinen Überlegungen zum immer wieder aufkeimenden Wunsch nach einer Selbstständigkeit in der Systemgastronomie freien Lauf lässt.

1.1 GASTGEBER MIT HERZBLUT

Jeder, der aktiv in der Gastronomie arbeitet, kennt diese oder eine ähnliche der folgenden Situationen:

Man schwärmt als Auszubildender während eines Berufsschulblocks mit seinen Klassenfreunden über das Gefühl, „einen eigenen Laden“ zu betreiben. Oder man sitzt in der Personalkantine und hört von einem Kollegen, dass er gekündigt hat, weil er den Sprung in die Selbstständigkeit wagen möchte.

Zwangsläufig durchströmen immer wieder Gedanken, sein eigener Chef zu sein, das Gehirn. Vorstellungen über die Möglichkeit, den Dienstplan zu gestalten und sich selbst zu den nicht so beliebten Zeiten nicht mehr einzutragen. Gedankenspiele zu den finanziellen Chancen als Unternehmer und den damit verbundenen Einkaufserlebnissen. Nicht zuletzt die erhoffte Anerkennung der eigenen Arbeitsleistung im Freundes-, Familien- und Bekanntenkreis. Solche oder ähnliche Vorstellungen sind meist die Basis aus denen früher oder später eine Strukturierung des immer stärker werdenden Drangs nach Selbstständigkeit erfolgt. Selbst das Bewusstsein, mehr Arbeitszeit bei voller finanzieller Verantwortung und vielleicht sogar weniger Einkommen sowie eine geringere Freizeit- und Lebensqualität zu ernten, lassen den Gastronomen mit Herzblut nicht aufgeben, sein Ziel zu verfolgen. Denn das bekannte Gefühl der Anerkennung durch seine Gäste, die durch seine Arbeit einige glückliche Stunden erlebt haben, ist stärker. Der Gastgeber mit Herzblut hat Spaß und Lebensfreude – auch wenn die äußeren Lebensumstände nicht denen der Allgemeinheit gleichen.

Daneben gibt es Menschen, die mit ihrer beruflichen oder persönlichen Situation nicht zufrieden sind. Sie streben nach mehr Geld oder besserer finanzieller Absicherung, Macht und Anerkennung oder wollen einfach nur raus aus dem Alltag. Dabei kann auch der Wunsch nach Selbstständigkeit im Berufsleben entstehen. Es erstaunt immer wieder, wie viele solche Gründungswillige gerade die Gastronomie als Erfüllung ihres Traumes sehen. Meist haben sie keine Erfahrungen bezüglich der gastronomischen Arbeitszeiten oder den äußeren manchmal widrigen Arbeitsumständen im Vergleich zu ihrem bisherigen geregelten Job. Doch die relativ niedrigen Hürden einer Selbstständigkeit in der Gastronomie, bei der nicht einmal eine Ausbildung oder gar ein Meisterbrief vorausgesetzt werden, lockt den einen oder anderen Quereinsteiger in die Branche als künftiger Gastgeber.

1.2 CAPO CINO – DER GRÜNDER

In diesem Studienbrief wird uns stellvertretend für viele Gründungswillige Herr Capo Cino seine Aufwartung machen. Er hat einen durchschnittlichen Realschulabschluss, ist ausgebildeter Restaurantfachmann und hat 5 Jahre Berufserfahrung. Er lebt mit seiner Lebensgefährtin, die als Verkäuferin in einem Kaufhaus arbeitet, seit 3 Jahren in einer gemeinsamen Wohnung. Für das nächste Jahr steht die Heirat an. Dann wollen sich die beiden auch ihren Kinderwunsch erfüllen.

Seine Ausbildung machte Herr Cino bei einer Steakhouse-Kette. Das Arbeiten am Gast macht ihm Spaß. Der Blick hinter die Kulissen war auf die Kollegen des Küchenteams beschränkt, so dass er nur eine ungefähre Vorstellung hat, um welche Dinge er sich auf seinem Weg in die Selbstständigkeit kümmern muss.

Mit Freunden ist er an seinen freien Tagen meist in einem der modernen Kaffeehäuser in der Stadt. Über ein solches Kaffeehauskonzept verbunden mit selbst hergestelltem handwerklichem Speiseeis und einigen mediterranen Snacks diskutiert er regelmäßig mit seiner künftigen Ehefrau. Dabei bleibt es nicht aus, dass die beiden leer stehenden Objekte genauer unter die Lupe nehmen. Auch werden regelmäßig die Zeitung, das Internet und einige Fachzeitschriften nach möglichen Ladenlokalen durchforstet. Passende Objekte scheint es viele zu geben – doch die Lebensgefährtin von Capo Cino möchte gerne in der Stadt wohnhaft bleiben, in der sich die beiden seit Jahren wohl fühlen.

1.3 KONZEPT SUCHT STANDORT ODER STANDORT SUCHT KONZEPT

„Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln möchte, für den ist kein Wind ein richtiger.“ Dieser Satz des Philosophen Seneca wird leider von vielen Gründern völlig unterbewertet oder gar missachtet. Es kommt regelmäßig auf den Blickwinkel an, welche Intention bei der Standortfindung zu verfolgen ist.

Vermieter Einerseits gibt es die Seite der **Vermieter**. Je nach Objekt haben sie meist eine bestimmte Vorstellung, welches Konzept der künftige Pächter in ihren Räumlichkeiten umsetzen soll. Ob ein Vermieter tatsächlich in der Lage ist, die Bedürfnisse der Gäste im Hinblick auf aktuelle Außer-Haus-Verzehr-Gewohnheiten einzuschätzen, darf in den meisten Fällen bezweifelt werden. Für Objekte in Einkaufszentren oder zentralen Punkten wie Bahnhöfen oder Flughäfen wird in der Regel über das der Planung zugrunde liegende Mietermix festgelegt, welche Konzepte im hausinternen Wettbewerb überhaupt möglich sind. Dagegen ist manchen Vermietern jedes Konzept recht, solange sie einen Mieter finden, der die geforderte Miete pünktlich bezahlt, auch wenn es absehbar ist, dass der Markt eine dauerhafte Existenz nicht zulassen wird.

Mieter Auf der anderen Seite gibt es den suchenden **Mieter**, der sich über das endgültige Konzept, mit dem er sich in die Selbstständigkeit stürzen möchte, noch nicht ganz im Klaren ist. Er weiß zwar, was er nicht möchte (zum Beispiel eine Pilsbar oder einen Imbissstand) und kennt auch ungefähr den Grad der Serviceorientierung (zum Beispiel Full-Service oder Selbstbedienung). Ob er ein Konzept mit Steaks, Burgern, Geflügel oder Fisch machen möchte, kann er einigermaßen eingrenzen. Fühlt man

dieser Eingrenzung intensiver auf den Zahn, werden die Grenzen fließend. Ob Themen- oder Spezialitätenrestaurant, ob Essen aus frischen Zutaten und Rohstoffen oder tiefgefroren aus der industriellen Ideenküche, das sind Entscheidungen, die leider immer wieder auf einen späteren Zeitpunkt zurückgestellt werden.

Dabei ist gerade die konzeptionelle Ausgestaltung die erforderliche Basis für den langfristigen Erfolg. Wer sein Konzept nicht detailliert beschreiben kann und zwar von der ersten Schraube bis zur letzten Gabel, der wird nicht in der Lage sein, den passenden Standort zu finden. Im Kapitel Standortwahl erfahren Sie, wie Sie einen Standort bewerten können. Denn der Wert des Standortes hängt zusammen mit der realistischen Umsatzeinschätzung für ein ganz bestimmtes Konzept.



Den perfekten Standort gibt es nicht. Entweder fehlt der gewünschte Parkplatz oder die Küche ist zu klein. Oder es ist eine Baunutzungsänderung verbunden mit teurer Parkplatzabläse notwendig. Oder die Fenster sind zu klein. Oder die dringend benötigte Gasleitung ist nicht vorhanden, so dass die gesamte Kalkulation der Energiekosten nicht mehr stimmt – abgesehen von der dann völlig falschen Budgetierung der Geräte und Handwerkerinvestitionen. Jede noch so kleine Abweichung von Konzeptplanung zu den Standortgegebenheiten kann enorme Auswirkungen auf das gesamte Gerüst der Unternehmens- und Gründungsplanung haben.

Den perfekten Standort gibt es nicht

REGEL:

Nur wer sein Konzept kennt, weiß, welche Kompromisse er bei der Standortentscheidung eingehen kann. Er ist dann in der Lage, die daraus resultierenden Kosten und die etwaigen Umsatzverschiebungen genau vorherzusagen.

Ein Standort, für den ein Konzept erstellt werden soll, ist für einen Unternehmensgründer ein hoch riskantes Unterfangen. Es bedarf jahrzehntelanger operativer gastronomischer Erfahrung und ein gleichermaßen großes Verständnis für Betriebswirtschaft, des Gästemarktes und des Lieferantenmarktes. Tiefes und aktuelles Wissen über die einschlägigen bau-, gaststätten-, gewerbe- und hygienerechtlichen Vorgaben sind unabdingbar. Die Kosten für eine Neukonzeptionierung gehen weit über die reinen Investitionen für einen gastronomischen Betrieb hinaus.

1.4 GRÜNDUNG OHNE KREDIT UND FACHLICHE UNTERSTÜTZUNG

Man könnte auch sagen: **Gründung** ohne Netz und doppelten Boden. Es liegt in der Natur der Sache, dass der Sprung in die Existenzgründung mit vielen Risiken verbunden ist. Kommen genug Gäste? Bleibt meine Arbeitskraft erhalten? Finde ich das passende Personal? Schmeckt den Menschen, was ich koche? Dies sind nur einige der Fragen, die sich Existenzgründer im Vorfeld stellen. Es bleibt immer ein Risiko. Der Erfolg ist nicht sicher vorhersehbar. Die Aufgabe besteht in der Minimierung der einzelnen Risikofaktoren.

Erstaunlich ist umso mehr, dass die meisten Gründer in der Gastronomie eine relativ einfache Rechnung aufmachen.

P

RAXISFALL

Nehmen wir an, der Onkel von Herrn Cino ist Inhaber eines gastronomischen Betriebs. Der Onkel fährt ein Fahrzeug der gehobenen Mittelklasse und ist oft mit Freunden in der Stadt unterwegs, während der Betrieb von den Mitarbeitern geführt wird. Herr Cino plant ebenfalls ein gastronomisches Objekt zu eröffnen, in der Hoffnung, auch bald ein Leben wie sein Onkel führen zu können. Er stellt dazu folgende Rechnung an, für die sein vorhandenes Eigenkapital von 19.000,00 Euro ausreicht:

- Miete für das gefundene Ladenlokal monatlich 800,00 Euro
- Stühle und Tische von einem Möbeldiskounter 2.500,00 Euro
- Material für selbst durchgeführte Renovierungsarbeiten 3.000,00 Euro
- Theke in Eigenbau, Materialkosten 1.500,00 Euro
- gebrauchte Imbissgeräte aus dem Internet 5.000,00 Euro
- Werbeflyer und sonstige Werbung 2.000,00 Euro
- Wareneinkauf für die ersten Tage 750,00 Euro
- Puffer für unvorhergesehene Ereignisse 5.000,00 Euro

Der geplante Brutto-Tagesumsatz von 550,00 Euro bei einer täglichen Öffnungszeit von 12 Stunden scheint ihm realistisch. Er ist sich sicher, bereits wenige Wochen nach Eröffnung besser leben zu können als heute. Trotz der Warnungen aus seinem Freundeskreis, sich professionellen Rat über die Durchführbarkeit einzuholen, wagt Herr Cino ohne Hilfestellung den Sprung in die Selbstständigkeit und kündigt seinen Arbeitsplatz.

*Schwachstellen
in der Planung von
Herrn Cino*

Ein **Existenzgründungsberater** mit Schwerpunkt Gastronomie hätte in einem maximal zweistündigen Gespräch folgende vorläufigen Schwachstellen in der Planung von Herrn Cino erkannt:

- fehlende Kosten für Unternehmensgründung (sogenannte Gründungsvorkosten)
- Klärung Fettabscheider und Abluftanlage auf Erfordernis bzw. Zulässigkeit
- Mietkaution und riskante Schwachstellen im Mietvertrag
- erster Jahresbeitrag Versicherungen
- Zwangsmitgliedschaft IHK
- Erforderlichkeit einer ordnungsgemäßen Buchführungspflicht/Steuerberater
- Liquiditätsabfluss der eigenen **Lebenshaltungskosten**
- Absicherung der Familie und freiwillige Krankenversicherung
- Zusatzkosten für Aushilfen, die nicht günstiger sind als Vollzeitkräfte
- fehlende Wettbewerbsanalyse
- Wartung der Geräte, Instandsetzung und Ersatzbeschaffung
- Abschreibungen