

Tipps zur Existenzgründung

1. Konzept entwickeln – Vor der Objekt-Suche sollte idealerweise das bewusst sein über eigene Stärken und Kompetenzen geschaffen werden. Überlegen Sie welche Alleinstellungsmerkmale in einem individuellen Konzept für den eigenen Betrieb umgesetzt werden können. Kann ein Leitgedanke in Service, Küche und Hotelleistung dargestellt werden? Welche Trends können Sie in Ihrem Betrieb aufgreifen? Welchen Standort benötigen Sie für die Umsetzung – Innenstadt, Stadtrand oder ländliche Region?

2. Objekt-Suche - Suchen Sie das richtige Objekt für Ihr individuelles Konzept. Versuchen Sie dabei sich nicht sofort in ein scheinbar geeignetes Objekt zu “verlieben”. Das ist zwar schwer, doch je mehr Sie das Objekt als sachliches Ladengeschäft, welches Ihre Idee verwirklicht betrachten, desto sachlicher können Sie in Verhandlungen mit dem Verpächter oder Käufer umgehen. Sprechen Sie Brauereien, Makler oder Vermittler an. Idealerweise ist das richtige Objekt noch nicht geschlossen und verfügt über eine bestehende Nachfrage. Es ist wesentlich schwieriger, ein geschlossenes Objekt neu zu eröffnen, als ein geöffnetes Objekt mit einem neuen Konzept zu vermarkten. Ein riesiger Vorteil ist, dass die Branche Sie sucht – viele Objekte stehen zum Verkauf oder zur Verpachtung bereit und warten nur auf Sie. Nutzen Sie diesen Vorteil für sich!

3. Umsätze ermitteln – Wenn Sie ein oder mehrere geeignete Objekte in Aussicht haben, prüfen Sie die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Objekt-Angebote. Natürlich kennen Sie als Existenzgründer nicht die zu erwartenden Umsätze und nur selten erhalten Sie in dieser frühen Phase Einblick in die wirtschaftlichen Auswertungen des Betriebes. Doch über zu erwartende Gästezahlen pro Tag/Monat und Jahr und die entsprechenden Pro-Kopf-Umsätze lassen sich spielend leicht in einer Excel-Tabelle die Jahresumsätze eines Restaurants ermitteln. Für Hotels planen Sie statt Gästezahlen und Pro-Kopf-Umsatz mit Zimmer-Auslastung und durchschnittlich erzielter Zimmerpreis:

Gästeszahl pro Tag x Pro-Kopf-Verzehr = Umsatz pro Tag

Verkaufte Zimmer x durchschnittlicher Zimmerpreis = Umsatz Logis pro Tag

Berücksichtigen Sie hierbei, dass Sie Brutto-Werte inklusive Mehrwertsteuer hier errechnen!

Tipps zur Existenzgründung

4. Kosten ermitteln – Auch hier haben Sie als Existenzgründer entsprechend wenig Ansätze. Verschaffen Sie sich Zugang zu Branchen-Vergleichszahlen. Diese sind oft nach Umsatzgröße, Speisen-Anteil und Gastronomie-Segment differenziert erhältlich. Sprechen Sie mit Banken und Sparkassen, die in der Regel aussagekräftige Benchmark-Zahlen kostenpflichtig zur Verfügung stellen. Diese Zahlen sind üblicher Weise im Kontenrahmen SKR 70 (Spezialkontenrahmen von der DEHOGA) dargestellt. Diesen können Sie für Ihre Ausarbeitung in Excel problemlos übernehmen. Wie empfohlen, dass Sie sich diese Planung für jedes geeignete Objekt erstellen, damit Sie einen Überblick über die jeweilige Wirtschaftskraft verschaffen können.

5. Investitionen planen - Ein wichtiger Punkt für Ihren erfolgreichen Start in die Existenzgründung ist, die nötigen Investitionen für das jeweilige Objekt überblicken zu können. Planen Sie welches Gesamtkapital erforderlich sein wird für:

- Erwerb der Immobilie, bzw. Übernahme von Einrichtung bei Pacht
- Mobiliar
- Technik (Kasse, PC, etc.)
- Küchentechnik
- Kleininventar (Bestecke, Küchengeschirr, Geschirr, Gläser etc.)
- Konzession, Gebühren (evtl. Notar)
- Kautions, Provision, Maklercourtage
- Erste Pachtzahlungen
- Waren
- Werbung (Eröffnung, Internet, etc.)
- Sonstiges



Tipps zur Existenzgründung

6. Finanzierung – Wird für Sie das Vorhaben konkreter, geht es an die Planung der Finanzierung. Diese sollte möglichst verschiedene Arten von Förderungen berücksichtigen. Neben Zuschüssen können günstige Kredite über die KfW-Mittelstandsbank beantragt werden. In vielen Regionen gibt es Gesellschaften, die Existenzgründer in der Finanzierung von Investitionen unterstützen, wie zum Beispiel die RKW. Im Folgenden bieten wir Ihnen einen kleinen Überblick über die möglichen Fördermöglichkeiten:

- Eigenkapitalhilfe-Darlehen (ERP früher EKH) der KfW
- Allgemeine Gründungs-Darlehen mit günstigen Zinssätzen der KfW und einigen Kommunen
- KfW-Startup für Investitionen ohne Eigenkapital bis 100.000 Euro
- 15% Zuschüsse der Landkreise für KMU Betriebe aus EU-Mitteln zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Innovationen

Da sich die Förder-Möglichkeiten sehr häufig ändern, empfehlen wir Ihnen spätestens hier Kontakt mit einem Berater aufzunehmen. Alle Förderkredite werden über Ihre Hausbank beantragt und ausgezahlt. Da das Gastgewerbe häufig mit hohem Risiko von Banken bewertet wird, wird das Vorhaben ohne einen guten Business-Plan sehr schnell von den Banken abgewiesen. Ein anderer Grund dafür ist der hohe Aufwand, den die Bank in der Begleitung der Förderung hat, ohne entsprechend eigene Kredite zu verkaufen. Wichtig: Alle Anträge müssen vor Investitions-Beginn gestellt werden.

7. Eröffnung – Planen Sie die Eröffnung genau so detailliert, wie Sie alles andere geplant haben. Wenn Sie in der Umsetzung einer besonderen Speisekarte unsicher sind, empfehlen wir eine Voreröffnung. Diese Voreröffnung kann sich als Abendveranstaltung für geladene Gäste darstellen. Laden Sie Freunde, Bekannte, wichtige Unternehmer und Mittler aus der Region und die lokale Presse zu diesem Abend ein. Hier haben Sie die Möglichkeit, die Abläufe in Service und Küche konkret zu planen.

Nach der Voreröffnung sollten Sie mit einem konkreten Termin für die Öffentlichkeit starten. Die Vermarktung über Flyer, Radio und Plakaten sind gute und effektive Möglichkeiten. Mit einer Werbeagentur.. Verzichten Sie hier auf keinen Fall auf professionelle Darstellung. Diese schafft Vertrauen und fällt auf!