

# Erfolgreich in der Gastronomie

Existenzgründung und Businessplan  
für Gastronomen, Wirte und  
Kneipenbesitzer

von

Dr. Bernd Fischl

Michael Fischer

2. Auflage



# Inhalt

Vorwort .....	7
Abkürzungsverzeichnis .....	15
1. Kapitel: Überlegungen vor der Selbstständigkeit .....	17
1.1 Warum selbstständig? – Gefühl oder Verstand? .....	17
1.2 Sind Sie zum Unternehmer geeignet? – Der Selbst-Check	20
Auswertung des Selbst-Checks .....	28
1.3 Eigenschaften eines Gastwirts – worauf kommt es an? ..	29
Risikobereitschaft .....	30
Durchsetzungsvermögen und Entscheidungsfähigkeit	31
Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl .....	33
Leidensfähigkeit .....	33
Fachliche Kompetenz .....	34
Kommunikations- und Informationsaffinität .....	34
Führungsqualitäten .....	35
Verkaufssteuerung .....	37
1.4 Unternehmensorganisation – was passt zu Ihrem	
Unternehmen? .....	38
Ablaufkoordination .....	39
Kompetenz .....	41
Organisationsstruktur .....	42
1.5 Warum scheitern so viele? .....	43
Persönliches Umfeld .....	44
Finanzierungsdefizite .....	44
Fehlende Marktanalyse .....	45
Falsche Standortwahl .....	45

	Kaufmännische Mängel .....	46
	Fehlerhafte Prognosen und falsche Planungen .....	46
	Externe Einflussgrößen .....	47
1.6	Körperliche und geistige Fitness .....	50
	Innere Einstellung .....	51
1.7	Gesetzliche Richtlinien in der Gastronomie .....	53
	Preisangabenverordnung – was kosten Speis und Trank? .....	57
	Gesetzliche Auflagen .....	57
	Ladenschluss .....	58
	Arbeitsstättenverordnung .....	58
	HACCP .....	59
	Getränkeschankanlagenverordnung .....	61
	Hackfleischverordnung .....	62
	Fettabscheidung .....	62
1.8	Die Standortwahl – entscheidend für Ihren Erfolg .....	63
	Analyse der Standortfaktoren .....	64
1.9	Was ist ein Businessplan und können Sie von einem guten Businessplan profitieren? .....	72
	Bevor Sie mit dem Planen und Schreiben beginnen ..	75
	Erstellung einer Zeitachse .....	78
<b>2. Kapitel: Elemente eines Businessplans .....</b>		<b>81</b>
2.1	Übersicht über einen Businessplan .....	81
	Was ist der Kern des Unternehmens? .....	81
	Wie ist das Unternehmen positioniert? .....	81
	Wie wird die Realisierung umgesetzt? .....	82
2.2	Executive Summary – das Wesentliche auf wenigen Seiten! .....	84
2.3	Produkte und Service – was haben Sie zu bieten? .....	87
	Fazit .....	94
2.4	Markt und Wettbewerb .....	95
	Marktanalyse – auf der Suche nach den Käufern ....	95
	Wettbewerbsanalyse – ein Blick auf die Konkurrenz .	98
2.5	Marketing und Vertrieb – stellen Sie sich vor, Sie gründen und keiner bekommt es mit .....	103
	Appetit wecken auf Ihre Produkte und Dienst- leistungen .....	103
	Vertrieb – der Weg zum Kunden .....	105
	Corporate Identity – einheitliche Strukturen .....	106
2.6	Personalstrukturen .....	109

<b>3. Kapitel: Finanzplanung – schätzen Sie Ihren zukünftigen Gewinn</b> .....	111
3.1 Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung .....	117
3.2 Liquiditätsplanung – Cash is King .....	123
3.3 Weitere Optionen der Finanzplanung .....	124
3.4 Sonderthema Investitionsabzugsbetrag: Einblick in die Buchführung .....	126
3.5 Sonderthema: Kosten i. Z. m. Selbstständigkeit – Einblick in die Buchführung .....	127
Abschreibungen .....	128
3.6 Kapitalstruktur – die optimale Mischung macht's .....	130
3.7 Sonderthema: Einbringen von Vermögensgegenständen aus dem Privatvermögen und mögliche Kostenaufwandsbuchungen .....	136
3.8 Die Rechtsform – eine bürokratische Hürde .....	138
Ein-Personen-Gründungen .....	139
Personengesellschaften .....	141
Kapitalgesellschaften .....	142
<b>4. Kapitel: Personal – Mitarbeiter und der Einsatz im Unternehmen</b> .....	147
4.1 Personalbeschaffung – wie und woher bekommen Sie geeignete Mitarbeiter? .....	147
4.2 Personalanforderungen/Personalauswahlkriterien – wer passt zu Ihnen? .....	150
Personalplanung – effizient und wirkungsvoll .....	151
Personalführung – wer ist hier der Boss? .....	153
4.3 Personalmanagement – Motivation und Zufriedenheit ..	165
Personalfreistellung – was tun, wenn ...? .....	169
<b>5. Kapitel: Der Kunde – das unbekannte Wesen?</b> .....	173
5.1 Zielgruppendefinition .....	173
5.2 Kommunikation mit dem Gast .....	174
Nonverbale Kommunikation .....	175
Die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation in der Gastronomie .....	179
5.3 Was will der Kunde? .....	180
5.4 Erwartungen der Kunden übertreffen .....	184
5.5 „Jeder Kunde ist mein Kunde“ – die zehn Gebote der Kundenorientierung .....	189

5.6	ABC der Kundenorientierung .....	191
5.7	Umgang mit Reklamationen .....	198
<b>6. Kapitel: Marketing – mit der richtigen Strategie zum Erfolg .....</b>		<b>207</b>
6.1	Das Einmaleins des Marketings .....	207
	Produktpolitik .....	208
	Kontrahierungspolitik .....	209
	Kommunikationspolitik .....	212
6.2	Erfolgreiche Marketingstrategien .....	221
	Porter .....	221
	Ansoff .....	223
6.3	Marketinganalysemethoden .....	225
	Produktlebenszyklus .....	225
6.4	Viel Werbung für wenig Geld .....	230
6.5	10 Thesen für ein erfolgreiches Marketingkonzept .....	232
6.6	Das Alleinstellungsmerkmal – USP .....	233
<b>7. Kapitel: Strategien im Einkauf .....</b>		<b>235</b>
7.1	Verhandlungstaktiken .....	235
7.2	Jahresrückvergütungen .....	236
	Bierlieferverträge .....	237
<b>8. Kapitel: Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse .....</b>		<b>241</b>
8.1	Ökonomisches Prinzip .....	241
8.2	Deckungsbeitragsrechnung .....	242
8.3	Kalkulation .....	243
8.4	Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) .....	246
<b>9. Kapitel: Franchise in der Gastronomie .....</b>		<b>247</b>
9.1	Was heißt Franchise überhaupt? .....	247
9.2	Vor- und Nachteile eines Franchisesystems .....	248
9.3	Welches Franchisesystem passt zu Ihnen? .....	250
<b>10. Kapitel: Praxistipps zur Unternehmensgründung .....</b>		<b>253</b>
10.1	Beratung im Gründungsprozess .....	253
	Allgemeine Gründungsberatung .....	253
	Steuerberatung .....	254
	Rechtsberatung .....	256

10.2 Gründerberater – wie Sie den richtigen Berater und Coach finden .....	257
Empfehlungen von anderen Gründern .....	258
Verzeichnisse von Beratern und Coachs .....	259
10.3 Förderprogramme .....	259
Beratungs- und Coachingzuschüsse bei Neugründung	259
Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern .....	260
Gründercoaching Deutschland .....	261
Förderprogramm des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle .....	262
Gründungszuschuss .....	264
Subventionierte Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen .....	265
Start der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit ..	270
Was ist bei den Sozialversicherungen zu beachten? ..	276
<b>11. Kapitel: Die Übernahme eines Gastronomiebetriebes</b> ...	287
11.1 Vor- und Nachteile einer Unternehmensübernahme ....	287
11.2 Wie finden Sie das richtige Unternehmen? .....	288
Informelle Aspekte der Unternehmensnachfolge ....	289
11.3 Wie bewerte ich einen Gastronomiebetrieb? .....	290
Erfolgsfaktoren aus Sicht der Kapitalgeber .....	291
11.4 USP der Geschäftsidee und Wachstumsmarkt .....	292
<b>12. Kapitel: Checklisten für den Gastronomiebetrieb</b> .....	293
<b>Anhang</b> .....	303
§ 57 SGB Gründungszuschuss .....	303
§ 58 SGB Dauer und Höhe der Förderung .....	304
§ 226 SGB III Einstellungszuschuss bei Neugründungen ....	305
§ 227 SGB III Umfang der Förderung .....	306
Muster eines Jahresgesprächsbogens .....	306