

7 Tipps für Neustarter

Am Anfang steht der Geistesblitz

Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist. Victor Hugo, der große französische Schriftsteller, hat den Reiz und die Kraft des Neuen schon vor 200 Jahren eingefangen. Sein Wort gilt bis heute – ganz besonders im Gastronomiebetrieb. Einzige Regel: Es gibt keine Regeln. In der Praxis heißt es: Konkurrenzanalyse! Der 27. Edelitaliener mit den hausgemachten Tortellini, dem feinen Trüffelrisotto und dem auf mediterrane Art gewürzten Filet vom Steinbutt auf der Speisekarte klingt vielversprechend, aber auch ein bisschen langweilig. Wo ist der neue Gedanke, der den Gast fasziniert?



Die richtige Kalkulation bringt's

Business-Plan – die wirtschaftliche Prognose. Nur wer bis ins kleinste Detail berechnet, welche Ausgaben und Einnahmen in den ersten Monaten und Jahren zu erwarten sind, hat Aussicht auf Erfolg. Starten sollte nur, wer sein Projekt mit eigenen Mitteln komplett durchfinanzieren kann. Plus: 20 Prozent Extrakapital in der Hinterhand – für unvorhergesehene Engpässe, die immer vorkommen.

Kein Selbstständiger schafft es allein

Der Rat von routinierten Kollegen, die Hilfe von Freunden und Gleichgesinnten sowie fachkundige Partner auf finanzieller Ebene sind für den Entrepreneur unverzichtbar. Wichtig: die fachspezifische Auswahl des eigenen Personals. Der Koch kocht, der Buchhalter prüft die Zahlen – und sonst nichts.



Arbeiten, arbeiten, arbeiten

Das vielschichtige Tagesgeschäft abseits des Herds und die damit verbundene Logistik sind essenzielle Faktoren. Wer ein Restaurant gründet, nur um schnell reich zu werden, hat keine Chance. Im ersten Jahr arbeitet der Gastronom meist ohne spürbaren finanziellen Erfolg. Das zweite ist selten schöner ...

Die bessere schlägt die gute Idee

Keine Atempause, es geht voran! Der kreative und produktive Unternehmer hinterfragt sein Angebot jeden Tag, oder zumindest im unregelmäßig regelmäßigen Takt. Ein neuer Hit auf der Speisekarte, qualitativ höherwertige Zulieferer, mehr Effizienz im Personalplan – es geht immer ein bisschen besser. Jede neue Idee muss konsequent bewertet und bei Bedarf zeitnah angepasst oder geändert werden.



Es geht wirklich nur ums Geld

Nüchtern fragt der Kaufmann: Ist am Ende des Monats noch ein Euro in der Kasse? Und beim großen Kassensturz zur Jahreswende? Nein?! Na dann: Prost, Mahlzeit! Die betriebswirtschaftliche Komponente ist in der Gastronomie genauso bedeutend wie in jedem anderen Geschäftsbereich. Der professionelle Kassensturz sollte täglich erfolgen – daraus resultiert das Planziel für den nächsten Tag.

Sparen für den nächsten Schritt

Der Start ist gelungen, die Kassen sind voll. Prima, jetzt heißt es kühlen Kopf bewahren und nach vorne denken. Besonders knifflig ist das zweite Jahr: Da stehen die Nachzahlungen an Gewerbesteuer und Sozialversicherung UND die prognostizierten Vorauszahlungen für das nächste Jahr an! Spätestens hier wird dem Laien klar: Umsatz ist nicht gleich Gewinn. Der Unternehmer mit dem strategischen Masterplan bildet frühzeitig Rücklagen – als Investitionskapital und als Puffer für magere Zeiten. Die Rücklagen sind überlebenswichtig, also unantastbar. Den Porsche als Zuckerl? In fünf Jahren vielleicht.

