

Existenzgründung ? eine Einstiegshilfe



Motivbild: www.pexels.com

Ob Zielgruppe, Standort oder Finanzierung ? Es gibt viel zu beachten bei einer Existenzgründung im Gastgewerbe.

Ein eigenes Café in der Stadtmitte als Treffpunkt für Touristen und Einheimische, das edle Feinschmecker-Restaurant, in dem sich die Prominenten die Klinke reichen, oder das rustikale Landgasthaus, in dem abends das ganze Dorf gemütlich zusammensitzt. An Vorstellungen, wie der eigene Gastronomiebetrieb aussehen könnte, mangelt es nicht. Klassisch erfolgt der Aufbau eines solchen Betriebes über das eigene Kapital. Alternativ sind auch Geschäftsmodelle im Rahmen einer Übernahme, einer Beteiligung an einem bestehenden Gastronomiebetrieb oder der Aufbau eines Franchise-Unternehmens denkbar. Neben der Tatsache, dass viele Menschen den Traum vom eigenen Restaurant haben, ist auch zu berücksichtigen, dass in kaum einer Branche so viele Existenzgründer scheitern wie in der Gastronomie. Ein Grund dafür ist sicher auch eine mangelhafte Vorbereitung auf die Gründung des Betriebes.

Wenn das Restaurant zum Kunden kommt

Die Vorbereitung auf den eigenen Gastronomiebetrieb sollte daher umfassend und kritisch erfolgen. Schönfärberei und optimistische Annahmen helfen Gründern nicht wirklich. Die erste Überlegung gilt immer der Zielgruppe und damit einhergehend der Örtlichkeit. Wer soll mit dem Gastronomiebetrieb erreicht werden? Familien mit Kindern? Touristen? Der Betrieb muss sich dort befinden, wo ihn die Zielgruppe aber auch Lieferanten und Angestellte gut erreichen können. Wichtig sind zudem ausreichend Parkplätze und die

Konkurrenzlage.

Neben der Lage des Gastronomiebetriebes spielen die Finanzen eine entscheidende Rolle. Die Hausbank ist in der Regel gegenüber Existenzgründern skeptisch. Dies gilt auch für Gründer im Gastronomiebereich: Allein in Deutschland gibt es knapp 200.000 Betriebe dieser Art mit einem entsprechend hohen Konkurrenzkampf. Für eine kreditfinanzierte Existenzgründung bedarf es eines nachvollziehbaren, ehrlichen und professionell erstellten Businessplans. Dieser formt die ursprüngliche Idee vom eigenen Café in echte Zahlen. Hilfestellung dazu gibt es von seriösen Ratgebern wie zum Beispiel dem