

Beck professionell

Erfolgreich in der Gastronomie

Existenzgründung und Businessplan für Gastronomen, Wirte und Kneipenbesitzer

Bearbeitet von
Dr. Bernd Fischl, Michael Fischer

2. Auflage 2016. Buch. 310 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 69146 1
Format (B x L): 14,1 x 22,4 cm

[Wirtschaft > Dienstleistungssektor & Branchen > Tourismuswirtschaft, Gastgewerbe](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Fischl/Fischer

Erfolgreich in der Gastronomie

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Erfolgreich in der Gastronomie

Existenzgründung und Businessplan
für Gastronomen, Wirte und
Kneipenbesitzer

von

Dr. Bernd Fischl

Michael Fischer

2. Auflage



Über die Autoren

Dr. Bernd Fischl

Dr. Bernd Fischls beruflicher Werdegang ist unternehmerisch geprägt. Bereits als Student gründete er sein erstes Unternehmen und später seine eigene Unternehmensberatung (Gründungs- und Mittelstandsberatung) mit Fokus auf die Beurteilung von Businessplänen sowie das Einwerben von Seed und Start-up Kapital sowie Fördermitteln.

Dr. Bernd Fischl ist akkreditierter und zugelassener Gründerberater und -coach sowie zertifizierter Fördermittelberater (FH).

Dipl. Kaufmann Michael Fischer

Michael Fischer studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken.

Nach seinem Studium, mit den Schwerpunkten Marketing und Handel, war er als Geschäftsleiter und Hausentwicklungschef tätig. Innerhalb seiner über 16-jährigen Erfahrung im Handel, kann Herr Fischer auf zahlreiche Unternehmensentwicklungen und Standortgründungen zurückgreifen.

Im Bereich der Unternehmensberatung ist er schwerpunktmäßig in den Bereichen Gründungsmanagement, Kundenakquise, Personal- und Vertriebsentwicklung aktiv.

www.beck.de

ISBN 978-3-406-69146-1

© 2016 Verlag C.H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck, Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Druck: Druckhaus Nomos, In den Lissen 12, 76547 Sinzheim
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann, Bureau Parapluie
Bildnachweis: monkeybusinessimages – istockphoto.com

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Die erste Auflage erschien unter gleichem Titel im Verlag Franz Vahlen, München

So nutzen Sie dieses Buch

Um Ihnen das Lesen und Arbeiten mit diesem Buch zu erleichtern, hat der Autor verschiedene Stilelemente verwendet, die Ihnen das schnellere Auffinden bestimmter Texte ermöglichen. So finden Sie die Tipps und Musterformulare sofort.



Hier finden Sie Tipps, Aufzählungen und Checklisten.



So sind „Merksätze“ gekennzeichnet.



Hier finden Sie Beispiele, die das Beschriebene plastisch erläutern und verständlich machen.



Hier finden Sie Definitionen, Rechtsnachweise oder Gesetzestexte.



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort

TV-Sendungen rund um die Rettung von Gastronomiebetrieben erzielen derzeit hohe Einschaltquoten. Der Zuschauer schüttelt manchmal verständnislos den Kopf darüber, mit wie viel Naivität sich manche in der Gastronomie selbstständig machen. Es scheint an allem zu fehlen: an Kenntnissen darüber, wie man ein schmackhaftes Gericht auf den Teller zaubert, wie man die Küche und die Mitarbeiter organisiert, an betriebswirtschaftlichen Grundlagen, an einem Gespür dafür, wie man das Ambiente ansprechend gestaltet und an bestimmten persönlichen Eigenschaften, die einen guten Gastwirt ausmachen.

Keine Frage: sich in der Gastronomie selbstständig zu machen, ist bestimmt nicht einfach – und manchmal kommen die jungen Gastronomen zu ihrem Betrieb wie die Jungfrau zum Kind, wenn sie eine Gastwirtschaft zum Beispiel plötzlich von den Eltern übernehmen müssen, weil der Vater schwer erkrankt ist.

Damit Sie nicht in eine der zahlreichen Fallen geraten, die sich bei der Eröffnung oder Übernahme eines Gastronomiebetriebes auftun, soll Ihnen dieses Buch Hilfestellungen geben und Sie gründlich vorbereiten und begleiten, denn: Intensive Vorbereitung ist essenzieller Bestandteil vor, während und nach der Gründung Ihres Unternehmens. Selbst nachdem sich ein Unternehmen in der Gastronomie etabliert hat, sollte ein kontinuierlicher Planungs- und Optimierungsprozess beibehalten werden – damit die selbst gesteckten Ziele auch erreicht werden.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen unseren Gesprächspartnern ausdrücklich bedanken: Um die entsprechenden Gegebenheiten

in der vorliegenden Art und Weise darstellen zu können, bedurfte es einer umfangreichen Zahl an formellen und informellen Gesprächen und Kontakten. Diese haben direkt oder indirekt zu diesem Buch beigetragen.

Besonderer Dank geht hierbei an Frau Viola Haßauer für die umfangreiche und qualitativ hochwertige Unterstützung, das Korrektorat der Arbeit, die zahlreichen Hinweise sowie die sprachliche und orthografische Gestaltung des Buches.

Ein weiterer Dank gilt Frau Rita Achatz für die wichtigen fachlichen Hinweise und Erkenntnisse, vor allem im steuerlichen Teil.

Ohne die Unterstützung und den Einsatz von Frau Achatz und Frau Haßauer wäre das Buch nicht in vorliegender Qualität entstanden.

Abschließend möchten wir uns noch beim Vahlen/Beck-Verlag und insbesondere bei Herrn Kilian bedanken, der uns bei der Erstellung des Werkes alle erdenklichen Freiheiten ließ und so eine Realisierung in der vorliegenden Weise ermöglichte.

Wir bitten die Leser der vorliegenden Publikation, uns jede Form von konstruktiver Anregung, die zur Verbesserung des Buches beitragen könnte, zukommen zu lassen. Außerdem stehen Ihnen die Autoren für sonstige Fragen und Themen zur Verfügung. Unter der E-Mail-Adresse fischl@first-value.de versuchen die Autoren, ein zeitnahes Feedback auf entsprechende Anregungen und Anfragen zu geben.

München, im Dezember 2015

Michael Fischer

Dr. Bernd Fischl

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 |
| 2. Kapitel: Elemente eines Businessplans | | 81 |
| 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 |

| | |
|---|-----|
| 3. Kapitel: Finanzplanung – schätzen Sie Ihren zukünftigen Gewinn | 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 |
| 4. Kapitel: Personal – Mitarbeiter und der Einsatz im Unternehmen | 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 |
| 5. Kapitel: Der Kunde – das unbekannte Wesen? | 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 |

| | | |
|-------------|--|-----|
| 6. Kapitel: | Marketing – mit der richtigen Strategie zum Erfolg | 207 |
|-------------|--|-----|

| | | |
|-----|--|-----|
| 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 |

| | | |
|-------------|-----------------------|-----|
| 7. Kapitel: | Strategien im Einkauf | 235 |
|-------------|-----------------------|-----|

| | | |
|-----|-----------------------|-----|
| 7.1 | Verhandlungstaktiken | 235 |
| 7.2 | Jahresrückvergütungen | 236 |
| | Bierlieferverträge | 237 |

| | | |
|-------------|---|-----|
| 8. Kapitel: | Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse | 241 |
|-------------|---|-----|

| | | |
|-----|--|-----|
| 8.1 | Ökonomisches Prinzip | 241 |
| 8.2 | Deckungsbeitragsrechnung | 242 |
| 8.3 | Kalkulation | 243 |
| 8.4 | Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) | 246 |

| | | |
|-------------|------------------------------|-----|
| 9. Kapitel: | Franchise in der Gastronomie | 247 |
|-------------|------------------------------|-----|

| | | |
|-----|---|-----|
| 9.1 | Was heißt Franchise überhaupt? | 247 |
| 9.2 | Vor- und Nachteile eines Franchisesystems | 248 |
| 9.3 | Welches Franchisesystem passt zu Ihnen? | 250 |

| | | |
|--------------|--------------------------------------|-----|
| 10. Kapitel: | Praxistipps zur Unternehmensgründung | 253 |
|--------------|--------------------------------------|-----|

| | | |
|------|------------------------------|-----|
| 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 Coaches | 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 |
| | |
| 11. Kapitel: Die Übernahme eines Gastronomiebetriebes ... | 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 |
| | |
| 12. Kapitel: Checklisten für den Gastronomiebetrieb | 293 |
| | |
| Anhang | 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 |