



Gründen in der Gastronomie

Denkanstöße und Tipps für einen erfolgreichen Start



„Von den fast 6000 in NRW neu gegründeten Betrieben in der Gastronomie im Jahr 2009 überlebte nur ein Viertel die ersten fünf Jahre.“

Quelle: IT NRW

Träumen Sie vom eigenen Café, vielleicht sogar Hotel? Oder sind Sie sogar schon weiter? Viele verwirklichen sich den Traum von der Selbständigkeit in der Gastronomie – nicht wenige aber haben ihn leider schnell ausgeträumt.

„Gründen in der Gastronomie“ möchte Ihnen helfen, aus dem Traum erfolgreich Wirklichkeit zu machen. Diese Broschüre bietet einen groben Überblick über die not-

wendigen Schritte. Sie gibt praktische Tipps zur Umsetzung und listet kostenlose Beratungsstellen auf.

Sie, liebe Leserin, lieber Leser, sollen dazu angeregt werden, sich selbst viele Fragen zu stellen und Antworten zu finden, über sich selbst, Ihre Situation und Ihr Gründungsvorhaben – damit Sie Ihren Traum ähnlich gut verwirklichen wie die Gastronomen, die hier zu Wort kommen.

Veröffentlicht durch die
Industrie- und Handelskammer Siegen
Gründung, Sicherung, Nachfolge
Koblenzer Straße 121
57072 Siegen
www.ihk-siegen.de

Verfasserin: Julia Montanus
Redaktion: Sabine Bechheim, Sibylle Haßler

Heft 128 der Schriftenreihe der IHK Siegen
Januar 2018

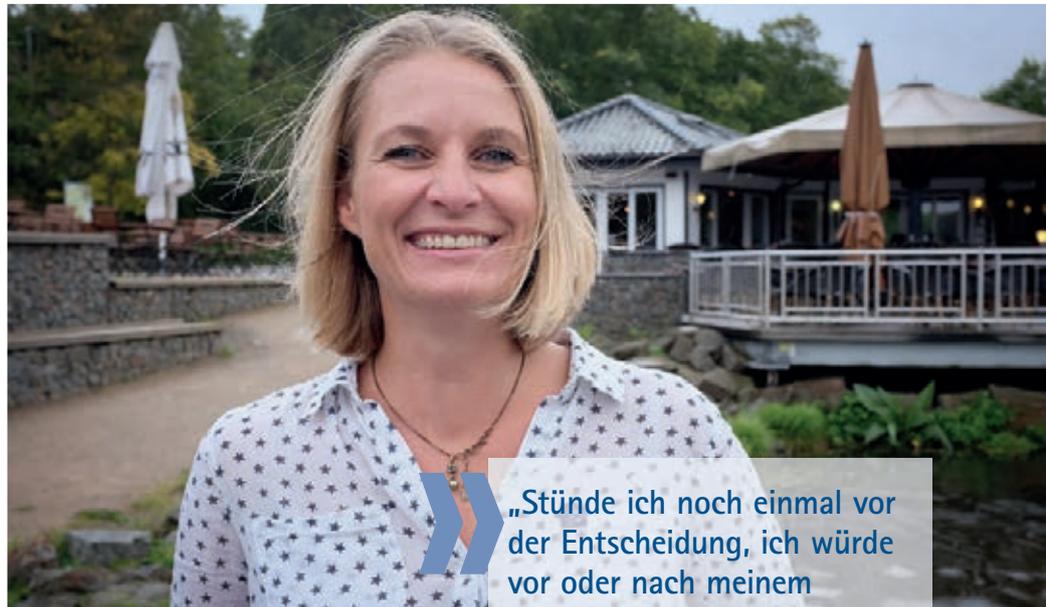
- I. Sie, Ihre Situation, Ihr Vorhaben**
- II. Informieren Sie sich und lassen Sie sich beraten**
- III. Businessplan**
- IV. Kapitalbedarf und Finanzierung**
- V. Der Weg zur Eröffnung**

I. Sie, Ihre Situation, Ihr Vorhaben

Egal, wie und womit Sie sich selbständig machen möchten: Der wichtigste Erfolgsfaktor sind Sie selbst. Sie müssen Überzeugungstäter sein, aus Leidenschaft handeln. Sie sollten gesund und belastbar sein, brauchen fundiertes Fachwissen und Durchhaltevermögen. Und viele der folgenden Fragen sollten Sie mit „ja“ beantworten können:

Haben Sie eine Ausbildung und einige Jahre Arbeitserfahrung in der Gastronomie? Sie verfügen über kaufmännisches Grundwissen? Und sind Sie in der Lage, Lücken im Wissen und Können zu schließen, wo es nötig ist? Können Sie kalkulieren und besonnen mit Geld umgehen? Besitzen Sie Eigenkapital? Sind Sie entscheidungsfreudig, risikobereit und entschlossen? Stehen Sie mit beiden Beinen auf dem Boden der Tatsachen und handeln vorausschauend? Sind Sie bereit, viel und ausdauernd zu arbeiten? Wissen Sie, wie viel Arbeit auf Sie zukommt, die nichts direkt mit den Gästen zu tun hat? Steht Ihr privates Umfeld hinter Ihnen und Ihrem Vorhaben? Bedenken Sie: Mit der Selbständigkeit in der Gastronomie wird sich nicht nur Ihr Berufs-, sondern auch Ihr Privatleben stark verändern.

Machen Sie sich klar, warum Sie selbständig sein möchten. Wollen Sie Ihr eigener Herr sein? Mehr Geld verdienen? Bietet sich Ihnen eine gut erscheinende Gelegenheit: ein interessanter Leerstand, ein Angebot zum



„Stünde ich noch einmal vor der Entscheidung, ich würde vor oder nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre eine Ausbildung zur Köchin machen.“

– Tanja Obst, Bootshaus, studierte Betriebswirtin mit dem Schwerpunkt Tourismus

Einstieg oder zur Übernahme? Oder ist Ihnen eine zündende Idee gekommen? Das alles können gute Gründe sein. Ob sie es tatsächlich sind, ob sich Ihr Vorhaben also tatsächlich erfolgreich verwirklichen lässt, hängt von vielen weiteren Faktoren ab, die Sie auf Herz und Nieren prüfen sollten.

Außer den schon genannten Punkten – Ihre Persönlichkeit, Konstitution, Kompetenzen und private Situation – sind Ihr gastronomisches Konzept und die Marktfähigkeit Ihres Vorhabens ausschlaggebend. Nicht zu vergessen Ihre Finanzierung und die kaufmännische Planung.

Currywurst oder Burger? Hotel oder Pension? Was kann an Ihrem Standort funktionie-

ren? Wie stark ist Ihre Konkurrenz und wie heben Sie sich von ihr ab? Wie (teuer) richten Sie Ihre Gasträume ein? Wie statten Sie Ihre Küche aus? Wie viel Personal und welches benötigen Sie? Was bieten Sie zu welchen Preisen an? Wo kaufen Sie was zu welchen Konditionen ein? All das sollte ein stimmiges Konzept ergeben, das zu Ihnen und zu Ihrem Standort passt. Dieses zu entwickeln, ist ebenso schwierig wie entscheidend. Es legt den Grundstein für Ihren Erfolg.

Längst eine gute Adresse: Bootshaus, seit 2010 in Olpe am Biggensee

Tanja Obst stieg zunächst im „Goldenen Löwen“ in Olpe ein und lernte viel bei Karl-Josef Dicke, ihrem heutigen Geschäftspartner. Mit ihm verwandelte sie einen alten Pavillon, idyllisch direkt am Biggensee in Olpe gelegen, in das „Bootshaus“ – eine längst weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannte gute Adresse. „Man sollte zunächst bei jemandem, der gut und fleißig ist, arbeiten und von ihm lernen. Man muss nicht unbedingt etwas Neues ma-

chen und sollte sich nicht zu schnell ködern lassen. Jeder erfolgreiche Gastronom sucht irgendwann einen guten Nachfolger“, rät Tanja Obst. Ein weiterer Vorteil ihres Einstiegs im „Löwen“: Die Gründungskosten blieben im Rahmen. Eine große Investition brachte das Bootshaus mit sich. Tanja Obst und ihr Partner entwickelten ein umfassendes Konzept, kauften das Objekt, renovierten, modernisierten, vergrößerten. Die Gastronomin sagt:

„Man muss sehr gut und fleißig sein, es ist sehr anstrengend und zeitintensiv.“ Sie sagt aber auch: „Wenn alles voll ist und der Betrieb reibungslos läuft, sind das richtig schöne Momente.“

Das Thema Nachfolge wurde im „Bootshaus“ inzwischen auch angegangen, mit einem starken Geschäftspartner für die beiden Gastronomen.

II. Informieren Sie sich und lassen Sie sich beraten

Eine Gründung in der Gastronomie ist eine enorme Herausforderung. Gehen Sie besonnen vor, lassen Sie sich Zeit, machen Sie eine Ausbildung in der Gastronomie, bilden Sie sich zumindest weiter, auch betriebswirtschaftlich. Informieren Sie sich umfassend, sprechen Sie mit Erfahrenen und lassen Sie sich beraten – auch, wenn Sie Restaurantfachfrau oder Betriebswirt mit Berufserfahrung sind. Sie sollten Branchenkenntnisse zu Rate ziehen und den Markt sondieren, beispielsweise potenzielle Kunden und andere Gastronomen befragen, ähnliche Anbieter beobachten und Ihre Konkurrenzsituation analysieren. Als Gründer ohne Gründungserfahrung können Sie nicht alles wissen und alleine schaffen.

Einer Ihrer ersten Wege sollte zum Referat Gründung, Sicherung und Nachfolge der IHK Siegen führen. Die Beraterinnen können Ihnen helfen, einzuschätzen, ob Ihr Vorhaben zum Erfolg führen kann und welche Voraussetzungen Ihnen gegebenenfalls noch fehlen. Auch wie Sie die Rentabilität feststellen, erläutern die Beraterinnen. Diese Gegenüberstellung Ihrer zu erwartenden Einnahmen auf der einen und Ihrer Ausgaben und Kosten auf der anderen Seite ist notwendig, um gut zu planen. Bei der IHK wird Ihr Projekt aus einer fachlichen und

neutralen Perspektive konstruktiv analysiert, so dass Sie ggf. auf Schwachstellen stoßen, aber auch auf Ihrem Weg bestärkt werden.

Auch Ihr Bankberater kann Ihnen hilfreiche Hinweise zu Ihrem Vorhaben geben. Von Beginn an ist empfehlenswert, einen guten Steuerberater mit an die Seite zu nehmen. Er berät zu finanziellen und steuerrechtlichen Fragen und bei der Entscheidung für die Rechtsform Ihres künftigen Betriebs. Ob Sie als Einzelunternehmer tätig sein oder eine GmbH, eine UG oder eine andere Gesellschaft gründen möchten, hängt unter anderem von der Haftung und dem Startkapital ab. Auch die Unterstützung durch einen Rechtsanwalt ist ratsam, z. B. bei der Erstellung der AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen).

» **„Letzten Endes entscheidet man zwar auch aus dem Bauch heraus, aber Berater und Banken können den Prozess durch ihren großen Fundus an Fachwissen wesentlich erleichtern.“**

– *Andreas Benkendorf,
Hotel Alte Schule*

Mehr als Pommes rotweiß:
**Frittenglück,
seit Mai 2017
in Siegen**

Die trendige und etwas andere Frittenbude bietet ausschließlich Eigenkreationen an, oft ausgefallene Spezialitäten, die man sonst nirgends bekommt: Wie wär's z. B. mit Chili-Cheese-Fritten oder Currywurst vom Biohof mit selbstgemachter Currysauce?

Jonas Bellebaum und Hauke Hebel hatten eine glänzende Idee und gingen ihr Projekt professionell an. *„Wir haben sehr viel gelesen und recherchiert, uns den Standort genau angesehen, Passanten gezählt, die Konkurrenzsituation be-*

trachtet“, berichtet Jonas Bellebaum. Das Duo ließ sich von verschiedenen Seiten beraten, sprach mit Gastronomen und anderen Selbständigen, ein Wirtschaftsprüfer half beim ausführlichen Businessplan. Alle Verträge ließen die beiden genau prüfen. Von der Idee bis zur Eröffnung verging fast ein Jahr der intensiven Planung und Vorbereitung. Trotzdem sagt Jonas Bellebaum: *„Vieles ist ein Sprung ins kalte Wasser.“* Aber: Der Laden läuft, und *„es macht Spaß“*, so Bellebaum. Das ist auch wichtig, denn: *„Jeder Arbeitstag hat 12 Stunden.“*



Die IHK Siegen berät Sie kostenlos, nicht nur branchen- und standortspezifisch, sondern rund um die Existenzgründung. Die Beraterinnen leisten Hilfe zur Selbsthilfe, informieren Sie darüber, was Sie wissen und können sollten und welche weitere Expertise für Sie sinnvoll ist. Die IHK Siegen bietet regelmäßig ein kompaktes Basisseminar für Existenzgründer und -gründerinnen an. Und im persönlichen Beratungsgespräch gibt sie Ihnen Hinweise, wie Sie Ihren Businessplan erstellen.

III. Businessplan oder Unternehmenskonzept



In Ihrem Businessplan fassen Sie Ihr gesamtes Vorhaben zusammen – er ist Ihr Konzept und Ihr Leitfaden für Ihr Unternehmen, mit ihm strukturieren Sie Ihre Idee und verschaffen sich selbst einen Überblick. Sie benötigen ihn also in erster Linie für sich selbst. Er soll aber auch andere überzeugen: beispielsweise Ihre Bank, sofern Sie einen Kredit benötigen.

Wichtig ist, dass Sie ihn gut kennen und verstehen – es reicht nicht, ein fertiges Konzept zu übernehmen. Die IHK Siegen berät Sie kostenlos zum Thema Businessplan. RENEX, das Regionale Netzwerk für Existenzgründung in den Kreisen Sie-

gen-Wittgenstein und Olpe, hat einen praxisnahen Leitfaden für die Erstellung Ihres Unternehmenskonzepts herausgegeben, an dem Sie sich orientieren können. Muster für die Rentabilitätsvorschau finden Sie z. B. in der Broschüre „Starthilfe“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Nutzen Sie das Beispiel „Susi Sorglos“, das Sie ebenfalls bei RENEX finden. Ein elementares Kapitel Ihres Businessplans ist das zum Kapitalbedarf und zur Finanzierung, ohne deren Sicherstellung Sie nicht gründen können. Alle wichtigen Informationen dazu bekommen Sie im kostenlosen „Starterpaket“ der IHK Siegen.



Gäste sagen „fabelhaft“:

Hotel Alte Schule, seit August 2008 in Bad Berleburg

Bei der „Weihnachtszeitreise“ rund ums Bad Berleburger Schloss entdeckt, verwirklichten Silvia Köster und Andreas Benkendorf sich mit dem geschichtsträchtigen Schmuckstück ihren Traum vom eigenen Hotel in touristisch attraktiver Lage. Das klingt märchenhaft, hat mit Traumtänzeri aber wenig zu tun. „Man sollte eher der Wirklichkeit als dem Wunschdenken verhaftet sein“, sagt Andreas Benkendorf. Der Marketing-Experte mit Erfahrung in Tourismus, Gastronomie und Unterneh-

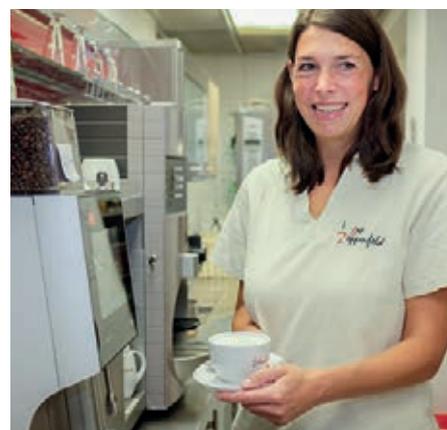
mensführung und die ebenso erfahrene wie leidenschaftliche Hotelfachfrau erstellten zunächst eine umfassende Standortanalyse und ließen sich intensiv von Banken und IHK beraten. Der Hotelier sagt: „Niemand anderes hat hier so viele Erfahrungen. So haben wir viele Fehler vermieden, die wir ohne diese Gespräche sicher gemacht hätten.“ Konzept und Zahlen bündelte das Paar in einem von A bis Z selbst erstellten, umfassenden Businessplan.

IV. Kapitalbedarf und Finanzierung

Sie sollten sich vor der Gründung klar machen, wie hoch Ihr finanzielles Risiko sein kann und darf. Und Sie müssen Ihren Kapitalbedarf ermitteln. Dazu zählen zum einen die Gründungskosten, die erforderlichen Investitionen und die laufenden Ausgaben für Ihren Betrieb. Denken Sie daran, dass Sie für die Gründungsphase erst im Nachhinein real besteuert werden – und dass Sie zum Zeitpunkt dieser rückwirkenden Besteuerung auch gleich Vorauszahlungen ans Finanzamt leisten müssen. Vergessen Sie auch nicht Zinszahlungen und Tilgungen für Kredite oder öffentliche Förderdarlehen.

Kalkulieren Sie zum anderen Ihre privaten Ausgaben und die Ihrer Familie (Unternehmerlohn) inklusive Ihrer sozialen Absicherung und einer Notfallreserve mit ein. Außerdem sollten Sie regelmäßig Geld zurücklegen, um die Einkommensteuer zu bezahlen. Kalkulieren Sie die Preise nicht zu scharf. Kostendeckend zu wirtschaften, reicht nicht. Sie müssen von und mit Ihrer Selbständigkeit gut leben können. Sie brauchen für sich selbst einen Lohn Ihrer vielen Arbeit. Es muss sich rechnen, quantitativ und qualitativ.

Die Finanzierung sollten Sie, zumindest zum Teil, aus Eigenmitteln leisten. Eine Faustregel besagt: In der Gastronomie sollte man mit mindestens 20 Prozent Eigenkapital in die Selbständigkeit starten und Sicherheiten vorweisen können. Wer sich alles leihen muss, findet nur schwer eine Bank, die ihm ihr Vertrauen schenkt. Wie viel Eigenkapital können Sie einbringen? Wie viel Fremdkapital benötigen Sie? Können und wollen Sie sich im privaten Umfeld etwas Geld leihen? Kommen öffentliche Förderprogramme für Sie in Frage? Öffentlich geförderte Darlehen, Kredite und Zuschüsse erleichtern den Start in die Selbständigkeit. Erkundigen Sie sich frühzeitig, denn Fördermittel und geförderte Darlehen werden nicht im Nachhinein bewilligt. Nutzen Sie den IHK-Fördersprechtag. In der Gastronomie gibt es zudem manchmal die Möglichkeit, mit Hilfe von Brauereien die nötige Finanzierung zu stemmen.



Auch hier lohnt es sich, frühzeitig Kontakt aufzunehmen. Sofern Sie einen Bankkredit benötigen, ist einer der wichtigsten Termine in der Gründungsphase das Gespräch mit Ihrer Bank.

Entsprechend intensiv und akribisch sollten Sie das Bankgespräch vorbereiten. Sie müssen überzeugen, sonst wird die Bank Ihnen nichts leihen. Mit welcher Idee, mit welchem Konzept können Sie Ihren Betrieb an seinem Standort so erfolgreich führen, dass Sie das Geliehene zurückzahlen können? Warum eignen Sie sich für Ihr Vorhaben? Wie werden Sie sich gegen Ihre Konkurrenz behaupten? Wenn Sie Sicherheiten einbringen können und wollen, sollten Sie sich eingehend damit



befassen, was das bedeutet. Sprechen Sie mit mehreren Banken. Fragen Sie im Fall einer Ablehnung nach den Gründen – vielleicht erfahren Sie konstruktive Kritik an Ihrem Vorhaben.

Im laufenden Betrieb ist natürlich der Gewinn, der von Ihrem Umsatz übrigbleibt, entscheidend für Ihren unternehmerischen Erfolg. Ihren Umsatz können Sie zunächst nur schätzen, und Sie müssen immer auch Umsatzschwankungen einkalkulieren. Insgesamt sollten Sie dafür sorgen, dass Sie bei den Zahlen die Übersicht behalten: Rentabilität und Liquidität sollten keine Fremdwörter bleiben, sondern Ihnen Aufschluss über den aktuellen Stand Ihres Unternehmens geben.

Nutzen Sie Ihre Planungen, um immer mal wieder zu schauen, ob Sie auf Kurs sind und Ihre realen Umsätze und Kosten den Erwartungen entsprechen. So können Sie bei Abweichungen frühzeitig nachsteuern.

Von der Cafeteria zur
gefragten Konditorei:

Café Zeppenfeld, seit 2009 in Olpe

Peter Zeppenfeld arbeitet seit vielen Jahren als Konditormeister. Alexandra Zeppenfeld ist gelernte Kauffrau. Das Ehepaar ergänzt sich und ist sich einig: Er backt, sie rechnet, und beide folgen der Maxime: „Die Qualität muss stimmen. Und man muss möglichst viel selber machen.“

„Der Gedanke, uns selbständig zu machen, war immer schon da – aber mit niedrigem Risiko“, sagt Peter Zeppenfeld. Deshalb entschieden die Dreifach-Eltern sich für den auf den ersten Blick unscheinbaren Standort im Olper Krankenhaus. Der Verpächter gab den Rahmen weitgehend vor, zum Bei-

spiel die Einrichtung, so waren die Investitionskosten relativ gering. Sicherheit gibt den Zeppenfelds auch das solide Fundament, auf dem ihr Unternehmen steht: Nicht nur die Torten sind hausgemacht, Alexandra Zeppenfeld erledigt auch fast die gesamte Buchführung selbst. Vor der Gründung hat sie sich dazu eingehend beraten lassen und weitergebildet. Die ehemalige Cafeteria ist heute eine gefragte Konditorei, welche nicht nur von Personal, Patienten und Angehörigen besucht wird. Das Café liefert inzwischen auch viel außer Haus und an feste Geschäftskunden.



Weiterführende Informationen:

- STARTERCENTER NRW Siegen der IHK Siegen und STARTERCENTER NRW Olpe der Handwerkskammer Südwestfalen www.ihk-siegen.de / www.hwk-swf.de
- RENEX Regionales Netzwerk für Existenzgründung Kreis Siegen-Wittgenstein und Kreis Olpe www.renex.org
- Startpunkt57 – Die Initiative für Gründer e. V. – Zusammenschluss von Unternehmen und Institutionen aus Siegen-Wittgenstein zur Förderung von Existenzgründern www.startpunkt57.de
- Gründerbüro der Universität Siegen www.gruenden.uni-siegen.de
- Gründungswerkstatt NRW www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- DEHOGA Westfalen www.dehoga-westfalen.de
- Behördenwegweiser www.bmwi-wegweiser.de

V. Der Weg zur Eröffnung

» „Ein Restaurant aufzumachen, kostet extrem viel Zeit, Geld und Nerven.“

– Markus Hofmann, Subway Weidenau und Siegen

Sie sollten von allem, was Sie tun, überzeugt sein. Sie sollten alle Verpflichtungen, die Sie eingehen, und alle Verträge, die Sie abschließen, kennen und verstehen, und sich sicher sein, dass Sie das Richtige tun.

Sie haben sich nach reiflicher Überlegung und Überprüfung für die Selbständigkeit entschieden? Businessplan geschrieben? Finanzierung und Tilgung gesichert? Alles „Ja“? Dann müssen jetzt ‚nur noch‘ Taten folgen. Nur noch? Der Weg zur Eröffnung kann steinig sein. Unterwegs benötigen Sie besonders viel Planungs- und Organisationstalent, einen umfassenden Überblick und einen langen Atem. Sie müssen Ihr Gewerbe anmelden und sich mit Bedacht für eine Gesellschaftsform entscheiden. Dabei können auch Steuerberater und Rechtsanwalt helfen. Oft sind weitere Behördengänge oder Genehmigungen erforderlich.

Wer Alkohol ausschenken möchte, braucht eine Konzession vom Ordnungsamt. Um die zu bekommen, müssen Sie eine Reihe an Qualifikationen und Dokumenten vorweisen, beispielsweise die „Unterrichtung im Gaststättengewerbe“ zu lebensmittelrechtlichen Kenntnissen und Hygienevorschriften, die Sie bei der IHK Siegen absolvieren. Termine und Gebühren erfahren Sie auf www.ihk-siegen.de. Sie brauchen eine aktuelle Erstbelehrung des Gesundheitsamts, ein polizeiliches Führungszeugnis und und und.

Sie müssen als Unternehmer/-in Verträge abschließen. Hier gibt es wesentliche rechtliche und formelle Unterschiede, wenn Sie nicht mehr als Privatperson handeln. Wichtige Verträge sollten Sie vor Abschluss von einem Rechtsanwalt oder Unternehmensberater prüfen lassen. Pachtvertrag, Kauf-

vertrag, Leasingvertrag, Arbeitsverträge, Versicherungsverträge – als Gründer kann man unmöglich alle rechtlichen und formalen Aspekte allein überblicken. Beispiel Pachtvertrag: Wenn er über zehn Jahre läuft, dann läuft er – egal, ob Ihr Geschäft läuft. Und er sollte festschreiben, wer für Schäden an Gebäuden und Inventar haftet. Bedenken Sie: Ob es ums Pachten, um eine Übernahme oder um größere Investitionen geht: Ihre Vertragspartner sind meistens erfahren, Sie hingegen betreten womöglich Neuland.

Wenn Sie umbauen, ausbauen, sanieren, vielleicht sogar neu bauen, müssen Sie nicht nur viel Geld ausgeben, sondern auch jede Menge baurechtliche Auflagen erfüllen. Brandschutz, Schallschutz, Lärmschutz, Notausgang, Stellplätze, sanitäre Anlagen, Küchenausstattung – bis Sie die Baugenehmigung in Händen halten, können einige Monate ins Land ziehen. Auch eine Nutzungsänderung eines Gebäudes, z. B. vom Ladengeschäft zum Gastronomiebetrieb, muss genehmigt werden.

Fast jeder Gastronom braucht früher oder später Personal. Für die Anmeldung benötigen Sie eine Betriebsnummer, die Sie bei der Agentur für Arbeit erhalten. Personal zu finden, kann schwierig werden, vor allem, wenn es gut ausgebildet sein soll. Aufwändig und mit einiger Bürokratie verbunden ist die Personalverwaltung: Arbeitsverträge, Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft „Nahrungsmittel und Gastgewerbe“, Personalplanung, Dokumentation der Arbeitszeit, Kompensation kurzfristiger Ausfälle. Sie müssen viel wissen und sich auf dem aktuellen Stand halten: Sozialversicherung, Arbeitsschutz, Mitarbeiterschulungen, Mindestlohn und Tarifverträge.

» „Gerade in der Gründungsphase muss man ständig Mitarbeiter im Urlaub und bei Krankheit vertreten, und die Gastronomie leidet besonders unter dem Personalproblem. Bei Kündigungen dauert es bis zu drei Monate, bis eine Stelle wieder besetzt werden kann.“

– Andreas Benkendorf, Hotel Alte Schule



Vom ersten Tag an einen Namen: Subway, seit 2017 in Siegen, seit 2013 in Weidenau

Sein erstes Subway-Restaurant eröffnete Markus Hofmann 2011. Heute gehören dem Franchisenehmer sechs Filialen, in denen er rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Er selbst hat keine Zeit mehr, hinterm Tresen zu stehen.

„Es gibt viele Auflagen und Bestimmungen, die dir schon vor der Eröffnung im Weg stehen“, sagt Markus Hofmann. „Und auch im laufenden Betrieb muss man sich selber extrem gut informieren und auf dem Laufenden halten, denn es ändert sich permanent

etwas. Such Dir einen guten Steuerberater! Er schützt vor vielen Fehlern, die richtig ins Geld gehen können.“

Franchisenehmer sind genauso eigenverantwortliche Unternehmer wie jeder andere Gastronom. Sie profitieren zwar vom Bekanntheitsgrad einer populären Marke, von günstigen Konditionen bei Ladeneinrichtung und Wareneinkauf, von einem professionellen Marketing und umfassenden Beratungsangeboten im Haus für Gründer. Aber das alles hat seinen Preis: die regelmäßig fällige Franchise-Gebühr.



Die To-Do-Liste dient der Orientierung. Nicht jeder braucht alles, nicht alles, was alle brauchen, kann hier stehen. Allgemein-gültig aber ist: Nicht nur für die Planung, auch für die Umsetzung sollten Sie einiges an Zeit einplanen und besonnen vorgehen.

Checkliste Eröffnung

1. Beraten lassen, informieren und qualifizieren

- Bank
- Steuerberater, Rechtsanwalt
- Verbände
- Brauereien
- Behörden
- Versicherungen, privat und geschäftlich
- Krankenkasse
- Rentenversicherung
- Agentur für Arbeit / Jobcenter
- Berufsgenossenschaft
- Startpunkt57
- IHK Siegen

2. Unternehmenskonzept verfassen

- RENEX
- „Starthilfe“-Broschüre
- www.existenzgruender.de
- www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- IHK Siegen

3. Standort festlegen

- Vermieter / Verkäufer
- Brauereien
- Baubehörden
- IHK Siegen

4. Finanzierung planen

- Bank
- Brauereien
- Steuerberater
- Ggf. weitere externe Berater
- IHK Siegen

5. Gewerbe anmelden, Konzession beantragen

- Gewerbeamt, Ordnungsamt
- Gesundheitsamt
- Finanzamt
- Agentur für Arbeit (bei Personal)
- Berufsgenossenschaft
- Minijobzentrale, Rentenversicherung, Krankenkassen

»» „Die buchstäbliche Mundpropaganda wirkt
tausend Mal mehr als die besten Werbeanzeigen.“

– *Alexandra Zeppenfeld,
Café Zeppenfeld*

»» „Wir feilen ständig am Konzept.
Denn wer schläft, ist schnell weg vom Fenster!“

– *Andreas Benkendorf,
Hotel Alte Schule*



Industrie- und Handelskammer Siegen

Hauptgeschäftsstelle · 57069 Siegen
Koblenzer Straße 121 · 57072 Siegen
Telefon: 0271 3302-0
Telefax: 0271 3302-400
E-Mail: si@siegen.ihk.de
Internet: www.ihk-siegen.de

Geschäftsstelle Olpe
Postfach 1446 · 57444 Olpe
Seminarstraße 36 · 57462 Olpe
Telefon: 02761 9445-0
Telefax: 02761 9445-40
E-Mail: oe@siegen.ihk.de