



IHK EXISTENZ

Die Gründermesse

10. November 2018

Existenzgründung im Gastgewerbe

Dipl.-Betriebswirt (FH) Carl A. Schulze-Berndt
HoGa Experts GbR, Fachberater für Hotellerie, Gastronomie und branchenverwandte Bereiche, München
www.hoga-experts.de

7 Schritte auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit im Gastgewerbe

- 1. Selbstkritische Beurteilung der eigenen Fähigkeiten**
(fachliche/kaufmännische Qualifikation, Belastbarkeit
☞ IHK-Unterrichtungsnachweis) und Einschätzung der persönlichen finanziellen Möglichkeiten (Eigenkapital, Bonität etc.)
- 2. Auswahl der geeigneten Betriebsart/ -größe** (z. B. Stehimbiss, Café, Bistro, Restaurant, Frühstückspension, Hotel garni, Vollhotel etc.)
- 3. Suche eines geeigneten Mikro-Standortes**
- 4. Bewertung der objektbezogenen Rahmenbedingungen**
(Miete oder Pacht, ggf. Kaufpreis oder Ablöse für z. B. Inventar/ Geschäftswert, Investitionen/ Kapitalbedarf, u. a. liquide Betriebsmittel, konzessionsrechtliche Voraussetzungen/ Auflagen)

Möglichkeit der Inanspruchnahme professioneller und neutraler Branchenberatung (IHK-Coachings) ➡ HoGa Experts-Beratung

7 Schritte auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit im Gastgewerbe

5. Erstellung eines realistischen Businessplanes mit den Schwerpunkten

a) Standort-/ Konkurrenzanalyse/ Marktchancen

b) Entwicklung eines detaillierten Unternehmenskonzeptes

(Angebots-/ Preisgestaltung, Öffnungstage/ -zeiten, Personalbedarf u.v.m.)

c) Investitions- und Finanzierungsplan

(Eigenkapital, Fremdkapital, öffentliche Förderdarlehen etc.)

d) Vorausschauende Wirtschaftlichkeitsberechnung (Budget)

Umsatz-/ , Kosten- (Wareneinsatz, Personal-, Sonstige Betriebskosten) und Ergebnisrechnung für Anlauf- und Normaljahre

Möglichkeit der Inanspruchnahme konzeptioneller/ betriebswirtschaftlicher und/ oder betriebstechnischer HoGa Experts-Beratung

7 Schritte auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit im Gastgewerbe

6. **Juristische Überprüfung von Miet-/ Pacht-/ Kauf-/ Lieferantenverträgen etc.** durch einen erfahrenen Rechtsanwalt
7. **Rechtzeitige Kontaktaufnahme mit Bank/ Sparkasse** zwecks Kreditgewährung bzw. Beantragung öffentlicher Finanzhilfen (Vorbeginn-Klausel!)

Pachtquoten (Pacht in % vom Nettoumsatz)

Aufgrund vorliegender Branchenerfahrungs- und Vergleichswerte gelten folgende Pachtquoten als angemessen; die Bandbreite der jeweiligen Pachtquoten bezieht sich auf Unterschiede in der Objekt- und Standortqualität sowie im Angebots- und Preisniveau. Zur Orientierung sind nachfolgend die derzeit gültigen Pachtsätze in Prozenten zusammengestellt.

Betriebsbereich Logis	(Basis-) Pachtzins in % vom Umsatz ohne USt.
Logis	
einfache Zimmer	15 – 20
Zimmer mit sanitärem Vollkomfort	20 – 25
in sehr guten Hotels an sehr guten Standorten	25 – 35
Verpflegungsbereich	5 – 12

Pachtquoten (Pacht in % vom Nettoumsatz)

Betriebsbereich Gastronomie	(Basis-) Pachtzins in % vom Umsatz ohne USt.
Schankbetriebe	
einfach bis gut	6 – 8
sehr gut ausgestattet	8 – 10
sehr gut ausgestattet und in sehr guter Lage	10 – 12
Gaststätten	
einfach	6 – 8
gutbürgerlich und in guter Lage	7 – 9
Restaurants	
gutbürgerlich	7 – 9
in guter bis sehr guter Lage	8 – 10

Pachtquoten (Pacht in % vom Nettoumsatz)

Betriebsbereich Gastronomie	(Basis-) Pachtzins in % vom Umsatz ohne USt.
Cafés / Eisdiele	8 – 12
Bistros	10 – 12
Diskotheken	12 – 18
Imbissbetriebe	
einfach	5 – 8
in guter Lage	8 – 10
in sehr guter Lage	10 – 12

Fallbeispiel zur Soll-Umsatz-Ermittlung und Soll-Ergebnis-Situation

A. Projektdaten	
Betriebsart	Restaurant
Kapazität / Sitzplätze	innen 60, außen 40
Angebotskonzept	mediterrane Küche
Öffnungstage p. a.	310 Tage (1 Ruhetag)
Gute Standort-/Konkurrenz-/ Nachfragesituation	
Objekt ist	<ul style="list-style-type: none">• brauereifrei• voll inventarisiert / gute, konzeptkonforme Ausstattung• in konzessionsgerechtem Zustand
Netto-Pacht (ohne Betriebs-/Nebenkosten und USt.)	monatlich EUR 3.000,-- bzw. jährlich EUR 36.000,--
Angemessene Pachtquote	10 % vom erzielbaren Nettoumsatz (Umsatz ohne USt.)

Fallbeispiel zur Soll-Umsatz-Ermittlung und Soll-Ergebnis-Situation

B. Budget-/Planungsrechnung als Entscheidungsgrundlage für die Existenzgründung

Ermittlung des Soll-Jahresnettoumsatzes aus Speisen und Getränken:

(EUR 36.000,-- Pacht x 10)

EUR 360.000,--

Ø Umsatz pro Öffnungstag: EUR 1.161,29

Ø Umsatz pro Öffnungstag und Sitzplatz	netto	EUR	16,59
(70 Sitzplätze; Außenbereich 25 %):	brutto	EUR	19,75

Fallbeispiel zur Soll-Umsatz-Ermittlung und Soll-Ergebnis-Situation

B. Budget-/Planungsrechnung als Entscheidungsgrundlage für die Existenzgründung

Berechnung des betrieblichen Soll-Aufwands:

Wareneinsatz:	33 %	
Personalkosten:	30 %	➔ hoher persönlicher Einsatz des/der Betreibers/-in
Sonstige Betriebskosten:	15 %	
Pacht:	10 %	
<hr/>		
Betriebskosten insgesamt	88 %	

Fallbeispiel zur Soll-Umsatz-Ermittlung und Soll-Ergebnis-Situation

B. Budget-/Planungsrechnung als Entscheidungsgrundlage für die Existenzgründung

**Ermittlung der Umsatzrendite = Betriebsergebnis
(100 % - 88 % = 12 %):**

12 % von EUR 360.000,-- = EUR 43.200,-- p. a.

bzw. EUR 3.600,-- pro Monat

Definition Betriebsergebnis:

Ergebnis vor evtl. Abschreibungen, Kapitaldienst (Zins und Tilgung)
sowie kalkulatorischem Unternehmerlohn / Privatentnahmen (vor
Steuern)

Musterkalkulation

Wiener Schnitzel mit Pommes frites und Salat

Bezeichnung der Rohstoffe	Menge (kg, Liter)	Einzelpreis EUR	Gesamtpreis EUR	Menge (kg, Liter)	Einzelpreis EUR	Gesamtpreis EUR
Kalbfleisch	0,150	16,60	2,50	0,180	16,60	3,00
Panade und Gewürze			0,20			0,22
Pommes frites (Fertigware)	0,200	1,55	0,31			0,31
Salat (Kopfsalat)	0,300	0,60	0,18			0,18
Fett	0,050	3,40	0,17			0,17
Garnitur (Zitrone, Tomate, Petersilie etc.)			0,20			0,20
Material insgesamt			3,56			4,08
Endpreis (Bruttoverkaufspreis inkl. 19 % USt.)			12,84			14,71
Wareneinsatzquote		33 %				
(Brutto-)Kalkulationsfaktor		3,6				

Richtwareneinsatzquoten (Wareneinsatz in % vom Nettoumsatz)

Hinsichtlich der angemessenen Höhe des zugrunde zu legenden Richtwareneinsatzes ist die jeweilige Wertigkeit des betreffenden Artikels bzw. Gerichtes zu berücksichtigen. Die nachfolgend dargestellte Grobeinteilung verschiedener beispielhafter Artikel (Hauptbestandteile innerhalb eines Gerichtes) soll als Orientierungshilfe für die Festlegung der Wareneinsatzquoten im Küchenbereich dienen.

Artikel / Hauptbestandteil (beispielhaft)	Wertigkeit			Wareneinsatzquote in %
	hoch	mittel	gering	
Meeresfrüchte / Rinderfilet	X			36 – 38
Edelfische / Wildgeflügel	X			34 – 36
Schweinefilet / Rindersteak		X		32 – 33
Geflügel		X		30 – 31
Schweinebraten / -schnittel			X	27 – 29
Salate / Suppen			X	25 – 28
Nudelgerichte			X	20 - 26

Richtwareneinsatzquoten (Wareneinsatz in % vom Nettoumsatz)

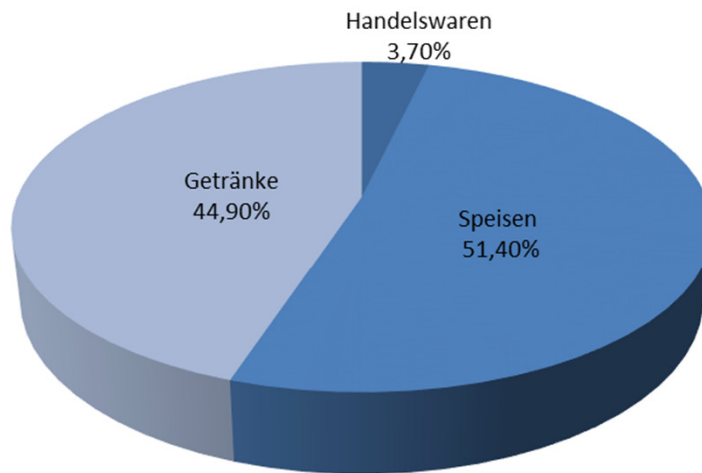
Ein Überblick über die durchschnittlichen Wareneinsatzquoten der einzelnen Artikelgruppen im Bereich Getränke; es handelt sich hierbei ebenfalls um Richtwerte:

Artikelgruppe	Wareneinsatzquote in %
Bier (brauereifreie Betriebe)	24 – 29
Wein / Sekt	15 – 30
Spirituosen	15 – 24
AfG	14 – 22
Heißgetränke	max. 12

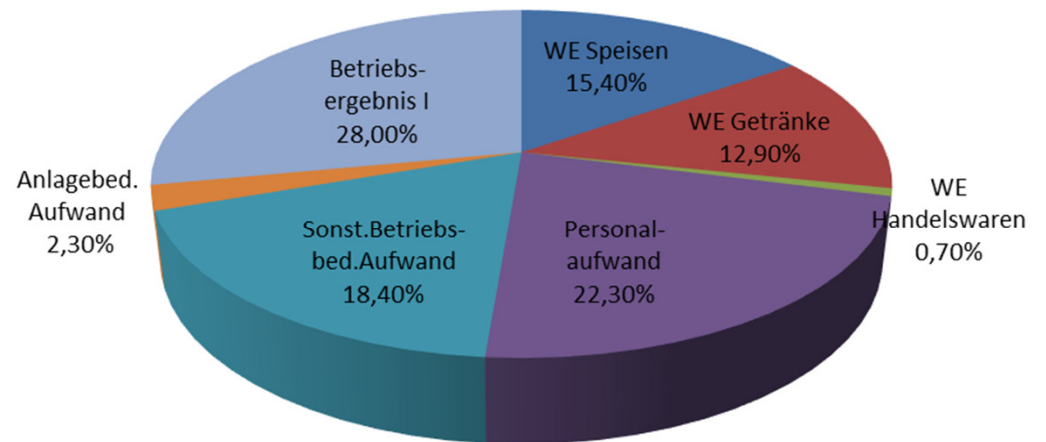
Umsatz- / Aufwandsstrukturen

Café – Eigentum Umsatz 50 TEUR bis 125 TEUR

Umsatzstruktur



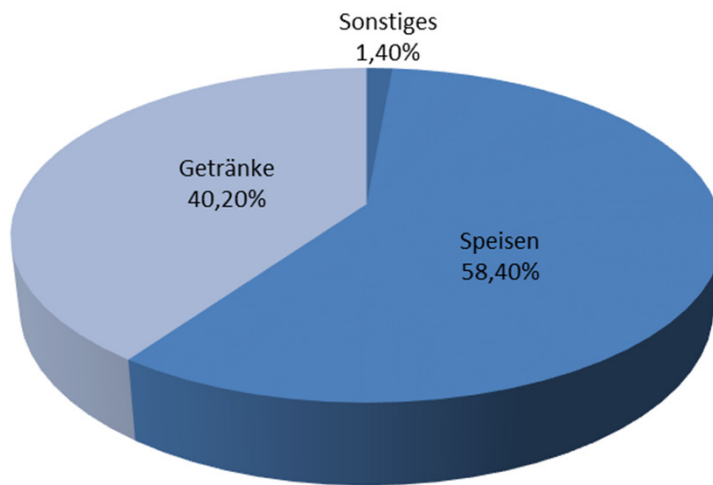
Aufwandsstruktur



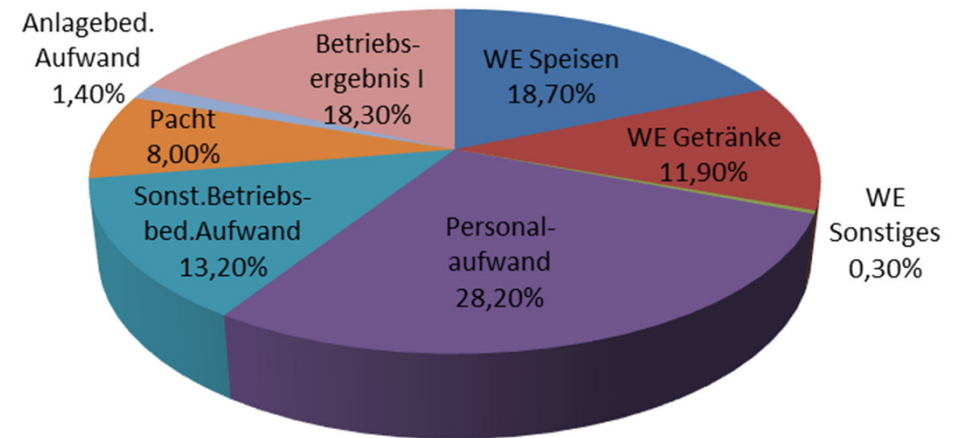
Umsatz- / Aufwandsstrukturen

Restaurant – Pacht Umsatz 125 TEUR bis 250 TEUR

Umsatzstruktur



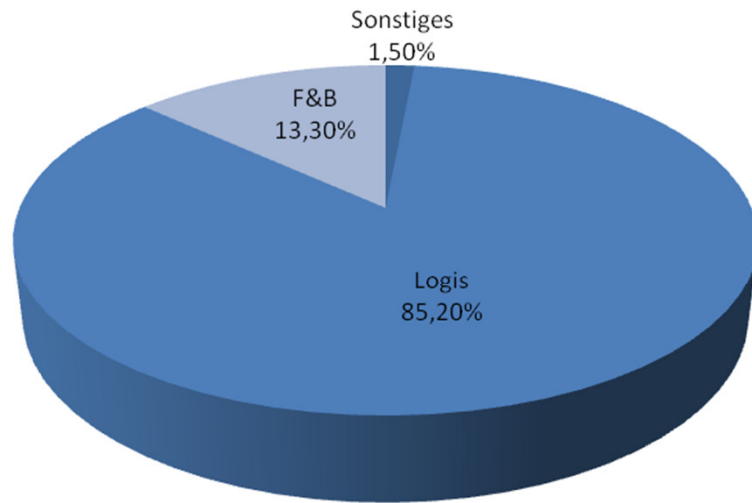
Aufwandsstruktur



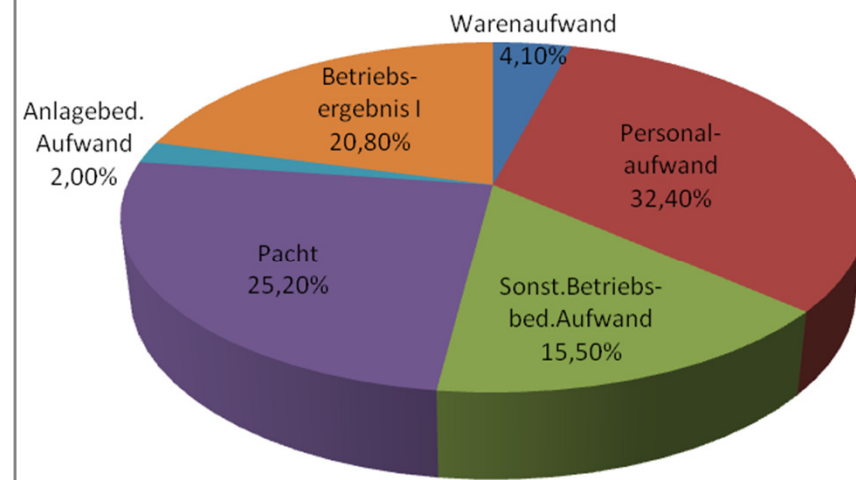
Umsatz- / Aufwandsstrukturen

Hotel garni – Pacht Umsatz 250 TEUR bis 500 TEUR

Umsatzstruktur



Aufwandsstruktur



Nützliche Kontaktdaten für Existenzgründer/-innen im Gastgewerbe

A. Fachberatung	HoGa Experts GbR, Prinzregentenstraße 89 (1. OG) 81675 München Kostenlose und unverbindliche Vorgespräche nach vorheriger Terminvereinbarung Tel. 089 / 990 15 900; www.hoga-experts.de
B. Beratungs- förderung	IHK-Vorgründungscoaching Förderung: 70 % des Beratungs-Tagewerkhonorares, maximal EUR 560,-- pro Beratungstag; max. 10 Beratertage; Wichtig: Beratungszuschuss ist rechtzeitig vor Beginn der Fachberatung zu beantragen! www.ihk-muenchen.de/de/Service/Foerderung-Finanzierung/ Coaching/Vorgruendungs-und-Nachfolgecoaching/

Nützliche Kontaktdaten für Existenzgründer/-innen im Gastgewerbe

C. Betriebsvergleich für die Hotellerie und Gastronomie in Bayern	DWIF e. V. (Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e. V. an der Universität München) www.dwif.de
D. Fachseminare/ Fortbildung	BTG Bayern Tourist GmbH Prinz-Ludwig-Palais Türkenstraße 7, 80333 München Tel. 089 / 280 98 99; www.btg-service.de
E. Branchenverband	DEHOGA Bayern e. V. Prinz-Ludwig-Palais Türkenstraße 7, 80333 München Arbeitgeberverband für das bayerische Gastgewerbe, u. a. Rechtsberatung, z. B. Miet-, Pacht-, Lieferantenverträge, Tarifverträge, Arbeitsrecht etc. Tel. 089 / 28 760-0; www.dehoga-bayern.de

Nützliche Kontaktdaten für Existenzgründer/-innen im Gastgewerbe

F. Öffentliche Finanzierungshilfen	a) Bayerische Förderbank: LfA, Landesanstalt für Aufbaufinanzierung Beratungs-Hotline (kostenlos): 0800 / 21 24 24-0 www.lfa.de
	b) Bundesförderbank: KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt Beratungs-Hotline (kostenlos): 0800 / 539-90 01 www.kfw.de
	c) Regierung von Oberbayern, Bereich Wirtschaftsförderung Fremdenverkehr, Investitionszuschüsse Tel. 089 / 21 76-0 www.regierung.oberbayern.bayern.de
	d) Bürgschaftsbank Bayern (Ausfallbürgschaften) Tel. 089 / 54 58 57-22; www.bb-bayern.de

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit !**