

Konjunkturdelle, Konsumzurückhaltung, Überangebote – all das sind Dinge, die selbst etablierten Gastronomen schlaflose Nächte bereiten. Wer trotz allem bereit ist, sich neu in der Gastronomie zu engagieren, der steht auch deshalb vor einem großen und alles entscheidenden Problem. Woher erhalte ich mein Kapital, dass ich für den Beginn meiner gastronomischen Karriere benötige ?

Vorliegend setzt sich der Autor mit der Gründungsfinanzierung in der Gastronomie auseinander und tätigt einen kritischen Abriss über Finanzierungsgefahren sowohl in der einen, industriedominierten, als auch in der anderen bankbetonten Richtung. Finanzierungen vollzogen sich dementsprechend einerseits bis vor kurzem noch nahezu leichtfertig, andererseits führte es grundsätzlich zum völligen Ablehnen von Finanzierungsbegehren.

Es wird dabei zudem darauf verzichtet, sämtliche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für Existenzgründer im allgemeinen aufzuzählen. Private Equity, Venture Capital, Mezzanine etc. mögen interessante alternative Finanzierungsmöglichkeiten bieten – in der Gastronomie sind diese jedoch (noch) nicht angekommen. Auch Factoring ist im klassischen Zug-um-Zug Geschäft der Gastronomie von Ware gegen Geld ohne Relevanz für diese Branche. Allenfalls Leasing gewinnt immer mehr an Reiz, da kostenintensive Ausstattungen wie beispielsweise Küchenequipment so gerade am Anfang ohne hohen Kapitalverbrauch angeschafft werden können.

Wer die Gastronomie kennt, weiß wie manche Ideen zur Existenzgründung geboren werden: man sieht eine Gewerbefläche, die einen fasziniert, oftmals sogar eine zuvor bereits als Gastronomiefäche etablierte und glaubt, seine Kenntnisse dessen, wie Gastronomie scheinbar „funktioniert“ (schließlich ist man ja selbst oft genug Gast und weiß, was man will) nunmehr lediglich umsetzen zu müssen. Nicht wenige „Trend“-Gastronomien starten so.

In der Startphase gastronomischer Ideen wird zudem Unternehmerisches Denken sehr oft vernachlässigt, all zu oft komplett ausgeblendet.

Wie führe ich aber ein Unternehmen, führe Preiskalkulationen durch, erstelle Marketingkonzepte, positioniere mich mit meiner Idee, differenziere mich vom Wettbewerb, führe Personal, reagiere in Krisenzeiten, um nur einige grundlegende Fragestellungen zu nennen. Auch rechtliche und steuerliche Weichenstellungen müssen getätigt werden.

Aber selbst die Existenzgründer, die hierum wissen, sind zumeist nicht in der Lage, diese Aufgaben jeder klassischen Unternehmensführung zu meistern. Wo andere Branchen schon lange (durchaus mit kompetenter Unterstützung durch Dritte) – gerade wegen dem Begehren von Bankdarlehen – unternehmerische Kompetenz demonstrieren müssen, Rentabilitätsberechnungen formulieren, Wettbewerbs- und Standortanalysen vorweisen, war die Gastronomie allzu lange betriebswirtschaftliche Diaspora. Nicht nur Steuerberater und Wirtschaftsprüfer können hiervon berichten.

Allzu oft wurde dazu das verdiente Geld der ersten Zeit zu sorglos ausgegeben – die Kenntnis eines break-even-Points war nicht vorhanden und man dachte auch, Geld zu verdienen gehe ohne jegliche Abstriche weiter. Bis die erste Krise kommt (siehe obigen Einleitungssatz).

So unbeschwert früher die Finanzierung in der Gastronomie möglich war – trotz beschränkter Auswahl an Kapitelgebern – wird dies heute zum Bumerang für die Betreiber von Gastronomievorhaben.

Waren früher (vereinzelt mag dies auch heute noch vorkommen) nämlich überwiegend absatz- und vertriebsstrategische, marketingtechnische oder sonstige firmenpolitische Gründe seitens Brauereien oder weiteren Industriepartnern ausschlaggebend, eine Gastronomie an einem bestimmten Standort zu finanzieren, so sind heutzutage auch Brauereien gezwungen, ihr Invest verstärkt nach Renditegesichtspunkten zu tätigen.

Es fiel schließlich häufig auf, dass Brauereien völlig unwirtschaftlich auch bei lediglich 30-40 % Gesamtumsatzanteil am Gastronomieobjekt teilweise nahezu 100 % der Finanzierung übernommen haben.

Schließlich zwingt ein immer härterer Wettbewerb, Übernahmefürchtungen, Absatzrückgänge und nicht zuletzt auch Basel II die Industrie und hier vorrangig die

Brauereien selbst, ökonomischer zu handeln. Es ist betriebswirtschaftliches Harakiri, Absatzanteile kurzfristig gewonnen zu haben, gegenüber der Konkurrenz aber eine wesentlich schlechtere Umsatzrendite zu realisieren.

Dies war gemäß obiger Einleitung die bisherige nahezu leichtfertige industriedominierte Gastronomiefinanzierung, die sich jedoch im starken Umbruch befindet.

Banken hingegen waren bislang grundsätzlich bei Gastronomiefinanzierungen wenig bis gar nicht vertreten. Interessant wäre demnach hierbei, inwieweit sich dieses fortsetzt oder aber verändert.

Eine von Janusmind Gastrosulting, dem Spezialisten für Gastronomieberatung für Industrie, GFGH und Gastronomen durchgeführte Studie kam zu einem niederschmetternden Ergebnis. Bereits die grundlegende Befragung von 25 Banken (darunter die überregionalen deutschen Großbanken und die regional im Rhein-Main-Gebiet vertretenen Sparkassen und Volksbanken ) zum Thema „Die Auswirkungen von Basel II auf die Gründungsfinanzierung – speziell in der Gastronomie“ kam zu folgendem Resultat: Obgleich lediglich wenige Informationen erwünscht waren, hinterlegt mit Multiple-Choice-Fragen, beispielsweise „Welche Bedeutung hat die Gründungsfinanzierung für das klassische Bankgeschäft in Ihrem Hause ?“ oder „Welche quantitativen und qualitativen Kriterien werden bei einem Rating gemäß Basel II angelegt und mit welcher Gewichtung ?“ sind diese nicht beantwortet worden.

Vielmehr hat nicht eine einzige (!) Bank, trotz mehrfachen Nachhakens in dieser Sache hierauf reagiert. Die geplante Studie musste an dieser Stelle mangels Interesse der beteiligten Banken abgebrochen werden.

Die Banken sehen damit augenscheinlich keine Veranlassung, ein Engagement in der Gastronomie zu betreiben, geschweige denn, künftig zu forcieren. Gleichwohl würde gerade Basel II dazu einladen, auch bislang als schwierig eingeschätzte Finanzierungsanfragen – also solche der Gastronomie - zu bearbeiten. Wird nicht doch bezüglich der Befürchtungen gegenüber Basel II von den Banken immer wider

behauptet, auch schwierige Vorhaben zu finanzieren, diese jedoch mit einem dementsprechenden Risikoaufschlag.

Wohl kaum – zumindest für die Gastronomie.

Auch Förderprogramme werden hier schließlich nicht helfen können – basieren diese doch überwiegend auf dem Hausbankprinzip. Also letztlich der Bank, die generell die Gastronomie nicht finanziert. Auch Bürgschaftsbanken helfen nur da, wo auch der unverbürgte Darlehensrest vollständig (bei einigen Banken reicht auch das nicht) abgesichert ist. Wer aber schließlich für 100 % werthaltige Sicherheiten bietet, der erhält überall Geld. Da dieses Szenario für Existenzgründer – gerade in der Gastronomie – nicht sehr realistisch ist, entfällt hier eine weitere Wertung.

Aber auch für solche Existenzgründer in der Gastronomie, die quasi nebenberuflich den Einstieg in die Gastronomie anstreben (ein häufig anzutreffendes Szenario), werden Förderprogramme nicht sehr weiterhelfen können – für nebenberufliche Existenzgründer gibt es in Deutschland lediglich zwei (!) öffentliche Förderprogramme, die auch nebenberuflichen Gründern offen stehen.

Eine Übersicht über mögliche weitere Förderprogramme muss auch deshalb entfallen, da diese vom Gründertyp und sehr vielen weiteren Faktoren abhängig ist. Es gibt spezielle Förderprogramme für Frauen, es gibt Branchenförderprogramme, es gibt kommunale und länderspezifische, einige vom Bund und der Europäischen Union bis hin zu privatwirtschaftlicher Förderung der Existenzgründung.

Es wird also auch weiterhin für Gastronomen (vorerst) nur die Möglichkeit offen stehen, ihr Vorhaben überwiegend über Industriepartner realisiert, sprich finanziert zu erhalten.

So wie der zukünftige Gastronom sich jedoch als klassische Unternehmerpersönlichkeit entwickeln muss, so wird auch die Zunahme von Unternehmerischen Finanzierungsmöglichkeiten, wie den oben genannten (Private Equity etc.), als Alternative zur Kapitalbeschaffung Einzug finden können in die Start-up-Finanzierung von Gastronomievorhaben.

**Fazit:**

Die Gründungsfinanzierung in der Gastronomie hat sich verändert und wird sich auch noch weiter verändern (müssen) – nicht nur wegen Basel II..

Anders aber als in vielen anderen Branchen (z.B. Einzelhandel, Dienstleistung etc.) werden es gute gastronomische Ideen, die von einer fundierten Beratung unterstützt werden, es weiterhin einfacher haben, finanziert zu werden. Dem zukünftigen Gastronomen muss es lediglich gelingen zu zeigen und umzusetzen, dass er ebenso gut eine Firma führen kann wie ein Bier zu zapfen.

Gründer in der Gastronomie haben somit möglicherweise noch den Vorteil, auf Visionäre in der Industrie zu treffen, die Ihrem Produkt, dessen Positionierung und erfolgreichen Vertrieb dann den Vorrang vor reinem Renditedenken oder der Angst vor Kreditausfällen geben, wenn der Gastronom gleichzeitig selbst professionell agiert und idealerweise auch für Krisenzeiten bereits Konzepte in der Schublade hat. So wie sich also die Industrie professioneller als Investor und Darlehensgeber generiert, so wird sich auch der Gastronom professioneller als Unternehmer präsentieren und aufstellen müssen – durchaus unter Zuhilfenahme kompetenter Dritter.

**PS.:**

Sollte eine Darlehensbank der Meinung sein, die Wertungen bezüglich Existenzgründungsfinanzierung von Banken in der Gastronomie würden an der aktuellen Realität vorbeigehen, so ist der Autor gerne bereit, sich vom entsprechenden Leistungsangebot der Bank in Theorie aber auch Praxis überzeugen zu lassen. Auch hierüber könnte an geeigneter Stelle gerne berichtet werden.