



12 Gründe warum Gastronomen scheitern

1. Sie glauben, Sie träumen als Einziger.

«Die Konkurrenz stirbt nie aus. Kaum geht einer in Konkurs, steht der Nächste vor der Tür. Oft braucht es drei Wechsel, bis es läuft. Und dann bleibt als Folge der Nachbar auf der Strecke.»

2. Sie steigen einfach ein.

«Jeder kann heute einen gastronomischen Betrieb eröffnen. Doch Quereinsteiger wissen oft nicht, dass Wirt sein wie olympischer Zehnkampf ist: Kochen, Personal, Buchhaltung, Gäste. Und ein Knochenjob. Sie haben nur eine Chance, wenn sie sich über Jahre hineinknien: 12, 14, 16 Stunden am Tag.»

3. Sie glauben, dass das ein Job für Sie allein ist.

«Die Partnerin gehört zum Wichtigsten: Kommt sie aus der Branche, oder wurde sie einfach nur zugeheiratet?»

4. Sie haben den falschen Pass.

«Griechen, Türken, Inder überleben, wo ein deutsches Paar schließen müsste. Die Familie schafft mit, Opa und Kinder. Oft ohne Arbeitszeiten, Sozialabgaben, Mindestlöhne.»

5. Sie glauben an Erfolg durch gute Preise.

«Im untersten Segment kostet ein Tagesteller wie vor 20 Jahren: Obwohl Löhne, Preise, Mieten gestiegen sind. Rechne.»

6. Sie kalkulieren nicht.

«Viele fragen nicht: Was ist der Preis von einem Kilo Butter, Rahm, Entrecote? Sie sehen sich nur die Preise der Nachbarn an.»



12 Gründe warum Gastronomen scheitern

7. Sie sparen am Buchhalter.

«Die größte Falle ist: Sie haben keine Ahnung vom rückwärtigen Bereich an Kosten, Sie glauben, Gewinn zu machen. Und nach einem halben Jahr kommt dann die große Rechnung: Mehrwertsteuer, Sozialabgaben, Miete.»

8. Sie ziehen aufs Land.

«Für zugezogene Wirte auf dem Land ist der Job extrem hart. Ein Fehler – und schon weiß es die ganze Region.»

9. Sie versuchen, alle zu befriedigen.

«Viele Wirte haben zu viel Angst vor den Gästen. Dass nicht jeder seinen Wunsch erfüllt bekommt. Deshalb machen sie eine riesige Speisekarte, die teuer ist. Und oft nur mittelgut.»

10. Sie sind kein Vorbild.

«Die Grundbasis für einen guten Chef ist, dass er jeden Tag vorlebt, was er von seinen Leuten will. Wenn Sie keine Ahnung haben, dauernd weg sind, auch noch Laster pflegen – dann wird es schwierig.»

11. Sie senken den Preis.

«Bei Problemen schrauben viele die Preise runter. Das ist dann meist das Aus. Denn wenn du keine Gäste hast, ist der Preis fast nie die Ursache.»

12. Sie glauben, Dranbleiben genügt.

«Viele Wirte beißen sich fest. Sie geben nicht auf, aber sie kämpfen nicht. Denn das braucht radikale Veränderung. Fehler machen kann jeder. Aber nicht immer dieselben! Das ist eine Charakterfrage: ob man sich ändert. Und kämpft. Dann hat jeder eine Chance.»