

Zwölf Stolpersteine für Café-Gründer/innen

Seit September 2000 gibt es das Internetkulturcafe DIE SCHEUNE in Bruchhausen-Vilsen. Der Ort mit 5.000 Einwohnern liegt zwischen Hannover und Bremen und ist Sitz der Samtgemeinde, in der insgesamt 20.000 Menschen leben.

Träger des Cafés bin ich als Privatperson, d.h. also ein sog. Einzelunternehmen. Aus meiner Erfahrung möchte ich nun einige Gedanken weitergeben, die Dir vielleicht helfen können, wenn Du in die Café-Arbeit einsteigen möchtest.

1. Am Anfang war der Auftrag ...

Gründe niemals ein christliches Cafe ohne eine klare Berufung! Hier ist kein Platz, sich selbst zu verwirklichen (was mir gelegentlich unterstellt wurde...). Wenn ich nicht klar wissen würde, dass DIE SCHEUNE im Grunde Gottes Sache ist, hätte ich schon hingeschmissen! Wenn Du keinen eindeutigen Auftrag hast, erbitte Dir unbedingt einen: Das darfst Du nicht nur, das musst Du sogar!

2. Rückhalt durch die Familie

Du brauchst die Unterstützung, zumindest aber die vorbehaltlose Zustimmung Deiner Familie. Vielleicht bist Du gar nicht so häufig in Deinem Cafe, aber Deine Gedanken werden mehr als bei einem anderen Job darum kreisen. Deine Familie wird damit leben müssen, dass Du nicht immer den Kopf für sie frei hast. Und wenn sie dann die Entscheidung für diese Aufgabe im Grunde ihres Herzens nicht mittragen können, stehst du plötzlich zwischen den Fronten und viel Kraft geht verloren.

3. Flexibilität des Konzeptes

Eine christliche Begegnungsstätte lässt sich nicht eigenständig kostendeckend betreiben, ohne ständig „mehrere Eisen im Feuer“ zu haben.

Zu Beginn waren das bei mir:

- vor allem die Vermietungen für private Feiern,
- die Galerie (Kunstverkauf),
- kulturelle Veranstaltungen,
- PC-Kurse der Volkshochschule.

Die Einnahmen der ersten drei Bereiche waren rückläufig, was Veränderungen nötig machte. Inzwischen ...

- verleihen wir auch Bilder (Kunst-Leasing),
- stellen wir unsere Räumlichkeiten für betriebliche Fortbildungen und Gesellschafterversammlungen zur Verfügung,
- lassen wir uns bei kulturellen Veranstaltungen von dem neu gegründeten Kulturverein unterstützen,
- wurde das Angebot der VHS in unseren Räumen erweitert,
- sind diverse andere Gruppen, die sich regelmäßig treffen, hinzu gekommen: Elternabende, Stammtische, politische Sitzungen und Gesprächskreise.

Eine weitere Einnahmequelle bildet inzwischen auch das Catering für Veranstaltungen außerhalb des Cafés.

Veränderungen gab es ebenfalls in Bezug auf unsere Zielgruppe: Am Anfang hatten wir große Unterstützung durch den Jugendkreis der Kirchengemeinde und damit natürlich auch entsprechende Veranstaltungen und Gäste. Wie auf dem Lande häufig, zogen viele der Jugendlichen nach ihrem Schulabschluss fort. Nachfolger waren nicht in Sicht und so veränderte sich der Schwerpunkt zugunsten der Erwachsenen.

Da es in unserer Gegend zunehmend kleine kulturelle Veranstaltungsorte gibt (Kneipen versuchen Gäste anzulocken, in dem sie Live-Konzerte ohne Eintritt veranstalten; Möbelhäuser und Banken stellen Bilder aus ...) steht - wenn wir nicht untergehen wollen - sicher bald die nächste Veränderung ins Haus.

4. Vorher informieren!

Erkundige dich bei Deiner Stadtverwaltung nach dem Wirtschaftsförderer, dort kannst du dich über den bestehenden Bedarf, geeignete Räumlichkeiten sowie aktuelle Förderprogramme aller Art informieren. Sie wissen auch, wann und wo Veranstaltungen für Existenzgründer angeboten werden, auch die Wirtschafts-junioren (engagierte jüngere Unternehmer und Banker) können wertvolle Kritik und Anregungen geben.

Hier erfährst Du auch, wie man einen Businessplan (Konzept) schreibt. Wer Kredite von einer Bank in Anspruch nehmen will, kommt nicht ohne aus!

Erste Informationen erhältst Du auch online auf den Homepages des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie:

www.bmwi.de

www.existenzgruender.de

www.softwarepaket.de

Sammele so viele Informationen wie möglich, nach der Gründung wirst du kaum noch Zeit dafür haben ...

5. Finanzierung

Grundsätzlich musst Du entscheiden: Soll das Café wirtschaftlich oder gemeinnützig geführt werden?

Ich habe mich entschieden, mein Café als Wirtschaftsbetrieb zu führen in Form eines **Einzelunternehmens** (wenn es mehrere Unternehmer sind, nennt man das Gesellschaft bürgerlichen Rechts; kurz: GbR). Als Einzelunternehmerin bist Du alleine verantwortlich und entscheidungsbefugt. Allerdings verlangt das Finanzamt eine so genannte Gewinnerzielungsabsicht, d.h. solltest Du über einen längeren Zeitraum nur Verluste machen, musst Du dieses sehr gut begründen können. Sonst unterstellt das Finanzamt, Du betreibst nur ein Hobby, und verlangt die Umsatzsteuer, die sie Dir erstattet hat, zurück.

Ich bin bisher als Einzelunternehmerin tätig und sehr froh über die große Entscheidungsfreiheit und hohe Flexibilität, die ich dadurch habe, benötige aber auch außerhalb der „christlichen Aktivitäten“ viel Energie und Einsatz, um kostendeckend arbeiten zu können.

Die Alternative wäre, das Café **gemeinnützig** zu betreiben. Dann brauchst Du keine Gewinnerzielungsabsicht nachzuweisen, musst allerdings innerhalb bestimmter Einnahmegrenzen bleiben und Deine Veranstaltungen und Aktivitäten müssen auch

wirklich gemeinnützig sein. Es muss ein Trägerverein oder Förderkreis gebildet werden, der dann die Verantwortung für das Café und das finanzielle Risiko mit trägt und natürlich auch bei allen wichtigen Entscheidungen mit einbezogen werden muss.

Die Gemeinnützigkeit muss dem Finanzamt gegenüber nachgewiesen werden und wird immer nur für drei Jahre anerkannt. Nur anerkannte gemeinnützige Einrichtungen können Spenden entgegennehmen und bescheinigen.

Mein Konzept enthielt folgende weitere Punkte:

- Projektbeschreibung: Was will ich anbieten? Wen will ich erreichen?
- Bedarfsermittlung: Welche ähnlichen Angebote gibt es in meiner Umgebung schon, warum hat mein Angebot (deswegen oder trotzdem) gute Erfolgsaussichten?
- Investitionen: Welche Mittel müssen aufgebracht werden?
- Prognose: Mit welchen Einnahmen und Ausgaben rechne ich zu Beginn und später, welche Ziele will ich erreichen, wo setze ich mir Grenzen?

Dass diese Planung schlüssig und meine Einschätzungen realistisch waren, hat die Bank überzeugt. Allerdings glaube ich, dass es auch wichtig war, dass ich meinen Lebensunterhalt zudem durch andere Einnahmen sichern konnte - auch wenn das nicht so direkt ausgesprochen wurde.

Gehe mit deinem Konzept am besten zunächst einmal zu mindestens einer fremden Bank - mit einem höheren Kreditwunsch als du eigentlich benötigst. Sie werden dein Vorhaben genau prüfen und du erhältst wertvolle Anregungen, um deine Planung für die endgültigen Kreditverhandlungen zu überarbeiten. Erkundige dich nach Krediten aus speziellen Förderprogrammen.

6. Interessenverbände

Eine Mitgliedschaft in der DEHOGA (Deutscher Hotel- und Gaststättenverband) lohnt sich, weil es dort kompetente Rechtsberatung, vergünstigte Gema-Gebühren und Schulungen für Mitarbeiter im Service gibt.

Gibt es in Deinem Ort einen Zusammenschluss der Gewerbetreibenden (Fördergemeinschaft)? Werde Mitglied, denn Du profitierst vom Austausch, frühzeitigen Informationen und gemeinsamen Werbeaktionen. Berührungängste sind hier fehl am Platz, vielfältige Kontakte sind wichtig!

7. Mitbewerber

Vor der Eröffnung Deines Cafés, besser noch bevor bekannt wird, dass Du ein Café eröffnen möchtest, solltest du Gespräche mit Deinen zukünftigen Mitbewerbern geführt haben.

Zum Kreis der Mitbewerber gehörten bei mir die Kneipe gegenüber, das Jugendhaus und ein Café im Nachbarort, das ein ähnliches Kulturangebot angeboten hat, wie ich es geplant hatte. Ich habe mich vorgestellt, informiert und mich beraten lassen.

So können bereits im Vorfeld aus eventuellen Konkurrenten Geschäftspartner werden und Neid und Missgunst entstehen erst gar nicht. Es gab die Jahre darauf mehrere Situationen, in denen ich dankbar war, diesen Schritt getan zu haben! Auch heute noch gilt: Bei Konflikten immer den direkten Kontakt suchen!

Auch im Hinblick auf die Preisgestaltung orientiere ich mich an meinen Mitbewerbern, weil auch ich kostendeckend arbeiten muss. Mein Nachbar hätte zudem auch sicher wenig Verständnis dafür, wenn seine Gäste zu mir rüber kommen, weil ich das Bier für den halben Preis anbiete...

Anders ist es bei Veranstaltungen mit einer festgelegten Zielgruppe, z.B. den Nachklang zum Gottesdienst am Freitagabend. Der „Kreuzundquer-Punsch“ wird gegen Spende abgegeben. Evtl. Defizite übernimmt die Kirchengemeinde.

8. Werbung

Im Bereich der Werbung kannst du sehr viel Geld ausgeben, aber Du wirst nicht immer den gewünschten Effekt erzielen. Also die Möglichkeiten kritisch prüfen: Zeitungsanzeigen, -beilagen und Postwurfsendungen sind meiner Erfahrung weniger geeignet, Gäste zu gewinnen.

Am wichtigsten ist der Aufbau eines „Verteilers“, d.h. bei jeder Gelegenheit Adressen von Interessierten sammeln. Diese Gruppe informieren wir regelmäßig und laden sie gezielt ein. Vor jeder besonderen Veranstaltung gibt es z.B. eine kurze „Erinnerungs-Mail“.

Außerdem pflegen wir einen guten Kontakt zur Presse, so dass wir oft unsere Veranstaltungsankündigung in den redaktionellen Lokalteil bekommen - am liebsten natürlich mit Bild. Genauso wichtig ist ein Bericht im Nachhinein.

Nicht zu vergessen, die diversen Veranstaltungskalender, die herausgegeben werden. Die Ankündigungen darin sind für den Veranstalter kostenlos und da sie meistens auch unentgeltlich abgegeben werden, werden sie meist auch viel gelesen.

Die Rückmeldung der Gäste zeigt, dass für uns diese Maßnahmen am effektivsten sind. In einer größeren Stadt wird die Situation wahrscheinlich etwas anders sein.

9. Keine Angst vor der Buchführung!

Es muss nicht immer ein teurer Profi sein, der helfen kann. Wir hatten z.B. einen BWL-Studenten, der Erfahrungen sammeln wollte und unser Café unter die Lupe genommen hat. Davon hat nicht nur er profitiert, auch wir haben wertvolle Hinweise erhalten.

Eine vernünftige und zeitnahe Buchführung ist nicht nur eine notwendige Last, sondern unentbehrliche Grundlage für Entscheidungen. Ich dachte zuerst, ich wüsste schon so, welche Bereiche einträglich sind und welche nicht. Das hat man doch wohl im Gefühl! Aber nach einer genauen Aufsplittung der Einnahmen und Ausgaben musste ich zugeben, dass ich mich getäuscht hatte!

Je nachdem, welches Konzept bzw. welche Rechtsform (s. Punkt 3) Du gewählt hast, ist die Buchführung, z.B. in Bezug auf die Umsatzsteuer, unterschiedlich. Erkundige Dich bei anderen Unternehmern bzw. Vereinen und lass Dir Beispiele zeigen und Dich beraten!

10. Mitarbeiter/innen

Damit Mitarbeiter motiviert arbeiten können, müssen sie gut informiert sein, sowohl über das grundsätzliche Konzept des Cafés als auch über die Details: Was ist ihre Aufgabe? Was wird von ihnen erwartet? Wo sind die Grenzen ihrer Kompetenz? - Dabei spielt es keine Rolle, ob sie ehrenamtlich arbeiten oder bezahlt werden. Übrigens: Regelmäßige Mitarbeitertreffen sind kein Luxus!!

Ich habe zuerst mit vielen ehrenamtlich tätigen Jugendlichen gearbeitet. Inzwischen habe ich nur noch vier Mitarbeiter zwischen 17 und 22 Jahren, die kurzzeitig/geringfügig angestellt sind, bei Bedarf arbeiten und dann stundenweise bezahlt werden. Diese vier sind sehr zuverlässig und wissen genau, was zu tun ist. Mit einigen anderen gab es immer wieder Probleme, weil sie ihre Aufgabe nicht ernst genug nahmen. Vieles mache ich inzwischen selbst. Manche Gruppen, die häufig da sind, sind sehr selbständig und brauchen nur wenig Betreuung.

Trotzdem springen manchmal auch Erwachsene ein, die das gerne und ehrenamtlich tun, dabei gibt es keine Konflikte mit den jungen Leuten.

Wichtig ist meiner Erfahrung nach, dass auch über unterschiedliche Arbeitsbedingungen offen gesprochen wird.

11. Austausch/Weiterbildung

Als „Chef“ eines Cafés steht man oft auf einem einsamen Posten. Umso wichtiger sind Gesprächs- und Gebetspartner außerhalb der Arbeit, wo Du auch mal „ins Unreine“ sprechen kannst und wo bei „Betriebsblindheit“ Korrekturen von außen möglich sind und Rat, Tat und Gebet Dir den Rücken stärken.

Den Austausch mit Kollegen - auf den jährlichen Netzwerk-Tagungen - habe ich ebenfalls stets als sehr hilfreich empfunden!

12. Grenzen

Jesus sagt: „Mein Joch ist sanft und meine Last ist leicht.“ Wenn mir also die Arbeit über den Kopf wächst und ich das Gefühl habe, nur noch funktionieren zu müssen, ohne Luft holen zu können, läuft etwas verkehrt.

Sich - am besten rechtzeitig - Hilfe zu holen, auch in finanziellen Problemen, ist kein Zeichen von Schwäche sondern von Klugheit!

Womit wir im Grunde wieder bei Punkt 1 wären...

Ich wünsche Dir Mut und Weisheit bei allen Entscheidungen und die Gewissheit, dass der Platz hinter der Theke auch für Dich der richtige ist! Dass Du immer wieder mit großen Ohren und großem Herzen dort stehen kannst und gespannt bist auf die Menschen, die Dir auf der anderen Seite gegenüber stehen werden!

Meina Fuchs