

# S wie Scheitern: Existenz gegründet und verloren? Das Gründer-ABC

***Ich mag die Begriffe, die den Beginn und das Ende einer Unternehmung beschreiben, überhaupt nicht. Existenzgründung? Gründet man wirklich eine Existenz? Oder gründet man nicht nur ein Unternehmen? Oder wie ich es zu Beginn meiner Gastro-Selbständigkeit nannte „Ich wechsele lediglich meinen Arbeitsplatz...“?***

Wer eine Existenz gründet, traut sich vielleicht weniger, als jemand, der nur einen neuen Job aufnimmt. Und wer dann auch noch am Ende *scheitern* kann, ist schon gleich zu Beginn völlig blockiert.

Es gibt für diese geistige Blockade sogar einen eigenen Begriff: *German Angst*. So wird das typische Zögern und die damit verbundene Angst vor allem Möglichen und Unmöglichem bezeichnet. Amerikaner beispielsweise haben darin eine völlig andere Kultur. Für sie ist die German Angst eher eine typisch deutsche Macke.

Bei Gründern entscheidet oftmals deren Mut zur Innovation über ihren Firmenerfolg. Denn wer ausschließlich von anderen kopiert, wird niemals das Original überholen können. Gerade deshalb ist doch die Angst vor Rückschlägen nahezu fatal. Ein Scheitern wird zum Beispiel im Silicon Valley nicht als Schmach gesehen, sondern als wichtige und positive Erfahrung auf dem Weg zum Erfolg. Ein alter Spruch gilt nach wie vor: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Scheitern als Chance zu begreifen, fällt uns allerdings schwer. Das ist aber auf dem Weg zum Geschäftserfolg wichtig, da man nur so lernt, Krisen zu meistern. Gründer, die keine Fehler machen, probieren halt selten etwas Neues aus. Unternehmer unternehmen per definitionem eben – und wer viel unternimmt, übernimmt sich manchmal natürlich auch. Aber heißt es nicht auch: Wer nichts macht, macht auch keine Fehler? Für alle Unternehmer wäre das der falsche Ansatz, denn dann wird man auf jeden Fall irgendwann von agilen Mitbewerbern überholt und das Scheitern ist programmiert.

Oft vermittelt das Umfeld einem Gastronomen, der sein Restaurant wieder schließt, das Gefühl, er müsse dafür bestraft werden, für sein Scheitern bezahlen. Es wird leider tatsächlich zu schnell vergessen, dass dieser Gastronom Arbeitsplätze geschaffen, die Wirtschaft angekurbelt und Gäste glücklich gemacht hat. Wofür also bestrafen? Nicht selten sind diese sogenannten Freunde und Bekannte auch nur froh, dass sie nun einen weiteren Grund haben, sich nicht aus ihrer Komfort-Zone heraus bewegen zu müssen. Aber klar: Wer ein ungeplantes Ende seiner Unternehmung finanziell wie vor allem auch psychisch überstehen will, der braucht ein besonders dickes Fell.

Nicht, dass wir uns falsch verstehen: Ich plädiere dafür, dass Gastro-Gründer nur perfekt vorbereitet starten sollten. Denn die Hauptgründe für ein vorzeitiges Ende ergeben sich zwangsläufig aus mangelnder Vorbereitung:

- - kein ausreichendes Startkapital
  - mangelnde Gastro-Erfahrung
  - Konzeptlosigkeit
  - fehlende Zielgruppenansprache
  - schlechter Standort
  - gesättigter Markt
  - unbekannte Wettbewerber

Alles Probleme, die durch einen guten Businessplan hätten vermieden werden können oder dazu geführt hätten, die geplante Gastronomie gar nicht erst zu eröffnen, was manchmal die bessere Alternative ist.

Nur, wer sich nach ausreichender Planung sicher ist, dass er es schaffen wird, sollte sein Restaurant oder Café eröffnen. Und zu einer vernünftigen Planung gehört eben auch ein Plan B für den Fall, dass es doch nicht klappen sollte. Grundsätzlich kann dies nämlich jedem passieren – den gut vorbereiteten allerdings seltener. Denn leider ist das Scheitern bei Gastro-Gründern der Normalfall. Die ersten drei Geschäftsjahre überstehen die wenigsten.

#### **Nächstes Mal: T wie To-go – Weniger Service, mehr Gewinn?**

*Das Gastro-Gründer-ABC auf nomyblog begleitet Sie vierzehntägig mit den wichtigsten Themen von A bis Z. Der Autor **Ralf Klümper** war bis 2017 selbst zehn Jahre Gastronom in Essen („Die Insel“). Seine Praxiserfahrung vermittelt er seitdem als [Gastronomie- und Gründerberater](#). Er schreibt für Gastro-Blogs und Fachpublikationen.*