



Unternehmensberater Björn Grimm geht mit Jennifer Hinze ihre Unternehmenszahlen durch
Michael Rauhe



MIRIAM OPRESNIK

Der Termin ist wichtig, steht seit Wochen. Trotzdem, oder gerade deswegen, hat sie ihn nicht eingetragene. Sie hat ihn im Kopf. Jennifer weiß, dass sie diesen Termin nicht vergessen wird. Weil er viel zu wichtig ist. Weil es um die Zukunft ihres Ladens geht. Und damit auch um ihre eigene.

Jennifer Hinze stellt eine Flasche Sekt auf den Tisch, gießt ein Glas voll. Sie arrangiert eine Vase mit Blumen, rückt den Teller mit Erdbeertorte zu recht. Alles soll perfekt sein, ansprechend. Nicht für einen Gast, sondern fürs Foto. Fürs Internet. Facebook, Instagram. Jennifer macht mit ihrem Handy ein Foto und lädt das Bild im Internet hoch. Dann tippt sie den Text in ihr Handy: „Große Kuchenergebnisse werfen ihre Erdbeerschatten voraus! Ganz neu: Gretes Erdbeerkuchen! Und zum Wochenende: Erdbeer-Prosecco-Torte!“ Als der Eintrag auf ihrer Facebook-Seite erscheint, bringt sie das Glas Sekt in die Küche, zum Backen, und stellt den Kuchen weg. Sie hat keine Zeit zum Essen, keine Ruhe. Nicht jetzt, jetzt vor dem Termin.

Es ist kurz vor zwölf, als Björn Grimm den Laden am Stelling Weg betritt. Die Uhrzeit hat etwas symbolisches. Denn Grete Schulz, das vegane Feinkostgeschäft mit Café, läuft nicht wie gehofft. Nicht wie kalkuliert. Nicht wie es müsste, um sich zu tragen. Um die laufenden Kosten zu decken, den Kredit tilgen zu können. Um etwas damit zu verdienen. Das weiß Jennifer selbst. Sie kennt die Zahlen, versteht sie. Und sie weiß, dass es so nicht weitergehen kann. Aus diesem Grund hat sie einen Termin mit Björn Grimm.

Der Berater stellt unbequeme Fragen und sagt seine Meinung

Grimm ist Unternehmensberater und hat sich mit seiner Firma Grimm Consulting auf die Beratung von Hotel- und Gastronomiebetrieben spezialisiert, ist auch im Auftrag der Dehoga tätig. Mehr als 1600 Unternehmen haben er und sein Team beraten. Was ihm wichtiger ist, was er immer wieder betont: dass er selbst aus der Branche kommt. Aus dem Fach. Dass er selbst Hotelbetriebswirt ist, als Restaurantleiter und als Hoteldirektor gearbeitet hat. Dass er ein Spezialist ist. „Ich halte nichts von Allroundern, die jeden beraten“, stellt er klar. „Die Welt ist so komplex geworden, da braucht man Spezialisten, die die Besonderheiten einer Branche kennen!“

Björn Grimm sagt, dass er sich für seine Mandanten verantwortlich fühlt. Und dass es deswegen seine Pflicht sei, klar seine Meinung zu sagen. Eine realistische Einschätzung abzugeben. Ein Urteil. Ob ein Konzept funktioniert – oder nicht. „Wir sitzen hier nicht abends beim Rotwein zusammen, um uns gemütlich zu unterhalten. Sondern weil Sie Probleme haben und ich Ihnen helfen soll“, sagt Grimm und fügt ernst hinzu: „Dazu gehört aber auch, einem Kunden die Wahrheit zu sagen. Auch wenn er sie vielleicht erst einmal gar nicht hören will. Nicht wahrhaben will.“ Er kennt das schon. Erzählt, dass bei einer Gründerberatung 70 bis 75 Prozent deprimiert aus dem Gespräch gehen. „Ich hinterfrage alles, stelle unbequeme Fragen. Anders geht es nicht. Besser ich – als die Bank.“

Jennifer hört zu, nickt. Dann fängt sie an zu erzählen. Von ihrem Traum, sich selbstständig zu machen. Von ihrer Vision, hochwertige pflanzliche Feinkost zu verkaufen und ein Café zu betreiben. Und von ihren Erfahrungen in den vergangenen Monaten. Von dem Problem, dass kaum jemand Feinkost kauft, aber alle bei ihr essen wollen, so dass sie viel mehr Personal benötigt als ursprünglich kalkuliert. 5500 Euro hatte sie im Businessplan für die laufenden Kosten einkalkuliert. Inzwischen sind es 8500 Euro. Monatlich.

Björn Grimm notiert die Zahlen auf einem weißen DIN-A4-Blatt, blättert immer wieder in seinen Unterlagen. Fragt nach, tippt die Zahlen in seinen Laptop ein. Dann hat er genug gehört. „Um Ihren benötigten Umsatz

Umzug oder aufgeben?

Serie Teil 10: Zu hohe Kosten, zu wenig Umsatz. Wie geht es jetzt weiter? Jennifer Hinze will bis zum 1. Juli entscheiden

zu ermitteln, muss ich wissen, welches Einkommen Sie persönlich monatlich aus Ihrem Unternehmen ziehen wollen? Wie hoch soll Ihr Verdienst sein? Wie viel brauchen Sie zum Leben?“

Jennifer überlegt, erzählt dann, dass sie mal mit 2000 Euro kalkuliert hat. Dass das mal ihre Wunschvorstellung war. Und dass sie inzwischen weit davon entfernt sei, sogar ein Zimmer in ihrer Wohnung untervermietet, um Kosten zu sparen. Grimm schüttelt den Kopf. Er hört immer wieder, dass sich die Leute einschränken, für ein Minimum arbeiten. Und irgendwann daran zerbrechen. „Das kann nicht die Motivation sein“, sagt er mit Nachdruck und schreibt die 2000 Euro auf einen Zettel, darunter weitere 1500 Euro monatlich für die Tilgung des Kredits. Er zieht einen Strich, multipliziert die Summe mit zwölf, rechnet überschlägig einige Prozente für die Einkommenssteuer darauf und schreibt eine Zahl daneben: 49.000 Euro. „So viel Gewinn brauchen Sie, damit Sie den Kredit tilgen, Steuern zahlen können und persönlich etwas verdienen“, sagt Grimm und redet gleich weiter. „Da bei Betrieben in der Größenordnung wie dem Ihren der Gewinn vor Steuern erfahrungsgemäß bei zehn bis 20 Prozent liegt, kommen wir auf einen Jahresumsatz von rund 490.000 Euro. Netto.“

Ein paar Stunden später wird Jennifer sagen, dass ihr in diesem Moment alles klar geworden ist. Alles, was sich in den vergangenen Wochen abzeichnet hat. Was sie gefühlt hat. Was von anderen aber immer abgetan wurde. Doch in diesem Moment sagt sie nur: „Aber das geht doch gar nicht.“

Es geht nicht, weil sie dafür monatlich im Durchschnitt mehr als 40.000

Euro Umsatz machen müsste – es derzeit aber nur 10.000 sind. In guten Monaten, wie im April oder Mai. Björn Grimm nickt, er kennt die Zahlen. „Selbst wenn wir davon ausgehen, dass Sie 20 Prozent Rendite machen, würde das bedeuten, dass Sie 245.000 Umsatz jährlich erwirtschaften müssten.“ Er macht eine Pause, lässt die Zahl einen Moment wirken. Dann macht er weiter. Warnt, dass die Umsätze in den Sommerferien in Wohngebieten um bis zu 30 Prozent zurückgehen. Dass viele Gastbetriebe im Januar nur vier bis sechs Prozent ihres Jahresumsatzes machen. Und dass man diese Einbrüche in den anderen Monaten ausgleichen muss. Rausholen muss, was in schwachen Monaten verloren wurde.

*Ja, ich glaube an das Konzept von Grete Schulz. Von hochwertiger pflanzlicher Feinkost. Aber ich glaube nicht an diesen Standort hier. Nicht mehr.
Gründerin Jennifer Hinze*

Jennifer hört aufmerksam zu. Sie ist ganz ruhig. Nicht verzweifelt, wie man vermuten könnte. Nicht den Tränen nahe. Sondern eher erleichtert. Erleichtert, dass ihr Eindruck sie nicht getäuscht hat. Dass sie sich nicht verrechnet hat. Dass es nicht an ihr liegt. Erleichtert, dass sie offen mit jemandem sprechen kann. Sie redet mit Björn Grimm über Marketingmaßnahmen, erzählt ihm von der geplanten Umgestaltung des Ladens und fragt ihn nach seiner Meinung. Nach seiner Meinung, ob die geringen Umsätze nicht noch

steigen werden. Wenn der Laden erst einmal bekannter geworden sei, wenn sie sich einen Namen gemacht habe. Doch Björn Grimm schüttelt jedes Mal den Kopf. „Ein halbes Jahr ist für ein Café nicht neu. Wenn die benötigten Umsätze bis jetzt nicht erreicht werden, ist es relativ unrealistisch, dass sie sich in den nächsten Monaten verdoppeln – so wie sie müssten. Schließlich handelt es sich um ein Impulsbusiness. Es fährt kaum jemand quer durch die Stadt, um bei Ihnen einen Kaffee zu trinken. Der Markt stimmt mit den Füßen ab. Der Umsatz ist die wichtigste Kennzahl. Sie erfahren täglich, wo Sie stehen. Und außerdem: Wenn Sie mehr Umsatz machen müssen, brauchen Sie auch mehr Sitzplätze – und dafür gibt es hier nicht genug Platz.“

Grimm hat ein veganes Bauernfrühstück bestellt. Er bezeichnet sich als Flexitarier, achtet auf seine Ernährung. Seit er vor drei Jahren zwei kleine Herzinfarkte hatte, mit Anfang 40 gerade einmal. Einschneidend sei das gewesen, sagt er. Doch er will nicht über sich sprechen. Sondern über den Laden, über die Umsätze, Kosten. Kosten für die Miete und das Personal. Rund 13 Euro zahlt Jennifer dem Koch in der Stunde, elf Euro ihren Servicemitarbeiterinnen. Grimm legt die Gabel zur Seite, fängt wieder zu schreiben an. „Bei einem Koch und einer Kellnerin kommt man so auf 24 Euro pro Stunde. Zusätzlich der Lohnnebenkosten sind es sogar rund 30 Euro stündlich. Wenn man davon ausgeht, dass die Personalkosten rund 30 Prozent des Umsatzes ausmachen, heißt das: Sie müssen jeden Stunde, in der die beiden hier im Laden arbeiten, mindestens 100 Euro Netto-Umsatz machen.“ Kaum Zeit, die Zahl

zu realisieren. Zu begreifen, dass das unmöglich ist. Schon macht Grimm weiter. Und weiter. Immer weiter. Rechnet vor, dass jeder Mitarbeiter das 3,5-Fache seines Lohnes an Umsatz einbringen muss, jeder mindestens 40 Euro pro Stunde. Und dass Jennifer lernen muss, nicht allein in Umsatz zu denken. Auch wenn ein Betrieb scheinbar brummt, sei das Ergebnis manchmal ernüchternd. Grimm: „Mal angenommen, Sie haben 40 Frühstücksgäste, die für je 10 Euro essen und trinken. Dann kommen Sie zwar auf 400 Euro – haben am Ende des Vormittags trotz vollen Hauses aber vielleicht einen Gewinn von rund 40 Euro. Ihre Kellner haben in der Zeit mehr verdient.“

Von unrealistischen Wünschen hält Jennifer nichts, sie ist Realistin

Jennifer hat sich ein paar Notizen gemacht, jetzt legt sie den Kuli zur Seite. „Ich weiß ja, wie eng es finanziell ist“, sagt sie, doch Björn Grimm unterbricht sie. „Sie müssen sich fragen, ob Sie noch an Ihr Konzept glauben?“ Jennifer zögert. Vor zwei Wochen hatte sie Geburtstag, ist 35 Jahre alt geworden. Als sie morgens die Kerze auf ihrem Kuchen ausgepustet hat, den ihre Mitarbeiter für sie gebacken haben, hat sie sich nichts gewünscht. Gar nichts. Weil sie mit den Gedanken woanders war. Weil sie „voll durch“ war, wie sie es nennt. Total alle, vollkommen müde von dem langen Arbeitstag zuvor. Und weil sie nichts von unrealistischen Wünschen hält. Von Traumvorstellungen. Weil sie Realistin ist. Das sagt sie immer wieder. Auch, als sie Björn Grimm antwortet: „Ja, ich glaube an das Konzept von Grete Schulz. Aber ich glaube nicht an diesen Standort hier. Nicht mehr. Da bin ich ganz realistisch.“

Von Anfang an sei der Standort nicht so gelaufen, wie sie gehofft habe. Wie sie kalkuliert hat, damals. Damals vor rund einem Jahr, als sie bei der Besichtigung des Ladens das Vibrieren der U-Bahn unter den Füßen gespürt hat. Als sie sich überlegt hat, wie viele Menschen hier auf dem Weg zur U-Bahn vorbeikommen. Als sie eines Morgens die Menschen gezählt hat, die am Geschäft vorbeigehen. Und als sie dachte, dass dies alles potenzielle Kunden seien. Heute denkt sie das nicht mehr. Heute weiß sie, dass die Leute auf dem Weg zur Arbeit nicht bei ihr haltmachen. Sondern vorbeigehen.

Björn Grimm klappt seinen Laptop zu. Genug der Zahlen. „Eigentlich bleiben Ihnen nur zwei Möglichkeiten: Entweder denken Sie über einen anderen Standort nach. Oder sie entwickeln

eine Exitstrategie.“ Exitstrategie. Das Wort klingt nach aufgeben. Scheitern. Insolvenz. Für andere. Nicht aber für Jennifer.

„Exitstrategie heißt, dass man einen Plan hat, wie es weitergeht. Das man nicht tatenlos zusieht, sondern selbst die Initiative ergreift. Dass man nicht reagiert, sondern agiert. Dass man selbst entscheidet – und nicht abwartet, dass einem die Kaffeemaschine unter dem Arsch weggepfändet wird.“ Sie redet und redet. Sagt, was sie schon lange sagen wollte. Dass sie auch schon über eine Exitstrategie nachgedacht habe. Dass sie die Entscheidung selbst treffen wolle. Und dass sie nicht mit den Füßen vorweg aus dem Laden getragen werden wolle – sondern erhobenen Kopfes selbst rausgehen möchte. Wenn es so weit sei. Falls es soweit sei.

Denn bitte, damit keine Missverständnisse entstehen! So weit ist es noch nicht. Das betont sie immer wieder, das sagt Björn Grimm immer wieder und rät ihr, sich eine Frist zu setzen, innerhalb derer sie eine Entscheidung trifft. Ob und wie es weitergeht.

Vier Wochen will sie sich dafür Zeit nehmen, alle Möglichkeiten durchdenken, abwägen. Vier Wochen, in denen sie keine neue Werbung anschiebt, keine geplanten Umbauten angeht. Keinen neuen Kredit aufnimmt. Sich einfach Zeit zum Nachdenken nimmt. Zeit, die sie in den vergangenen Monaten nicht hatte. Nein, sie sei nicht traurig, sagt sie immer wieder. Sondern erleichtert, dass jemand das mal bestätigt, was sie selbst schon lange gefühlt hat. Befürchtet hat. Vier Wochen. 1. Juli. Der Termin ist wichtig. Trotzdem, oder gerade deswegen, hat sie ihn nicht eingetragene. Sie hat ihn im Kopf.

Jennifer steht auf, gibt Björn Grimm zum Abschied die Hand, umarmt ihn. Auf ihrem Unterarm hat sie eine Tätowierung. Zwei sich kreuzende Blätter. Es ist das Logo von Grete Schulz.

ANZEIGE

Finanz-Service-Hamburg

Inh.: Anselm Kohn, Langenstücken 1, 22393 Hamburg, Tel.: 040-30 75 21 60, Mobil: 0172-999 65 35, www.finanz-service-hamburg.de



Widerrufsrecht:
Umschuldung und Vorfälligkeitsentschuldung bei Immobilienkredit

Ab 21.06.2016 tritt eine Gesetzesänderung, die Verbraucherrechte erheblich beschränkt, in Kraft. Laut Bundesgesetzbeschluss können Darlehensverträge, die zwischen 01.09.2002 und 10.06.2010 abgeschlossen wurden, allenfalls noch bis 21.06.2016 widerrufen werden.

Die Verbraucherzentralen und Stiftung Warentest berichteten umfangreich.

Auch bereits abgewickelte Verträge sind betroffen. So kann u.U. eine gezahlte und längst vergessene Vorfälligkeitsentschuldung zurückgeholt werden.

Bei laufenden Finanzierungen ist es, je nach Konstellation, möglich per sofort umzuschulden, ohne Strafe zahlen zu müssen. Auch Kosten von verbundenen Verträgen, wie Tilgungsersatz oder Restschuldversicherung können zurückgefordert werden.

Betroffene Darlehensnehmer sollten sehr zeitnah die Widerrufsbelehrungen ihrer Darlehensverträge von einer auf Kapitalmarkt spezialisierten Partnerkanzlei überprüfen lassen. Unser bundesweites Kooperationsnetzwerk hat die Erfahrung von über 30.000 geprüften Darlehensverträgen und bewährte Bankpartner für eine gesicherte Weiterfinanzierung. Melden Sie sich möglichst bis zum 10.06.16 unter info@finanz-service-hamburg.de und wir begleiten Ihr Vorhaben.

Tausche Bankjob gegen eigenen Laden – die Geschichte einer Existenzgründung

Jennifer Hinze, 35, hat ihren gut bezahlten Bankjob gekündigt, um sich mit einem veganen Feinkostgeschäft mit angeschlossenem Café selbstständig zu machen. Der Laden am Stelling Weg 38 A ist nach ihrer Urgroßmutter benannt: Grete Schulz.

Bei der KfW, der Kreditanstalt für Wiederaufbau, hat Jennifer Hinze einen Kredit in Höhe von 80.000 Euro aufgenommen. Da die KfW Existenzgründern bis zu zwei tilgungsfreie Jahre

einräumt, muss sie den Kredit erst ab Oktober 2017 tilgen: 80.000 Euro plus rund 11.000 Euro Zinsen. Das sind zwischen 1112 und 1292 Euro pro Monat.

Ihre monatlichen Fixkosten liegen derzeit bei 8500 Euro. Ursprünglich hatte Jennifer Fixkosten in Höhe von 5500 Euro einkalkuliert. Bei der Berechnung war sie davon ausgegangen, das Geschäft mit einem Koch in Teilzeit und einer Servicemitarbeiterin betreiben zu können. Doch seit

der Restaurantbetrieb den Hauptanteil des Geschäfts ausmacht und kaum noch Feinkost verkauft wird, braucht Jennifer wesentlich mehr Personal in der Küche und im Service. Der Unternehmensberater hat errechnet, dass sie monatlich mindestens 20.000 Umsatz machen müsste. Derzeit sind es rund 10.000.

Zur Sicherung des Lebensunterhalts hat Jennifer bis Ende Mai von der Arbeitsagentur einen Gründungszuschuss in Höhe von rund

1900 Euro monatlich bekommen. Sechs Monate lang. Jetzt können für weitere neun Monate 300 Euro monatlich gewährt werden. Um ihre Privatkosten zu senken, vermietet Jennifer ab Juli ein Zimmer in ihrer Wohnung.

Das Abendblatt begleitet Jennifer Hinze und berichtet regelmäßig darüber, wie sich das Geschäft entwickelt. (nik)

Alle bisherigen Folgen finden Sie online unter www.abendblatt.de/hinze