



Das Budget für den Umbau

Wenn man einen neuen Betrieb eröffnet oder einen bereits vorhandenen renovieren möchte, dann ist der schwierigste (und teuerste) Kraftakt das Lokal: Zunächst muss man geeignete Räumlichkeiten organisieren und sie dann mit dem Notwendigen ausstatten, damit sie sich exakt in die Bar Ihrer Träume und in ein **erfolgreiches Unternehmen** verwandeln können.

Hier finden Sie einige Empfehlungen, wie Sie Ihr Budget für die Renovierung planen und verwalten können.

Sie haben sich Ihre zukünftige Bar bereits bis ins kleinste Detail ausgemalt: Sie wissen genau, welche Produkte Sie anbieten und wie Sie den Service organisieren werden, ja, Sie kennen sogar bereits die ersten Mitarbeiter... aber solange Sie noch keine geeigneten Räumlichkeiten gefunden haben, bleibt Ihr Lokal vorläufig nur ein Traum. **Das ist der aufregendste und wichtigste Moment vor der Eröffnung oder dem geplanten Umbau einer Bar**, und er ist sehr gründlich und im Voraus zu planen, insbesondere unter finanziellen Aspekten. Hier ist die Rede vom Umbau Ihres Lokals.

Die wichtigste Frage ist: Wie viel Geld sollte man in diese heikle Phase investieren?

Wie immer, **sind** auch hier **Ihre geschäftlichen Ziele der Ausgangspunkt**. Wenn Sie die „Geschäftszahlen“ kennen, dann hilft Ihnen das aus zweierlei Gründen:

- Einerseits muss das Lokal prinzipiell dazu geeignet sein, Ihnen die angestrebten Ergebnisse zu garantieren.
- Andererseits muss es genug abwerfen, damit Sie die Kosten decken können.

Genauer gesagt: Wenn Sie sich vorgenommen haben, täglich 500 Espresso zu verkaufen, dann muss Ihre Theke groß genug sein, damit Sie sie auch zubereiten und 500 Kunden sie bequem trinken können. Gleichzeitig jedoch muss der verkaufte Kaffee Ihnen eine Gewinnspanne sichern, mit der Sie die Investition, die Sie für die Anschaffung dieser Theke getätigt haben, wieder hereinholen können... klar, oder? Eine Art Investitionskreislauf, den Sie sehr gut beobachten sollten (um zu vermeiden, dass daraus ein Teufelskreis wird!).

Bei der genaueren Berechnung **können Sie sich von der Strategie der Ladengeschäfte inspirieren lassen.**

Vor der Eröffnung analysiert ein Ladenbetreiber gewöhnlich seine verschiedenen Geschäftsfelder und errechnet für jedes davon, welchen prozentualen Anteil es am Gesamtumsatz erzielt. Wenn diese Daten vorliegen, teilt er jedem dann einen Anteil am Budget zu, das in die Ausstattung fließen soll.

→ *Beispielsweise wird ein Bekleidungsgeschäft, das 20% seiner Einnahmen mit Accessoires erzielt, 70% mit Oberbekleidung und 10% mit Wäsche, sein Budget für den Umbau nach diesem Schlüssel aufteilen: Es wird 20% der Mittel für die Arbeiten in der Abteilung Accessoires bereitstellen, 70% für Investitionen in die Abteilung Oberbekleidung und so weiter.*

Machen Sie es mit Ihrer Bar genauso und stellen Sie sich vor, wie Ihre Einnahmen sich zusammensetzen werden. Wenn Sie hauptsächlich Kaffee verkaufen wollen, **planen Sie größere Ressourcen für die Theke ein**; wenn Ihr Schwerpunkt der Mittagstisch sein soll, wählen Sie bequeme, wengleich etwas teurere Tische und Stühle und investieren Sie in Tischtücher, Teller, Gläser und so weiter.

Natürlich ist es einfacher, diese Prognosen zu erstellen, wenn Sie Ihren Geschäftsbetrieb bereits aufgenommen haben und lediglich einen Umbau Ihres Lokals planen. In diesem Fall können Sie für jeden einzelnen Quadratmeter in der Bar sogar die Rentabilität planen und sehr gezielt investieren. **Bedenken Sie dabei, dass die Einnahmen eine Sache sind und die Gewinne eine andere: Wenn Sie viel einnehmen, aber noch mehr ausgeben, dann ist Ihr Geschäft nicht auf dem richtigen Weg!**

Wenn Ihre Bar bereits existiert, dann können Sie im Allgemeinen das Folgende von einem Umbau erwarten:

- **Neukunden:** Eine umgebaute Bar gewinnt normalerweise zirka 20% - 30% mehr Besucher, allein aufgrund des nach der Renovierung ansprechenderen Verkaufsbereiches und des größeren Komforts.
- **Ein breiteres Angebot:** Natürlich ist Ihr Angebot gewachsen, wenn Sie in eine größere Theke investiert, einen neuen Takeaway-Bereich eingeplant oder ein Straßencafé eingerichtet haben. Dadurch wird Ihre Kundschaft zufriedener sein.
- **Unterscheidung von den anderen:** Ein Umbau bedeutet auch, dass man gegenüber der Konkurrenz an Profil gewinnen kann. Lassen Sie sich das bei der Planung Ihres neuen Lokals nicht entgehen!
- **Eine bessere Organisation:** Denken Sie stets daran, dass Ihre Bar umso mehr Erfolg hat, je besser Ihr Personal arbeitet. Stellen Sie sicher, dass die neuen Räumlichkeiten wirtschaftlicher sind als die alten und den Mitarbeitern bessere Arbeitsbedingungen bieten. Das wird sich für Sie auszahlen!

Eine weitere wichtige Überlegung betrifft die Räumlichkeiten, die nicht direkt rentabel sind, also die Servicebereiche und das Warenlager. Für diese Bereiche – sowohl in einer neuen als auch in einer renovierten Bar – gilt die oben erläuterte Rentabilitätsrechnung nicht; dennoch ist ihre Einrichtung strategisch nicht weniger wichtig als die der Theke oder der Vitrine. **Eine effiziente Lagerorganisation oder eine intelligente Planung der „logistischen Bereiche“** bedeutet, dass man den Mitarbeitern viel Plackerei erspart, den Service verbessert und beschleunigt und gelegentlich sogar Personalkosten spart. Es bedeutet, dass man besser wird ... und schließlich mehr verdient.

Wenn Sie im Begriff sind einen Umbau anzugehen, müssen Sie gut kalkulieren und sich darauf einstellen, dass Sie Geld ausgeben, das Sie nicht so schnell wieder hereinholen können. Beachten Sie dabei, sich die Umbauzeit sinnvoll einzuteilen, indem Sie mit dem Wichtigsten beginnen und die übrigen Arbeiten erst danach vervollständigen. So überstehen Sie diese Phase ohne allzu große Risiken, und mit der Aussicht auf ein erfolgreiches Ergebnis .

Nun müssen Sie nur noch die Ärmel hochkrempeln: Das Abenteuer beginnt!