

Fallbeispiel Traum des eigenen Cafés: Eveline und Manuela

Text 2: Startphase des Cafés

Bitte lesen Sie die folgende Situationsbeschreibung und versuchen Sie, sich in die Lage der Gründerinnen zu versetzen.

Um auf das Café aufmerksam zu machen, verteilten die beiden Gründerinnen Flyer in der Umgebung. An der Eröffnung sowie während der ersten Woche boten sie Rabatte auf die Kuchen und den Kaffee an. Das Eröffnungswochenende war ein voller Erfolg. Zahlreiche KundInnen (darunter auch FreundInnen und Bekannte) strömten in das Café. Der Start ihres Unternehmens war vielversprechend: Ihr Café war oft gut gefüllt. Die Kundschaft, welche sich mehrheitlich aus jüngeren Leuten und Frauen mit Kindern zusammensetzte, schien sich wohlfühlen. Obschon die Arbeit im Café anstrengend war – sie hatten jeweils von 08:00 bis 18:00 Uhr geöffnet – machte es ihnen grossen Spass. Die Zusammenarbeit im Team funktionierte hervorragend. Eveline und Manuela waren sich einig, dass sie von Anfang an «Gas geben» wollten und waren daher bereit, ihr Privatleben und ihre Freizeit zu vernachlässigen. Wenn das Café gut laufen würde, würden sie eine Angestellte einstellen, die sie dann etwas entlasten würde. Nach einiger Zeit zeigte sich jedoch, dass sich die Gäste vielleicht etwas zu wohl in dem Café fühlten, denn die durchschnittliche Verweildauer der BesucherInnen hatten Eveline und Manuela anders berechnet. Manche Gäste blieben drei Stunden und tranken in dieser Zeit nur einen Kaffee. Die beiden Café-Besitzerinnen hatten für diese Zeit zwei oder drei Tassen Kaffee plus Kuchen kalkuliert. So kann der Eindruck schnell täuschen, dass der Laden gut läuft. Bereits im ersten Monat merkten die beiden Gründerinnen, dass sie kaum etwas einnahmen. So würde es schwierig werden, die Miete des Ladenlokals zu bezahlen und die Schulden bei den Eltern abzarbeiten. An die Auszahlung eines Lohns war gar nicht zu denken.

Arbeitsaufgabe zu Text 2

Lösen Sie die Aufgabe in Vierergruppen und halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest. Die Lösungen werden anschliessend im Plenum besprochen.

Aufgabe 4: Was würden Sie tun, um mehr Umsatz zu generieren? Wie könnten die beiden mehr Kaffee und Kuchen verkaufen? Suchen Sie gemeinsam nach Möglichkeiten. Halten Sie die wichtigsten Punkte schriftlich fest. Überlegen Sie jeweils welche möglichen Schwierigkeiten Ihre Ideen mit sich bringen könnten.