

AUFGETISCHT!

Food- und Gastro-Startup-Blog AUFGETISCHT!

www.facebook.com/aufgetischtnetzwerk

Ralf Klümper

Bochum, Oktober 2017

„Bleibt offen, zu lernen“



„I am love“ deutet nicht gerade auf eine Eisdiele hin. Und tatsächlich geht es Kevin Kuhn, dem Gründer und Geschäftsführer, nicht „nur“ um ein hervorragendes Produkt. Wie viel Liebe in seinen Eiskreationen steckt, habe ich zum ersten Mal auf einer Hochzeit entdeckt, wo „I am love“ mit einem mobilen Eisstand dabei waren.

Im Gespräch erzählte er mir, dass er eigentlich gar kein Gastronom werden wollte, dass die Investitionen für sein erstes Eiscafé dreimal höher waren, als zunächst optimistisch gedacht und dass er kurz vorm Burnout mit Yoga einen Ausweg aus dem Stress fand.



Kevin Kuhn, Inhaber von „I am love“, im Gespräch mit mir.

AUFGETISCHT!: Wie kamst du auf die Idee, in die Gastronomie zu gehen? War das ein Wunsch von dir?

Kevin Kuhn: Nein, überhaupt nicht. Ich hatte Philosophie und Sozial-Psychologie studiert, aber das war mir zu theoretisch. Dann bin ich mit einer Eventagentur angefangen. Das hat sich entwickelt; ich hatte Partys mit elektronischer Musik organisiert; Techno-Parties. Weil ich das mit immer mehr Freunden teilen wollte, hat sich die Agentur daraus entwickelt.

Das war dann auch der erste Bezug zur Gastronomie. Wir waren oft auch in Off-Locations unterwegs, in denen wir auch ein wenig Gastronomie gemacht haben. Obwohl ich mich damals aus dem Part immer rausgehalten hatte. Das haben Mitarbeiter gemacht, die darin fit waren.

Und wie kamst du dann ausgerechnet zu einem Eiscafé?

Ich war immer schon ein leidenschaftlicher Eisesser. Als ich meine damalige Freundin kennen lernte sagte sie mir, dass es einer ihrer Träume sei, ein eigenes Eiscafé zu haben. Und da es in unserem Viertel keine gescheite Eisdiele gab, hatte ich sie gefragt, ob wir den Traum verwirklichen sollen. Da war sie erst einmal überrascht. Zwischen Traum und Realität liegt ein weiter Weg.

Ich habe uns das Ganze dann bewusst leichter und schöner geredet als es dann wurde. Ich halte das aber durchaus für wichtig, dass man sich zunächst nicht zu sehr mit dem Negativen befasst. Wir haben uns auf das Positive fokussiert. Wenn ich gewusst hätte, was auf mich zukommt, hätte ich es wahrscheinlich nicht gemacht.

Ein gewisses Maß an Naivität ist sogar sinnvoll, um sich nicht von vornherein abschrecken zu lassen. Welche Schwierigkeiten gab es denn?

Alle Vorstellungen, die wir hatten, waren für die Tonne. Wir hatten z.B. ein Budget von 30.000 € geplant. So klassisch: ein bisschen Farbe an die Wände, eine Eismaschine rein und wir machen auf... Am Ende hatten wir das Budget locker verdreifacht. Alleine die Schallmaßnahmen haben uns 30.000 € gekostet.



Innovative und witzige Deckenbeleuchtung im Eiscafé in Bochum, der Keimzelle von „I am love“.

Was war denn hier (Oskar-Hoffmann-Str. 50, 44789 Bochum) vorher drin?

Hier war vorher eine Kneipe drin – zum ersten Mal in den 70ern für Gastronomie konzessioniert. Aber das Ordnungsamt hat gesagt, dass es eine Nutzungsänderung sei, die beantragt werden muss. Und damit wird so ein Objekt nach den aktuellen Richtlinien bewertet und muss neu konzessioniert werden.

Ein wichtiger Hinweis für Gastro-Gründer: Ein schon lange bestehendes Gastro-Objekt kann völlig neu bewertet werden und andere Zulassungen erhalten. Informiert euch unbedingt vorher beim Ordnungsamt.

Wo habt ihr das Geld für die höheren Investitionen hergenommen?

Ich hatte schon durch Sponsoring-Deals für meine Events einen guten Kontakt zur GLS-Bank (Genossenschaftsbank für Leihen und Schenken). Die unterstützen nachhaltige Projekte. Und so kam das zweite Drittel von denen und das größte Drittel habe ich mir von meinen Eltern und meinem Opa geliehen.

Um Geld zu sparen, haben wir dann versucht, beim Umbau so viel wie möglich selbst zu machen. Völlig falscher Weg. Dadurch braucht man viel länger, zahlt schon Miete etc. und hat keine Einnahmen. Kurzum: So verbrennt man Geld!

Im April 2012 hatten wir den Mietvertrag unterschrieben und wollten im Juni – etwas spät, aber noch rechtzeitig zur Eissaison – eröffnen. Eröffnet haben wir dann am 12. Dezember. Und es hat geschneit. Wir haben aus der Not eine Tugend gemacht und die Medien eingeschaltet. Bild, Sat1 und viele andere haben über uns berichtet – über die Eisdiele, die im Winter bei Schneefall aufmacht...

Wie habt ihr euch im Winter und nach den viel höheren Umbaukosten bis zur nächsten Eissaison über Wasser halten können?

Ich habe mit meinen Events Vollgas gegeben. Alleine am Wochenende habe ich 30 Stunden gearbeitet. Mit den Stunden unter der Woche gab das locker eine Wochenarbeitszeit von über 80 Stunden.



Der Weg zum schnellen Eis. Um den Ansturm im Sommer schneller bewältigen zu können. Vorbereitungstafel an der Eingangstür.

Und dann lief nach und nach alles rund?

Zunächst noch nicht... Nach einem Jahr kam das Aus mit meiner Freundin. Damit ich mit „I am love“ weitermachen konnte, habe ich sie ausgezahlt. Deshalb ist ganz wichtig: Mit Geschäftspartnern – auch und vor allem, wenn sie auch Lebenspartner sind – Verträge machen!

Am Anfang hattet ihr euer Eis im Eiscafé produziert?

Ja. Dann kam der Eiskiosk in Essen dazu, viele Events (Hochzeiten, Geburtstage etc.), die wir mit Eis beliefern. Mittlerweile haben wir auch noch sechs mobile Eisstände, die zudem auch ein guter Werbemultiplikator sind. Das war mit der Produktion hier im Eiscafé in Bochum nicht mehr zu stemmen. Wir haben uns nun eine Produktionshalle gekauft, die zwar zurzeit noch zu groß ist, mit der wir aber weiter wachsen können.

Fast parallel liefen dann auch noch die Umbauten in unserem neuen Eiskiosk in Witten. Bei neuen Standorten werden wir nur noch Thekenverkauf haben – also reine Verkaufsstellen, die in den Wintermonaten geschlossen haben. Der Aufwand eines Cafés ist um ein Vielfaches höher. Mit dem Thekenverkauf können wir den Umsatz pro Quadratmeter Mietfläche deutlich erhöhen und haben gleichzeitig viel geringere Personalkosten. Und nicht zu vergessen: Der niedrigere Mehrwertsteuersatz von 7% beim Außerhausverkauf, im Vergleich zu 19%, die man im Café an den Staat abführen darf.

Wie geht ihr mit den saisonalen Umsatzschwankungen um?

Das geht nur über die Personalkosten. Als Beispiel: Im letzten Winter hatten wir zehn Angestellte, jetzt waren es im Sommer rund 75. Die Hälfte der Leute kommt aber in der nächsten Saison nicht zurück. Das Ende unserer Eissaison fällt mit dem Beginn des neuen Semesters zusammen. Da wir mit vielen studentischen Aushilfen arbeiten, ist da ständig Bewegung drin: manche beenden ihr Studium, machen ein Praktikum, arbeiten an ihrer Diplomarbeit, wechseln die Uni... Wir sind somit in der glücklichen Lage, Mitarbeiter nicht entlassen zu müssen. Und unsere Mitarbeiter werden Anfang der Saison natürlich auch darüber informiert, dass wir die Stunden zum Saisonende reduzieren müssen. Wir müssen versuchen, ein starkes Kernteam über den Winter zu bringen.

Wir wollen künftig die Wintermonate verstärkt für unsere Expansionspläne zu nutzen: im Oktober Locations suchen, im November / Dezember Verträge unterzeichnen, im Januar und Februar renovieren, im März oder April eröffnen. Haben wir bisher noch nie geschafft (*lacht*).



Das to-go-Geschäft soll weiter forciert werden.

Eisgeschäft ist halt Saisongeschäft. Mit wie vielen Festangestellten arbeitet ihr?

Wir haben einen recht großen Festangestelltenapparat für den Hintergrund. Ich habe jemanden, der komplett das Büro schmeißt, sich mit Zahlen einfach noch besser auskennt als ich, der schon fast eine Geschäftsführerposition hat, nur noch nicht mit der gleichen Entscheidungsbefugnis. Er ist bei uns als studentische Hilfskraft seinerzeit eingestiegen. Ansonsten habe ich noch einen Produktionsleiter und einen weiteren Vollzeitmitarbeiter in der Produktion sowie natürlich unsere Betriebsleiter von Bochum, Essen und Witten.

Was ist aus deiner Eventagentur geworden?

Die habe ich an den Nagel gehängt, obwohl es gut lief, aber es war einfach alles zu viel. Ich war kurz vorm Burn-out. Zu der Zeit habe ich meinen Yoga-Lehrer kennen gelernt. Der hat mich wieder ins Gleichgewicht gebracht. Er hat mir klar gemacht, dass mich die Eventagentur wesentlich mehr ausgelaugt hat, als unser Eiscafé.

Schließlich habe ich parallel zur Eisdiele eine Yoga-Lehrerausbildung gemacht. Ich wollte mich mehr aufs Wesentliche konzentrieren; wieder mehr am und weniger im Unternehmen arbeiten.

Wie sind eure Pläne für die Zukunft?

Weitermachen. Ein bis zwei Läden pro Jahr zu eröffnen, wäre schon unser Ziel, aber ob das im nächsten Jahr schon klappt, wo wir mit unserer Produktion gerade erst groß investiert haben, weiß ich noch nicht. Wir wollen auch nicht zu schnell wachsen. Aber ich denke schon, dass wir in fünf Jahren mindestens zehn Lädchen haben werden, für die wir aber nur halb soviel investieren müssen, wie bei unserem Bochumer Eiscafé hier.

Vielleicht werden wir bis dahin sogar unser Eis für den Einzelhandel abfüllen oder Fertigmischungen für zu Hause anbieten. Aber man hat bei solchen „Geschichten“ einfach andere, härtere Vorschriften zu beachten. Da müssten wir an einigen Stellen noch einmal kräftig nachrücken. Bin mir aber auch noch nicht im Klaren darüber, ob ich das überhaupt möchte. Das Filialgeschäft ist es wohl eher, wo ich hin möchte.

Ich würde aber ungern Investoren reinnehmen. Ich möchte Herr im eigenen Haus bleiben. Wir würden gerne künftig aus eigenen Mitteln wachsen.



Lebensmittelkontrolle 😊

Warum ist Franchise keine Alternative für euch?

Weil mir die Kontrolle nicht mehr so möglich wäre, wie bei selbstgeführten Läden. Ich möchte auch nicht nur Eis verkaufen. Die Mitarbeiter sind mir wichtig. Das geht so weit, dass wir ihnen Yoga-Kurse anbieten und sogar eine Yoga-Lehrerausbildung finanzieren. Es geht mir um Persönlichkeitsentwicklung, die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Das wäre mit Franchising alles irgendwie schwerer vorstellbar. Auf den Punkt gebracht, wollen wir ein gutes Produkt und gute Menschen. Ich will nicht nur Geld hier rausziehen.

Was könnte deine Pläne noch stoppen?

Wir sind irrsinnig wetterabhängig. Wenn es fünf verregnete Sommer in Folge gibt, dann höre ich auf. Dann verkauf ich Regenschirme (*lacht*).

Vielen Dank, Kevin, für das ausführliche Interview und weiterhin viel Erfolg!



I am love

Kevin Kuhn

Eiscafé, Eiskiosk, Eiswagen

- Eiscafé (1. Laden):

Dibergstr. 2

44789 Bochum

- Eiskiosk (2. Laden):

Moltkestr. 3

45138 Essen

- Eiskiosk (3. Laden):

Bahnhofsstr. 31

58452 Witten

i-am-love.de

mail@i-am-love.de

facebook.com/iamlove.bochum

Fotos: © Ralf Klümper

Logo: © I am love