

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · FOODTRUCK

Webers Smash Truck

Smash Burger, Bowls, Pommes

Businessplan zur Existenzgründung mit Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Jonas Weber
Standort	Duisburg, fester Stellplatz im Gewerbepark
Vorhaben	Verkaufsanhänger mit Smash Burgern und Bowls
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. März 2027
Kapitalbedarf	30.000 €, davon 20.000 € NRW.Mikrodarlehen

VORGELEGT BEI

Agentur für Arbeit — Antrag auf Gründungszuschuss

BEISPIEL · ANONYMISIERT UND VERFREMDET

Dieser Businessplan ist ein Beispiel aus unserer Beratungspraxis. Er ist vollständig neu geschrieben: Personen, Firma, Orte, Kunden, Wettbewerber und alle Zahlen sind erfunden. Bundesweite Marktzahlen und Rechtsangaben sind echt und mit Quelle und Stand genannt.

Der Plan zeigt Aufbau, Tiefe und Rechenweg eines Plans, wie er bei Arbeitsagentur, Jobcenter, fachkundiger Stelle oder Bank eingereicht wird. Er ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung.

Inhalt

1	Executive Summary	2
2	Geschäftsidee	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	5
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	10
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	12
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	15
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	18
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	24
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	27
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	29

KAPITEL 1

Executive Summary

Dieses Kapitel fasst Vorhaben, Qualifikation, Markt, Zahlen und Finanzierung auf einer Seite zusammen.

Jonas Weber gründet zum 1. März 2027 in Duisburg das Einzelunternehmen Webers Smash Truck. Aus einem gebrauchten Verkaufsanhänger verkauft er Smash Burger, Bowls und Pommes: montags bis freitags mittags an einem festen Stellplatz auf dem Parkplatz eines privat betriebenen Gewerbeparks im Duisburger Süden, der keine Kantine hat, und von Mai bis Oktober zusätzlich auf einzelnen Feierabendmärkten und Wochenend-Events. Ein Imbiss ohne Alkoholausschank ist erlaubnisfrei. Erforderlich sind die Gewerbeanmeldung, die Registrierung als Lebensmittelunternehmer, eine Reisegewerbekarte für die Events und, weil der Anhänger werktags dauerhaft am selben Platz steht, eine baurechtliche Klärung. Den Antrag auf Vorbescheid hat Jonas Weber am 28. September 2026 bei der Bauaufsicht gestellt; die Entscheidung steht aus, und der Mietvertrag für den Stellplatz wird erst danach unterschrieben.

Jonas Weber ist gelernter Koch und arbeitet seit 19 Jahren in Küchen. Sieben Jahre hat er in einem Betriebsrestaurant die Mittagsversorgung von rund 600 Beschäftigten mitverantwortet, zuletzt sechs Jahre in einem Burgerrestaurant einer Systemgastronomie-Kette gearbeitet, davon viereinhalb Jahre als Küchenleiter mit Verantwortung für Wareneinsatz, Bestellung, Inventur und Hygiene. Die Filiale wurde geschlossen; das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers zum 30. September 2026.

Die Gastronomie in Deutschland steht unter Druck: Ihr Umsatz lag nach dem Statistischen Bundesamt 2025 preisbereinigt 2,2 Prozent unter dem Vorjahr. Entlastung bringt der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 Prozent auf Speisen, der seit dem 1. Januar 2026 gilt. Das Vorhaben setzt nicht auf allgemeines Wachstum, sondern auf eine Lücke vor Ort: Im Gewerbepark arbeiten nach Angabe der Verwaltung rund 1.300 Menschen ohne Kantine, und in einer Befragung von 120 Beschäftigten gab gut die Hälfte an, ein bis zwei Mal in der Woche an einem Foodtruck essen zu wollen (Beispielwerte).

Geplant ist ein Umsatz von 88.055 € im ersten, 113.732 € im zweiten und 122.150 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 29.830 € auf 47.617 € und 52.683 €. Der private Bedarf beträgt im ersten Jahr 2.300 € im Monat oder 27.600 € im Jahr. Der Gewinn nach Gewerbesteuer deckt ihn schon im ersten Jahr zu 105 %, allerdings mit wenig Abstand; der Gründungszuschuss von 1.623 € in den ersten sechs Monaten hebt die Deckung auf 140 % und trägt die Anlaufphase. Im zweiten Jahr deckt der Gewinn den dann höheren Bedarf von 34.380 € ohne Förderung zu 127 %. Im dritten Jahr liegt die Deckung bei 129 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 30.000 €. Jonas Weber bringt 10.000 € aus Ersparnissen ein; 20.000 € sollen über das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK finanziert werden, das über ein STARTERCENTER NRW beantragt wird und keine Sicherheiten verlangt. Die Zusage steht aus. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.666 € im Gründungsmonat, nach dem Kauf des Anhängers und bevor die Vorsteuer erstattet ist. Die schwächste Stelle des Plans ist die Zahl der Gäste am Stellplatz; Kapitel 7.1 zeigt in einer Staffeln, was geschieht, wenn weniger Gäste kommen. Der Start steht außerdem unter zwei Vorbehalten: Vorbescheid und Darlehenszusage.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt Angebot, Ablauf, Nutzen für die Gäste und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Webers Smash Truck verkauft eine kurze Karte, die auf Tempo und gleichbleibende Qualität ausgelegt ist. Im Mittelpunkt steht der Smash Burger: Eine Kugel frisches Rinderhack wird auf der heißen Grillplatte flach gedrückt, bekommt in zwei Minuten eine kräftige Kruste und kommt mit Käse, Zwiebeln, Gurke und Hausmayonnaise in ein getoastetes Brötchen. Dazu gibt es eine doppelte Variante und einen vegetarischen Burger. Die zweite Säule sind Bowls auf Reis oder Salat mit Rind, Hähnchen oder Falafel, frischem Gemüse und zwei Saucen. Sie sprechen Gäste an, die mittags nicht jeden Tag einen Burger essen wollen, und lassen sich vorbereiten, sodass sie in der Mittagsspitze in unter einer Minute ausgegeben werden. Pommes und einige Getränke in Flaschen und Dosen ergänzen das Angebot. Alkohol wird nicht verkauft.

Der Verkauf läuft an zwei Orten. Montags bis freitags steht der Anhänger von 11:00 bis 14:30 Uhr am festen Stellplatz im Gewerbepark. Dort ist Strom und Wasser vorhanden; der Anhänger bleibt werktags an seinem Platz und wird über einen Zwischenzähler versorgt. Von Mai bis Oktober kommen einzelne Feierabendmärkte und Wochenend-Events in Duisburg und den Nachbarstädten hinzu, im ersten Jahr zwölf, ab dem zweiten Jahr sechzehn. Dort verkauft Jonas Weber nur Speisen, weil die Veranstalter die Getränke in der Regel selbst anbieten, und arbeitet mit einer Aushilfe.

Der Tag beginnt um 8:00 Uhr mit der Vorbereitung: Hack portionieren, Gemüse schneiden, Saucen ansetzen, Reis garen. Ab 11:00 Uhr wird verkauft, nach 14:30 Uhr folgen Reinigung, Temperaturkontrolle und Dokumentation nach dem Hygienekonzept. Gemüse und Trockenware kauft Jonas Weber zweimal in der Woche im Großmarkt; vorverpacktes Rinderhack liefert ein Gastronomie-Großhändler gekühlt an, die Brötchen eine Bäckerei täglich. Bestellt und bezahlt wird am Anhänger, bar oder mit Karte; die Kasse arbeitet mit technischer Sicherheitseinrichtung und gibt zu jedem Verkauf einen Beleg aus. Vorbestellungen per Nachricht für Teams aus den Betrieben des Gewerbeparks sind ab dem zweiten Monat geplant.

Das Angebot hat bewusst Grenzen. Webers Smash Truck liefert nicht aus, arbeitet nicht mit Lieferplattformen und übernimmt im Planungszeitraum kein Catering für Feiern. Damit bleiben Provisionen, Fahrten und Personal aus dem Kostenblock, und die Arbeitszeit eines Ein-Personen-Betriebs reicht für das, was geplant ist.

2.2 Kundennutzen

Die Beschäftigten im Gewerbepark haben mittags wenig Auswahl. Eine Kantine gibt es nicht, die nächsten Angebote sind eine Bäckerei an der Zufahrtsstraße und ein Tankstellenshop, beide mit belegten Brötchen und Snacks; für ein warmes Essen muss man ins Auto steigen. Mit einer Mittagspause von dreißig Minuten ist das kaum zu schaffen. Ein Anhänger auf dem eigenen Parkplatz löst genau dieses Problem: ein warmes, frisch zubereitetes Essen in fünf Gehminuten, ausgegeben in wenigen Minuten, zu einem Preis, der unter dem eines Restaurantbesuchs liegt.

Von anderen mobilen Anbietern unterscheidet sich Webers Smash Truck durch Verlässlichkeit. Viele Foodtrucks kommen einmal in der Woche oder wechseln den Standort; Jonas Weber steht jeden Werktag am selben Platz. Für die Gäste wird das Mittagessen planbar, für die Betriebe im Gewerbepark entsteht ein Angebot, das sie ihren Mitarbeitenden nennen können, ohne selbst etwas zu bezahlen. Auf Events zählt etwas anderes: ein Produkt, das man vor dem Anhänger zubereiten sieht und das sich in kurzer Zeit in großer Zahl ausgeben lässt.

2.3 Preisgestaltung

Die Preise sind Endpreise einschließlich Umsatzsteuer, weil die Gäste Privatpersonen sind. Sie liegen etwas über denen der Burgerketten und unter denen von Burgerrestaurants. Für die Planung zählt nicht der einzelne Preis, sondern der durchschnittliche Speisenbon je Gast. Er liegt mit 11,20 € brutto unter der Summe aus Burger und Pommes, weil ein Teil der Gäste nur einen Burger oder nur eine Bowl nimmt. Im März 2027, bevor die Bowls im April dazukommen, liegt der Durchschnitt mit 10,40 € niedriger, auf Events liegt der Durchschnitt mit 11,80 € etwas höher. 45 Prozent der Gäste am Stellplatz kaufen nach der Annahme ein Getränk zu durchschnittlich 2,60 €.

Tabelle 1 — Speisekarte und Preise (brutto, Planwerte)

Produkt	Preis	Umsatzsteuer	Rolle im Plan
Smash Burger (Rind, Käse, Zwiebeln, Gurke, Hausmayonnaise)	8,90 €	7 %	Hauptprodukt
Double Smash	11,90 €	7 %	höherer Bon
Veggie Smash	9,50 €	7 %	Ergänzung
Bowl auf Reis oder Salat (Rind, Hähnchen oder Falafel)	10,90–12,50 €	7 %	zweite Säule, ab April 2027
Pommes mit Dip	3,90 €	7 %	Beilage
Getränke 0,33 l (Wasser, Limonade, Eistee)	2,50–2,90 €	19 %	nur am Stellplatz
durchschnittlicher Speisenbon je Gast	11,20 €	7 %	Events 11,80 €

Seit dem 1. Januar 2026 unterliegen Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen mit Ausnahme der Getränke dem ermäßigten Steuersatz von 7 Prozent (§ 12 Abs. 2 Nr. 15 UStG, Stand 10/2026). Bisher hing der Satz davon ab, ob ein Gericht mitgenommen oder an Verzehrvorrichtungen wie Stehtischen gegessen wurde; diese Abgrenzung entfällt für Speisen. Getränke bleiben bei 19 Prozent. Die Planrechnung trennt deshalb die Umsätze nach Steuersätzen: Speisen am Stellplatz, Speisen auf Events und Getränke. Kombiangebote mit Getränk gibt es nicht, damit jede Position eindeutig einem Satz zugeordnet bleibt. Der Betrieb ist regelbesteuert; die Kleinunternehmerregelung kommt bei dem geplanten Umsatz nicht in Betracht.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Vorhaben in die Gastronomie ein, beschreibt Gäste, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Die Gastronomie hat sich von den Jahren der Pandemie nominal erholt, real aber nicht. Nach den Jahresmeldungen des Statistischen Bundesamtes stieg ihr Umsatz 2023 nominal um 7,2 Prozent, ging aber preisbereinigt um 0,9 Prozent zurück. 2024 sank er real um 3,8 Prozent und lag damit 15,8 Prozent unter dem Niveau von 2019. 2025 folgte ein weiteres reales Minus von 2,2 Prozent bei nominal 1,8 Prozent mehr Umsatz. Die Gäste geben also etwas mehr Geld aus, bekommen dafür aber weniger, und viele Betriebe kämpfen mit Kosten für Personal, Energie und Wareneinsatz.

Für einen kleinen Anhänger ohne Personal ist dieses Umfeld zweischneidig. Er spürt die Zurückhaltung der Gäste wie jeder Betrieb. Er trägt aber nicht die Kosten, die viele Restaurants belasten: keine Ladenmiete in Innenstadtlage, keine Servicekräfte, keine Sitzplätze. Dazu kommt seit dem 1. Januar 2026 der ermäßigte Steuersatz von 7 Prozent auf Speisen. Der Plan rechnet damit, aber nicht mit einer Erholung der Nachfrage: Die Preise bleiben im zweiten Jahr unverändert, erst im dritten Jahr steigen sie um 3 Prozent.

Tabelle 2 — Segmente des Gastgewerbes 2024 gegenüber 2023

Segment	Umsatz real	Umsatz nominal	Quelle / Stand
Gastgewerbe insgesamt	−2,6 %	+0,6 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025
Beherbergung	−0,4 %	+2,4 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025
Gastronomie	−3,8 %	−0,5 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025
Caterer und sonstige Verpflegungsdienstleistungen	−0,4 %	+3,5 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025

Die Tabelle zeigt, dass sich Verpflegungsdienstleistungen außerhalb des klassischen Restaurants besser gehalten haben als die Gastronomie im engeren Sinn. Webers Smash Truck liegt dazwischen: Statistisch ist er ein Imbiss, wirtschaftlich übernimmt er am Stellplatz die Rolle einer Mittagsversorgung, die sonst eine Kantine oder ein Caterer leisten würde.

Tabelle 3 — Entwicklung des Gastronomieumsatzes

Jahr	real gegenüber Vorjahr	nominal gegenüber Vorjahr	Quelle / Stand
2023	−0,9 %	+7,2 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2024
2024	−3,8 %	−0,5 %	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025
2025	−2,2 %	+1,8 %	Destatis, Pressemitteilung Nr. 054 vom 19.02.2026
2024 gegenüber 2019	−15,8 %	—	Destatis, Pressemitteilung vom 20.02.2025

3.2 Zielgruppe

Die wichtigste Zielgruppe sind die Beschäftigten des Gewerbeparks, an dessen Parkplatz der Anhänger steht. Nach Angabe der Verwaltung sind dort rund 45 Betriebe ansässig: Handwerk, Großhandel, ein Logistikdienstleister, Büros von Dienstleistern und eine Kfz-Werkstatt. Zusammen arbeiten dort rund 1.300 Menschen, viele davon in Schichten mit fester Mittagspause. Keiner der Betriebe hat eine Kantine. Die Zahlen dieses Abschnitts sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie von der Verwaltung des Gewerbeparks und aus eigener Erhebung.

Um die Nachfrage nicht zu schätzen, sondern zu messen, hat Jonas Weber im September 2026 an drei Tagen in der Mittagszeit 120 Beschäftigte befragt. 58 Prozent gaben an, ein bis zwei Mal in der Woche an einem Foodtruck auf dem Gelände essen zu wollen, 21 Prozent häufiger; als Preisgrenze für ein Hauptgericht nannte die Mehrheit einen Preis zwischen 10 und 12 €. Der Plan setzt deutlich weniger an: Im ersten Jahr kommen im Durchschnitt 27 Gäste am Tag, im zweiten 33. Das sind rund 2 bis 2,5 Prozent der Beschäftigten an einem Werktag. Wer einmal in der Woche kommt, macht rund 20 Prozent eines Tages aus; der Plan braucht also gut 130 bis 160 Stammgäste, die wöchentlich kommen.

Tabelle 4 — Gästegruppen (Beispielwerte, verfremdet)

Gästegruppe	Größenordnung	Angebot	Rolle im Plan
Beschäftigte im Gewerbepark	ca. 1.300 Personen in ca. 45 Betrieben	Mittagessen werktags	Hauptumsatz, rund 80 % des Umsatzes
Teams mit Sammelbestellung	einzelne Betriebe	Vorbestellung per Nachricht	Spitzen glätten, ab Monat 2
Handwerker, Fahrer, Besucher des Geländes	laufend wechselnd	Mittagessen werktags	Ergänzung, nicht gesondert geplant
Besucher von Feierabendmärkten und Events	je Termin 140–155 Gäste geplant	nur Speisen	rund 20 % des Umsatzes

3.3 Wettbewerb

Am Stellplatz gibt es keinen direkten Wettbewerber, weil der Mietvertragsentwurf dem Mieter Konkurrenzschutz auf dem Gelände einräumt. Der eigentliche Wettbewerb ist das, was die Beschäftigten heute tun: das mitgebrachte Brot, die Bäckerei an der Zufahrtsstraße, der Tankstellenshop und der Liefersdienst. Die Bäckerei und der Tankstellenshop sind näher am Preis, aber sie bieten kein warmes Gericht. Liefersdienste bieten Auswahl, sind aber teurer, brauchen Vorlauf und kommen bei Bestellungen kleiner Mengen oft nicht ins Gewerbegebiet.

Auf Events ist die Lage anders. Dort stehen mehrere Anbieter nebeneinander, und Burger sind ein verbreitetes Produkt. Jonas Weber wählt deshalb Termine, auf denen der Veranstalter die Produkte der Anbieter abstimmt und nicht mehr als einen Burgerstand zulässt; das ist bei vielen Feierabendmärkten üblich. Die Events sind im Plan die Ergänzung, nicht die Grundlage: Fielen sie ganz aus, entfielen rund ein Fünftel des Umsatzes, aber auch die Kosten für Standgebühren und Aushilfe (Kapitel 6.2).

Tabelle 5 — Anbieter im Umfeld des Stellplatzes (Beispielwerte, verfremdet)

Anbieter	Entfernung	Angebot	Preisniveau
Bäckerei-Filiale an der Zufahrtsstraße	ca. 600 m	belegte Brötchen, Snacks, Kaffee	4–7 €
Tankstellenshop	ca. 1,2 km	Snacks, Würstchen, Getränke	4–8 €
Imbiss im Nachbarviertel	ca. 2 km	Pommes, Currywurst, Pizza	6–12 €
Lieferdienste über Plattformen	–	breite Auswahl, Lieferzeit 40–60 Minuten	12–20 € mit Liefergebühr
andere Foodtrucks auf Events	je Event	Burger, Pasta, Süßes	10–15 €

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Bäckerei, Tankstelle	Lieferdienst	Webers Smash Truck
warmes Hauptgericht	nein	ja	ja
Zeit bis zum Essen	kurz	40–60 Minuten	wenige Minuten, fünf Gehminuten
Preis für ein Hauptgericht	niedrig	hoch	mittel, 8,90–12,50 €
verlässlich jeden Werktag	ja	ja	ja, fester Stellplatz
frisch vor Ort zubereitet	nein	nein	ja

Die Stärke des Vorhabens ist damit keine einzigartige Idee, sondern die Kombination aus Ort, Verlässlichkeit und einem Produkt, das ein erfahrener Koch schnell und gleichbleibend zubereiten kann. Die Schwäche ist die Abhängigkeit von einem Stellplatz; sie wird in Kapitel 6 behandelt.

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Für den Verkauf von Speisen ohne Alkohol ist keine Gaststättenerlaubnis erforderlich; der Betrieb ist erlaubnisfrei und wird am Gründungstag beim Gewerbeamt der Stadt Duisburg angemeldet. Vor Betriebsaufnahme muss er sich als Lebensmittelunternehmer bei der Lebensmittelüberwachung registrieren (Art. 6 Verordnung (EG) Nr. 852/2004). Wer gewerbsmäßig mit offenen Lebensmitteln arbeitet, braucht vor der ersten Tätigkeit eine Bescheinigung des Gesundheitsamts über die Belehrung nach § 43 Abs. 1 Infektionsschutzgesetz, die bei Aufnahme der Tätigkeit nicht älter als drei Monate sein darf. Jonas Weber hat diese Bescheinigung seit seiner Ausbildung; die Aushilfe für die Events braucht sie vor ihrem ersten Einsatz. Als Arbeitgeber muss er sie danach selbst belehren, nach Aufnahme der Tätigkeit und dann alle zwei Jahre (§ 43 Abs. 4 IfSG). Allergene und Zusatzstoffe werden auf der Speisetafel gekennzeichnet (Verordnung (EU) Nr. 1169/2011).

Der feste Stellplatz verlangt eine baurechtliche Klärung. Eine Anlage, die nach ihrem Verwendungszweck dazu bestimmt ist, überwiegend ortsfest benutzt zu werden, gilt in Nordrhein-Westfalen als bauliche Anlage (§ 2 Abs. 1 BauO NRW, Stand 10/2026). Ein Anhänger, der werktags dauerhaft am selben Platz steht, kann darunter fallen. Ob dafür eine Baugenehmigung nötig ist und ob die Nutzung im Gewerbepark zulässig ist, klärt ein Vorbescheid der Bauaufsicht nach § 77 BauO NRW; er gilt drei Jahre. Den Antrag hat Jonas Weber am 28. September 2026 gestellt; die Entscheidung wird bis Januar 2027 erwartet. Der Mietvertrag wird erst nach dem Vorbescheid unterschrieben und enthält ein Rücktrittsrecht für den Fall, dass die Nutzung versagt wird. Bleibt der Vorbescheid aus, verschiebt sich der Start; Kapitel 6.2 beziffert die Folge.

Für die Events außerhalb des Stellplatzes beantragt Jonas Weber vorsorglich eine Reisegewerbekarte nach § 55 GewO. Nicht jeder Einsatz braucht sie: Wer auf öffentlichen Festen mit Erlaubnis der zuständigen Behörde Waren feilbietet, ist nach § 55a Abs. 1 Nr. 1 GewO befreit. Viele Feierabendmärkte sind aber private Veranstaltungen, und viele Veranstalter verlangen die Karte. Nach dem Merkblatt der Stadt Duisburg

liegt die Gebühr für eine unbefristete Karte zwischen 50 und 1.500 €; vorzulegen sind unter anderem ein Führungszeugnis, ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister und eine Bescheinigung in Steuersachen, die Bearbeitung dauert rund drei Wochen. Der Antrag wird im Januar 2027 gestellt.

Der Anhänger hat eine Flüssiggasanlage für die Grillplatte. Sie muss vor der ersten Inbetriebnahme und danach bei Anlagen in Fahrzeugen mindestens alle zwei Jahre von einer zur Prüfung befähigten Person geprüft werden (DGUV Regel 110-010, Abschnitt 6). Die Prüfung ist mit der Elektroprüfung im März 2027 eingeplant; ein Feuerlöscher gehört zur Kleinausstattung. Die Kasse arbeitet mit technischer Sicherheitseinrichtung und gibt Belege aus (§ 146a AO).

Der Anhänger wird mit dem privaten Kombi gezogen. Mit der Fahrerlaubnisklasse B darf ein Zug bis 3.500 kg zulässiger Gesamtmasse gefahren werden. Der Kombi hat 2.150 kg, der Anhänger 2.000 kg zulässige Gesamtmasse, der Zug also 4.150 kg. Dafür genügt die Schlüsselzahl 96 zur Klasse B bis 4.250 kg; sie setzt eine Fahrerschulung voraus (§ 6a FeV), aber keine Prüfung. Die Schulung ist für Februar 2027 gebucht, die Kosten stehen im Kapitalbedarf. Die gebremste Anhängelast des Kombis beträgt 2.000 kg und reicht damit aus. Für den Anhänger fallen Kraftfahrzeugsteuer von 7,46 € je 200 kg an (§ 9 Abs. 1 Nr. 3 KraftStG), also 74,60 € im Jahr.

Laufende Pflichten sind die Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe innerhalb einer Woche nach Gründung, die Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer und die Meldung beim Finanzamt. Eine Rentenversicherungspflicht besteht für Gastronomen nicht; die Altersvorsorge erfolgt freiwillig (Kapitel 7.2). Eine Betriebshaftpflicht mit Produkthaftpflicht ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, aber nach dem Mietvertragsentwurf vor Betriebsaufnahme nachzuweisen; sie wird im Februar 2027 abgeschlossen. Alle Rechtsangaben haben den Stand Oktober 2026.

Tabelle 7 — Pflichten vor dem Start und ihr Stand

Pflicht	Grundlage	Stand Oktober 2026
Gewerbeanmeldung	§ 14 GewO	am Gründungstag, 01.03.2027
Registrierung als Lebensmittelunternehmer	Art. 6 VO (EG) Nr. 852/2004	vor dem Verkaufsstart, März 2027
Belehrung nach § 43 IfSG	§ 43 IfSG	Gründer: Bescheinigung vorhanden; Aushilfe: vor dem ersten Event
Vorbescheid für den festen Stellplatz	§§ 2, 77 BauO NRW	beantragt am 28.09.2026, Entscheidung steht aus
Reisegewerbekarte für Events	§ 55 GewO	Antrag im Januar 2027
Prüfung der Flüssiggasanlage	DGUV Regel 110-010	vor Inbetriebnahme, März 2027
Schlüsselzahl 96 zur Klasse B	§ 6a FeV	Fahrerschulung im Februar 2027
Betriebshaftpflicht	Mietvertragsentwurf	Abschluss im Februar 2027
Anmeldung Berufsgenossenschaft	§ 192 SGB VII	binnen einer Woche nach Gründung

3.5 Standort

Der Stellplatz liegt auf dem Parkplatz eines privat betriebenen Gewerbeparks im Duisburger Süden, an der Ecke neben der Einfahrt, an der die meisten Beschäftigten morgens und mittags vorbeikommen. Der Anhänger braucht rund 25 Quadratmeter einschließlich zweier Stehtische. Strom und Wasser sind vorhanden; der Verbrauch wird über einen Zwischenzähler abgerechnet. Jonas Weber wohnt in Duisburg-Neudorf, rund zwanzig Minuten entfernt.

Mit dem Eigentümer ist ein Mietvertrag ausgehandelt und unterschriftsreif; unterschrieben wird er erst nach dem Vorbescheid und der Darlehenszusage. Die Konditionen: 380 € netto im Monat für die Fläche zuzüglich

Umsatzsteuer, ein Abschlag von 150 € netto für Strom und Wasser, Kautions in Höhe von drei Monatsbeträgen, also 1.590 €, Laufzeit zwei Jahre ab dem 1. März 2027 mit Verlängerungsoption, Nutzung montags bis freitags, Konkurrenzschutz für Imbissangebote auf dem Gelände und ein Rücktrittsrecht, wenn die baurechtliche Nutzung versagt wird. Im Entwurf ist außerdem festgehalten, dass die Verwaltung den Start über einen Aushang und eine Rundmail an die Betriebe bekannt macht. Vor der Unterschrift lässt Jonas Weber den Entwurf von einem Rechtsanwalt prüfen; die Kosten sind im Kapitalbedarf eingeplant.

Die zweijährige Laufzeit ist bewusst gewählt. Sie ist lang genug, damit sich der Stellplatz als feste Adresse einspielt, und kurz genug, damit ein schwacher Standort den Betrieb nicht über Jahre bindet. Der Anhänger kann jederzeit an einen anderen Platz umziehen; das ist der Vorteil gegenüber einem Ladenlokal.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Anhänger bekannt wird und wie aus Neugier Stammgäste werden.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: ein warmes, frisch gemachtes Mittagessen auf dem eigenen Parkplatz, jeden Werktag, in fünf Minuten. Auf Events steht das Produkt im Vordergrund: Smash Burger, die man vor dem Anhänger entstehen sieht. Der Anhänger ist dafür das wichtigste Werbemittel. Er bekommt eine Folierung mit Namen, Logo und einer gut lesbaren Karte, die man von der Einfahrt des Gewerbeparks aus sieht.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist klein, weil die Zielgruppe am Stellplatz klar umgrenzt ist. Zum Start stehen 1.500 € für die Folierung des Anhängers, eine Speisetafel, eine einfache Website mit Karte und Öffnungszeiten und Flyer bereit. Danach plant der Betrieb 80 € im Monat für Druck, Aktionen und Anzeigen in sozialen Netzwerken. Ein Google-Unternehmensprofil und ein Instagram-Konto kosten nichts; über sie werden Tagesgerichte, Eventtermine und Ausfälle bei Unwetter angekündigt. Auf bezahlte Anzeigen über einen größeren Radius verzichtet der Plan, weil die Gäste am Stellplatz ohnehin vor Ort sind.

Tabelle 8 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Folierung, Speisetafel, Website, Flyer	vor dem Start	1.500 € einmalig
Aushang und Rundmail der Parkverwaltung an alle Betriebe	Startwoche	0 €
Eröffnungswoche mit Stempelkarte (zehntes Essen frei)	März 2027	aus dem laufenden Budget
Google-Unternehmensprofil, Instagram mit Tageskarte	laufend	0 €
Druck, Aktionen, Anzeigen in sozialen Netzwerken	ab Monat 1	80 € im Monat
Bewerbung bei Veranstaltern von Feierabendmärkten	ab Januar 2027	Standgebühren in den Raumkosten

4.3 Kundengewinnung

Der wichtigste Kanal ist der Ort selbst. Wer morgens an einem Anhänger vorbeifährt, der jeden Tag dasselbe gute Essen anbietet, probiert ihn irgendwann. Damit aus dem Probieren ein wöchentlicher Besuch wird, setzt Jonas Weber auf eine Stempelkarte, auf eine Tagesbowl, die jede Woche wechselt, und auf Sammelbestellungen: Ein Team bestellt bis 10:00 Uhr per Nachricht, einer holt um 12:00 Uhr ab. Das bringt mehrere Gäste auf einmal und glättet die Spitze in der Mittagszeit.

Der zweite Kanal sind die Betriebe des Gewerbeparks. Die Verwaltung kündigt den Start über Aushang und Rundmail an. Jonas Weber stellt sich in der Startwoche bei den größeren Betrieben persönlich vor und bringt Kostproben mit. Für die Events bewirbt er sich ab Januar 2027 bei Veranstaltern von Feierabendmärkten in Duisburg und den Nachbarstädten. Zusagen liegen noch nicht vor; der Plan rechnet im ersten Jahr mit zwölf Terminen, das ist eine niedrige Zahl für eine ganze Saison.

4.4 Vertriebsweg

Verkauft wird ausschließlich direkt am Anhänger. Die Gäste zahlen bar oder mit Karte, Rechnungen auf Ziel gibt es nicht, Forderungsausfälle damit auch nicht. Bei Events zahlt der Betrieb dem Veranstalter eine Standgebühr, die im Plan mit 220 € netto je Termin angesetzt ist; die Einnahmen gehen vollständig an den

Betrieb. Lieferplattformen werden nicht genutzt, damit keine Provisionen anfallen und die Mittagsspitze nicht durch Fahrerabholungen gestört wird.

KAPITEL 5

Management

Dieses Kapitel stellt den Gründer, die Rechtsform und die Kapazität des Betriebs dar.

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Jonas Weber, 36 Jahre, lebt in Duisburg. Nach der Ausbildung zum Koch in einem Hotelrestaurant hat er drei Jahre in einem Restaurant in Düsseldorf gearbeitet, zuletzt als Chef de Partie. Die folgenden sieben Jahre war er Koch und ab 2017 stellvertretender Küchenleiter im Betriebsrestaurant eines Industrieunternehmens in Duisburg. Dort hat er gelernt, was dieses Vorhaben am meisten braucht: eine Mittagsspitze zu bewältigen, in der in zwei Stunden mehrere Hundert Essen ausgegeben werden, und dafür so vorzubereiten, dass in der Ausgabe nichts mehr gekocht werden muss.

Die letzten sechs Jahre hat er in einem Burgerrestaurant einer Systemgastronomie-Kette gearbeitet, zunächst als Schichtleiter, ab April 2022 als Küchenleiter. Er kennt die Zubereitung von Burgern in großer Zahl, die Standards für Hygiene und Temperaturführung und die Steuerung des Wareneinsatzes über Kennzahlen. Die Filiale wurde zum 30. September 2026 geschlossen; das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers. Fachlich ist das Vorhaben damit gut belegt: Abschlusszeugnis der Ausbildung und Arbeitszeugnisse liegen dem Antrag bei.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Als Küchenleiter hat Jonas Weber Waren bestellt, Inventuren gemacht und monatlich mit Wareneinsatzquoten gearbeitet, Dienstpläne erstellt und Mitarbeitende eingearbeitet; seit 2019 hat er die Ausbildereignung. Eine eigene Buchhaltung, Umsatzsteuer-Voranmeldungen und eine Preiskalkulation mit allen Kosten hat er bisher nicht verantwortet. Diese Lücke schließt er auf drei Wegen: mit einem Buchführungskurs an der Volkshochschule im November 2026, mit einem Kassensystem, das Umsätze getrennt nach Steuersätzen auswertet, und mit einem Steuerberater, der Buchhaltung, Voranmeldungen, Jahresabschluss und Steuererklärungen übernimmt; dafür sind 190 € im Monat eingeplant. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist.

Zur Motivation: Jonas Weber hat zwanzig Jahre in Küchen gearbeitet, die anderen gehörten. Mit dem Ende der Filiale will er die Erfahrung aus Betriebsrestaurant und Systemgastronomie in etwas Eigenes stecken, das klein genug ist, um es allein zu führen, und gut genug, dass die Gäste wiederkommen.

Tabelle 9 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
2007	Realschule in Duisburg	Fachoberschulreife
08/2007–06/2010	Hotelrestaurant in einer Nachbarstadt	Ausbildung zum Koch, Abschluss vor der IHK
07/2010–09/2013	Restaurant in Düsseldorf	Jungkoch, ab 2012 Chef de Partie
10/2013–09/2020	Betriebsrestaurant eines Industrieunternehmens in Duisburg	Koch, ab 2017 stellvertretender Küchenleiter; Mittagsversorgung rund 600 Essen am Tag
2019	IHK	Ausbildereignungsprüfung
10/2020–03/2022	Burgerrestaurant einer Systemgastronomie-Kette, Filiale in einer Nachbarstadt	Schichtleiter
04/2022–09/2026	dieselbe Filiale	Küchenleiter: Warenbestellung, Inventur, Wareneinsatz, HACCP, Dienstplan, bis zu 14 Mitarbeitende je Schicht
seit 10/2026	Agentur für Arbeit	arbeitslos gemeldet nach betriebsbedingter Kündigung, Gründungsvorbereitung
08–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Standort
11/2026	Volkshochschule	Kurs Buchführung und Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Selbständige (angemeldet)
02/2027	Fahrschule	Fahrschulung für die Schlüsselzahl 96 (gebucht)

Der Lebenslauf hat keine Lücken über sechs Monate. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig und für einen Betrieb mit einem Inhaber, einer Aushilfe und überschaubaren Investitionen angemessen. Das Haftungsrisiko aus dem Verkauf von Lebensmitteln wird über die Betriebs- und Produkthaftpflicht abgesichert, nicht über die Rechtsform. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3). Offengelegt wird: Jonas Weber hält keine Beteiligungen, übt keine Nebentätigkeit aus und hat keine Bürgschaften übernommen. Ein Wettbewerbsverbot aus dem früheren Arbeitsverhältnis besteht nicht. Weitere Beteiligungen oder Nebentätigkeiten bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Jonas Weber führt den Betrieb allein. Am Stellplatz arbeitet er ohne Personal; die Karte ist so geplant, dass eine Person in der Mittagsspitze 20 bis 25 Gäste in der Stunde bedienen kann. Bei Events, auf denen in wenigen Stunden deutlich mehr Gäste kommen, hilft eine Aushilfe auf Minijob-Basis mit zehn Stunden je Termin. Sie verdient 15,00 € in der Stunde, mehr als den gesetzlichen Mindestlohn von 14,60 € ab dem 1. Januar 2027. Mit höchstens drei Events im Monat bleibt sie unter der Verdienstgrenze für Minijobs, die sich nach der Formel des § 8 Abs. 1a SGB IV ab 2027 auf 633 € im Monat beläuft. Buchhaltung und Steuern übernimmt der Steuerberater.

Die Kapazitätsrechnung zeigt, wie viel der möglichen Mittagsleistung der Plan braucht. Ein Verkaufstag umfasst rund sechseinhalb Stunden: zwei Stunden Vorbereitung, dreieinhalb Stunden Verkauf und eine Stunde Reinigung und Dokumentation. Dazu kommen drei Stunden in der Woche für Einkauf und Büro und zwölf Stunden je Event einschließlich Auf- und Abbau. Über 46 Arbeitswochen ergibt das 38,1 Stunden in der Woche im ersten und 40,1 Stunden im zweiten Jahr.

Tabelle 10 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Verkaufstage am Stellplatz	226	233	234
Gäste am Stellplatz im Jahr	6.085	7.621	7.963
Gäste je Verkaufstag im Durchschnitt	26,9	32,7	34,0
mögliche Gäste je Verkaufstag (3,5 h × 25)	87	87	87
Auslastung am Stellplatz	31 %	38 %	39 %
Events im Jahr	12	16	16
Gäste insgesamt	7.765	10.021	10.443
Arbeitsstunden je Woche (46 Wochen)	38,1	40,1	40,2

Die Auslastung des Anhängers liegt am Stellplatz bei knapp einem Drittel bis zwei Fünfteln. Das ist der Puffer für die Mittagsspitze, in der sich die Gäste nicht gleichmäßig verteilen, sondern zwischen 12:00 und 13:00 Uhr kommen. Die Arbeitszeit von rund 40 Stunden in der Woche ist für einen Gastronomen normal und klar hauptberuflich; mehr sieht der Plan bewusst nicht vor, weil der Betrieb an der Arbeitskraft einer Person hängt (Kapitel 6.2). Wachstum über das dritte Jahr hinaus käme deshalb nicht aus längeren Arbeitstagen, sondern aus einer zweiten Kraft am Stellplatz; sie ist in diesem Plan nicht enthalten.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

Dieses Kapitel benennt, was den Plan übertreffen, und was ihn gefährden kann, und wie der Betrieb darauf reagiert.

6.1 Chancen

Die Chancen liegen im Standort und in der Saison. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 11 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Sammelbestellungen ganzer Teams im Gewerbepark	mittel	mehrere Gäste je Bestellung, glättet die Mittagsspitze
zusätzliche Events und Feierabendmärkte	mittel	jeder weitere Termin bringt rund 1.650 € Umsatz netto bei Kosten für Stand, Aushilfe und Ware
zweiter Gewerbepark an einem zweiten Wochentag	mittel	nicht eingeplant; nur wenn der erste Stellplatz trägt
ermäßigter Steuersatz auf Speisen seit 2026	gering	schafft Spielraum bei steigenden Wareneinsatzkosten

6.2 Risiken

Die Risiken sind real und lassen sich zum Teil beziffern. Die Tabelle nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen.

Tabelle 12 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Weniger Gäste am Stellplatz als geplant	mittel	hoch	bei 85 % des Plans deckt Jahr 1 mit Zuschuss noch 115 % des Bedarfs, siehe 7.1
Gästeszahl wächst im zweiten Jahr nicht	mittel	mittel	Jahr 2 auf dem Niveau von Jahr 1: Deckung rund 84 %, siehe 7.1
Vorbescheid wird versagt oder verzögert sich	gering	hoch	Start am festen Stellplatz verschiebt sich; Mietvertrag erst nach dem Vorbescheid, Rücktrittsrecht
Mietvertrag wird nicht unterschrieben	gering	hoch	unterschriftsreif, aber nicht unterzeichnet; ohne Stellplatz kein Start
Zusage zum NRW.Mikrodarlehen bleibt aus	gering	hoch	ohne Darlehen fehlen zwei Drittel des Kapitalbedarfs; Kaufvertrag erst nach der Zusage
Events kommen nicht zustande	mittel	mittel	rund ein Fünftel des Umsatzes; Standgebühren und Aushilfe entfallen dann ebenfalls
Reisegewerbekarte oder Fahrerschulung B96 verzögern sich	gering	gering	betrifft nur die Events ab Mai 2027
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	gering	hoch	kein Vertreter; Umsatz fällt aus, Fixkosten laufen weiter
Schlechtes Wetter, Hitze, Kälte	hoch	gering	weniger Gäste an einzelnen Tagen; im Plan als Saison berücksichtigt
Defekt am Anhänger oder an der Gasanlage	gering	mittel	Ausfall einiger Tage; Instandhaltung im Plan, Reserve in der Kasse
Steigende Preise für Fleisch und Verpackung	mittel	mittel	Wareneinsatz 31 % geplant; Erlösstaffel in 7.1
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 sinkt auf 105 %, die Kasse bleibt über 3.000 €
Stellungnahme der fachkundigen Stelle, Gasprüfung, Registrierung oder Haftpflicht verzögern sich	gering	gering	Gründungstag oder Verkaufsstart verschiebt sich um einige Wochen

Das gewichtigste Risiko ist die Zahl der Gäste am Stellplatz. Der Betrieb startet ohne Stammgäste; die Befragung zeigt Interesse, aber keine Kaufentscheidungen. Das zweite ist die Abhängigkeit von einem Ort, der noch nicht vertraglich gesichert ist: Bis zum Vorbescheid und zur Unterschrift unter den Mietvertrag steht das Vorhaben unter Vorbehalt.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 13 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Weniger Gäste	Stempelkarte, wechselnde Tagesbowl, Sammelbestellungen, persönliche Vorstellung in den Betrieben; Reserve und Zuschuss tragen Jahr 1 auch bei 85 %
Gästezahl wächst nicht	Entscheidung am Ende von Jahr 1 (Kapitel 7.1); der Kassenbestand von 25.066 € am Ende des ersten Jahres deckt die Lücke eines schwächeren zweiten Jahres
Vorbescheid	Antrag frühzeitig gestellt; Mietvertrag und Kaufvertrag erst danach; Gründungstag wird bei Verzögerung verschoben, der Restanspruch lässt dafür Spielraum
Mietvertrag	Entwurf ausgehandelt und anwaltlich geprüft; der Anhänger ist mobil, ein anderer Stellplatz wäre möglich, aber nicht vor dem Start
NRW.Mikrodarlehen	Antrag im November 2026; ohne Zusage wird nichts gekauft und kein Vertrag unterschrieben
Events	Bewerbung bei mehreren Veranstaltern ab Januar 2027; ohne Events trägt der Stellplatz die Fixkosten allein
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Schnittschutzhandschuhe, rutschfeste Schuhe, sichere Handhabung der Gasanlage; Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche (in Blatt 1 enthalten) und die Kassenreserve
Wetter	Tagesgerichte und Bestand an die Wettervorhersage anpassen, Ausfälle über Instagram ankündigen
Defekt am Anhänger	Prüfung der Gasanlage, Wartung, Instandhaltung von 70 € im Monat im Plan; Händler mit Werkstatt in der Region
Preise für Wareneinsatz	Wareneinsatzquote monatlich prüfen, Preise einmal im Jahr anpassen, Rezepturen mit festen Grammaturen
Zuschuss wird nicht bewilligt	ohne Zuschuss deckt der Gewinn den Bedarf im ersten Jahr nach Plan noch zu 105 %; zusätzliche Anschaffungen werden dann zurückgestellt, die Kasse fängt den schwachen Start auf
Formale Schritte	Stellungnahme im November, Antrag auf Gründungszuschuss im Dezember 2026, Haftpflicht im Februar, Gasprüfung und Registrierung in den zwei Wochen vor dem Verkaufsstart

Insgesamt ist das Risiko überschaubar: Das Darlehen ist klein, die Miete gering, Personal gibt es nur an Eventtagen. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.840 € im Monat. Selbst wenn nur die Hälfte der geplanten Gäste käme, bliebe der Betrieb im ersten Jahr knapp im Gewinn; der private Bedarf wäre dann aber nicht gedeckt, und die Gründung müsste neu bewertet werden.

KAPITEL 7

Finanzplanung

Dieses Kapitel zeigt Umsatz, Gewinn, Tragfähigkeit, Belastbarkeit und Liquidität. Alle Zahlen stammen aus der Planrechnung in Anlage 1.

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus Verkaufstagen, Gästen je Tag und dem durchschnittlichen Bon. Im ersten Jahr verkauft Jonas Weber an 226 Tagen am Stellplatz, montags bis freitags ohne Feiertage, mit zwei Wochen Urlaub im Januar, einer Woche im August und der Betriebsruhe des Gewerbeparks zwischen den Jahren. Der Verkauf beginnt am 15. März 2027, zwei Wochen nach der Gründung, wenn Anhänger, Gasprüfung und Registrierung erledigt sind. Die Zahl der Gäste steigt von 18 am Tag im März auf 31 im Herbst und liegt im Winter, wenn draußen weniger Menschen anstehen, bei 24 bis 27. Netto bringt ein Gast im Durchschnitt 10,47 € für Speisen und 0,98 € für Getränke. Dazu kommen zwölf Events mit je 140 Gästen. Im ersten Monat plant der Betrieb 2.119 € Umsatz, im Juli 11.937 €.

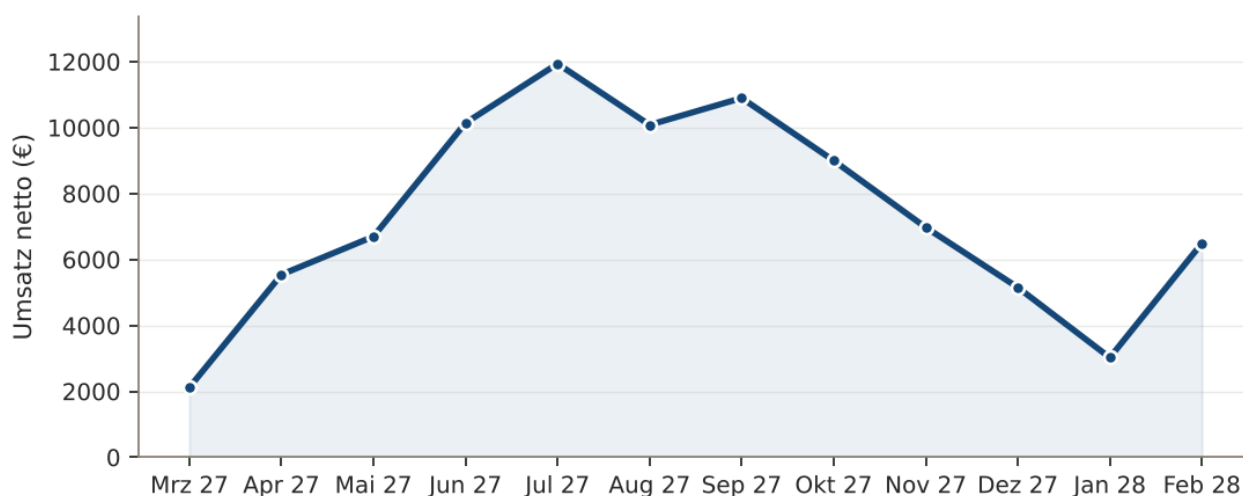


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

Tabelle 14 — Umsatz im ersten Jahr nach Bereichen (netto, €)

Bereich	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1
Speisen am Stellplatz	1.924	5.066	4.710	6.448	6.678	4.982	7.139	6.814	6.375	4.710	2.763	5.935	63.545
Speisen auf Events	0	0	1.544	3.088	4.632	4.632	3.088	1.544	0	0	0	0	18.527
Getränke	195	476	442	606	627	468	671	640	599	442	260	557	5.983
Summe Umsatz	2.119	5.542	6.697	10.141	11.937	10.082	10.897	8.998	6.973	5.153	3.023	6.492	88.055

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 113.732 €, das sind 29 % mehr als im ersten Jahr. Der größte Teil des Anstiegs entsteht aus dem Wegfall der Anlaufphase: Das erste Jahr beginnt mit einem halben Verkaufsmonat und wenigen Gästen, das zweite mit dem Stammpublikum des ersten Herbstes. Am Stellplatz rechnet der Plan im zweiten Jahr mit 28 bis 36 Gästen am Tag, rund zehn Prozent mehr als im gleichen Monat des ersten Jahres, und mit sechzehn statt zwölf Events. Die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 122.150 €, mit vier Prozent mehr Gästen und drei Prozent höheren Preisen.

Tabelle 15 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	88.055 €	113.732 €	122.150 €
Wareneinsatz	27.536 €	35.557 €	38.188 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	30.689 €	30.558 €	31.279 €
Gewinn vor Steuern	29.830 €	47.617 €	52.683 €
Umsatzrendite	33,9 %	41,9 %	43,1 %

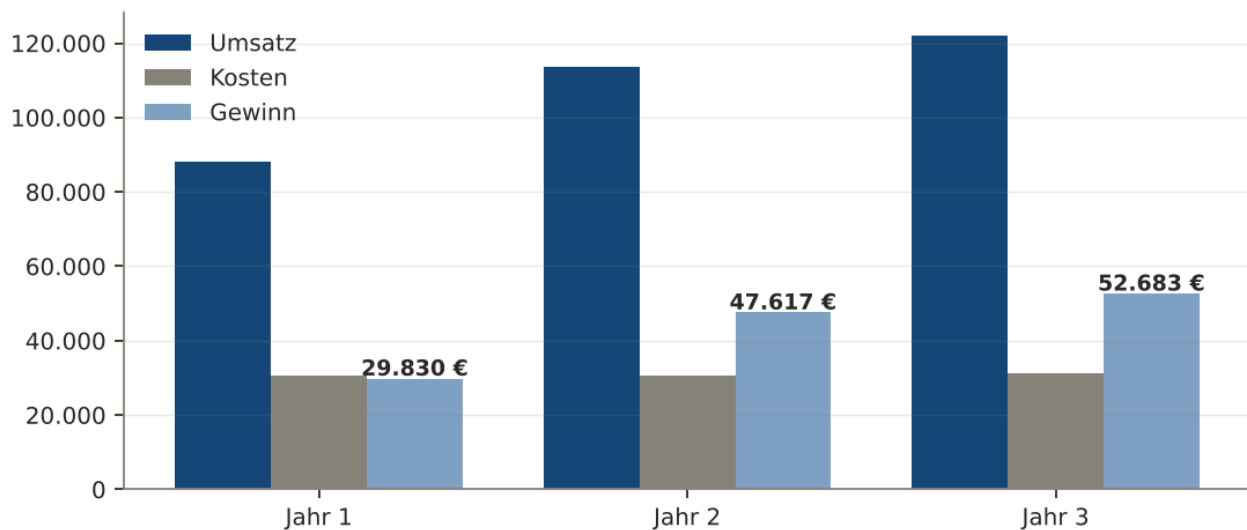


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Der Wareneinsatz liegt bei 31 Prozent des Umsatzes mit Speisen und 35 Prozent bei Getränken, einschließlich Verpackung. Die Marge, also die Umsatzrendite, von 41,9 % im zweiten Jahr wirkt für die Gastronomie hoch. Sie ist für diesen Betrieb plausibel, weil der größte Kostenblock eines Restaurants hier fehlt: Es gibt keine Lohnkosten am Stellplatz, nur eine Aushilfe an Eventtagen, und die Miete für den Stellplatz liegt bei 380 € im Monat. Der Gewinn ist das Einkommen des Inhabers für rund 40 Arbeitsstunden in der Woche, aus dem er Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Einkommensteuer selbst trägt.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne Sammelbestellungen als eigenen Umsatz, ohne Catering, ohne Preiserhöhung im zweiten Jahr und mit einer Gästezahl, die deutlich unter dem liegt, was die Befragung erwarten ließe. Getränke werden auf Events nicht verkauft. Weil alle Gäste sofort zahlen, gibt es keine Forderungsausfälle.

Tragfähigkeit: Der private Bedarf beträgt im ersten Jahr 2.300 € im Monat, zusammen 27.600 €. Der Gewinn nach Gewerbesteuer von 28.911 € deckt ihn zu 105 %; der Abstand ist gering. Der Gründungszuschuss zahlt in den ersten sechs Monaten 1.623 € im Monat, zusammen 9.738 €, und hebt die Deckung auf 140 %. Er trägt damit die Anlaufmonate, in denen der Betrieb mit wenigen Gästen startet und in denen der Gründungsmonat mit einem Verlust schließt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 34.380 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 43.615 € trägt ihn ohne Förderung zu 127 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 36.970 €, die Deckung bei 129 %. Tragfähig ohne Zuschuss ist das Vorhaben damit nach Plan schon im ersten Jahr, mit Abstand aber erst ab dem zweiten.

Zur Steuer: Für Einzelunternehmen gilt bei der Gewerbesteuer ein Freibetrag von 24.500 € im Jahr. Die Stadt Duisburg erhebt nach ihrer Hebesatzsatzung einen Hebesatz von 495 Prozent (Stand 2026, für 2027

bis 2029 unverändert angenommen). Damit beträgt die Gewerbesteuer bei diesem Hebesatz 918 €, 4.002 € und 4.868 €; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen. Kassenwirksam wird die Gewerbesteuer mit dem ersten Bescheid. In der Liquidität ist die Steuer des ersten Jahres im November 2028 und die des zweiten Jahres vorsorglich im Februar 2029, dem letzten Monat des zweiten Jahres, eingeplant. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG ist dabei berücksichtigt.

Tabelle 16 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	29.830 €	47.617 €	52.683 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 495 %)	918 €	4.002 €	4.868 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	28.911 €	43.615 €	47.815 €
privater Bedarf (voll)	27.600 €	34.380 €	36.970 €
Deckung ohne Zuschuss	105 %	127 %	129 %
Gründungszuschuss Phase 1	9.738 €	—	—
Deckung mit Zuschuss	140 %	—	—

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Variabel sind der Wareneinsatz, das Propan für die Grillplatte, die Kartengebühren, die Fahrten sowie Standgebühren und Aushilfe der Events, zusammen 41,0 % vom Umsatz im ersten Jahr; alle übrigen Kosten sind fest. Der Fixblock beträgt im ersten Jahr 22.089 € oder rund 1.841 € im Monat. Die Menge sind die Gäste am Stellplatz und auf Events, die Wochenstunden folgen der Kapazitätsrechnung in Kapitel 5.3. Gewerbesteuer mit Hebesatz 495 Prozent, privater Bedarf wie oben.

Tabelle 17 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	7.765	88.055 €	28.911 €	105 %	140 %
85 %	6.600	74.847 €	22.042 €	80 %	115 %
70 %	5.436	61.639 €	14.254 €	52 %	87 %
50 %	3.883	44.028 €	3.870 €	14 %	49 %

Kommen nur 85 Prozent der geplanten Gäste, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Zuschuss noch 115 % des Bedarfs. Bei 70 Prozent entsteht eine Lücke von rund 3.600 €, die aus der privaten Reserve von 4.500 € und dem Kassenbestand zu decken wäre. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 37.463 € Umsatz, das sind 43 % des Plans. Den vollen Bedarf ohne Zuschuss deckt der Betrieb ab 85.361 €; der Plan liegt nur 3 % darüber. Mit Zuschuss ist der volle Bedarf ab 67.758 € gedeckt; der Plan liegt 30 % darüber.

Tabelle 18 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	10.021	113.732 €	43.615 €	127 %
85 %	8.518	96.672 €	35.256 €	103 %
70 %	7.015	79.612 €	26.914 €	78 %
50 %	5.011	56.866 €	13.921 €	40 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 19.776 € und einem variablen Anteil von 40,7 %, liegt die Schwelle für den vollen privaten Bedarf bei 94.872 €; der Plan liegt 20 % darüber. Im dritten Jahr liegt der Plan auf dessen eigener Basis 22 % über dieser Schwelle. Das ist die ehrliche Lesart dieses Plans: Das erste Jahr trägt den Bedarf nur knapp und braucht den Zuschuss als Polster, das zweite trägt ihn mit einem Fünftel Abstand.

Tabelle 19 — Preisrückgang im ersten Jahr (Gäste unverändert)

Erlös je Gast	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	88.055 €	28.911 €	105 %	140 %
– 5 %	83.653 €	26.766 €	97 %	132 %
– 10 %	79.250 €	24.621 €	89 %	124 %
– 15 %	74.847 €	22.042 €	80 %	115 %

Die Erlösstaffel zeigt das Preisrisiko: Muss der Betrieb Preise senken oder kann er steigende Einkaufspreise nicht weitergeben, sinkt der Erlös je Gast. Schon fünf Prozent weniger kosten im ersten Jahr die volle Deckung ohne Zuschuss. Deshalb prüft Jonas Weber die Wareneinsatzquote monatlich und passt die Preise einmal im Jahr an.

Rückfallszenario: Was trägt das zweite Jahr, wenn die Gästezahl nicht weiter steigt? Überschlüssig, außerhalb der Planrechnung gerechnet mit dem Fixblock und dem variablen Anteil des ersten Jahres, stünden bei 88.000 € bis 100.000 € Umsatz Kosten von rund 58.200 € bis 63.100 € gegenüber. Nach Gewerbesteuer blieben etwa 28.900 € bis 34.700 € und damit 84 % bis 101 % des Bedarfs im zweiten Jahr. Die Lücke von höchstens rund 5.500 € würde aus der Kasse gedeckt, die am Ende des ersten Jahres nach Plan bei 25.066 € liegt. Das Vorhaben verlöre in diesem Szenario sein Wachstum, nicht seine Zahlungsfähigkeit.

Die Stellschraube ist die Zahl der Gäste am Stellplatz. Am Ende des ersten Jahres, im Februar 2028, entscheidet Jonas Weber anhand der tatsächlichen Zahlen: Liegt der Durchschnitt unter 25 Gästen am Tag, verlegt er einen oder zwei Wochentage an einen zweiten Stellplatz und erhöht die Zahl der Events; liegt er darüber, bleibt es beim Plan.

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Jonas Weber lebt allein in einer Mietwohnung in Duisburg-Neudorf, ist ledig und hat keine Kinder; Unterhaltungspflichten und Privatkredite bestehen nicht, der Kombi ist abbezahlt. Der Bedarf enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, die freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, eine Altersvorsorge über einen Sparplan und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Die Kosten des privaten Pkw, mit dem auch die tägliche Fahrt zum Stellplatz erfolgt, trägt der private Haushalt. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn.

Tabelle 20 — Privater Bedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Miete (warm, mit Strom)	640 €	655 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt	360 €	370 €
Freizeit	90 €	100 €
Telefon, Internet privat	40 €	40 €
privater Pkw (Versicherung, Steuer, Kraftstoff)	190 €	195 €
Sachversicherungen	30 €	30 €
Altersvorsorge (Sparplan)	100 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	545 €	870 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	55 €	55 €
Rücklagen	70 €	80 €
Rücklage Einkommensteuer	130 €	260 €
Sonstiges	50 €	60 €
Summe	2.300 €	2.865 €

Der Gründungszuschuss ist in der Liquidität als Einzahlung in den ersten sechs Monaten erfasst, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. So zeigt die Planung, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss. Die Kreditauszahlung und die Einlage des Eigenkapitals fließen im März 2027, im selben Monat werden Anhänger, Grillplatte und Kasse bezahlt; die übrigen Geräte folgen im April.

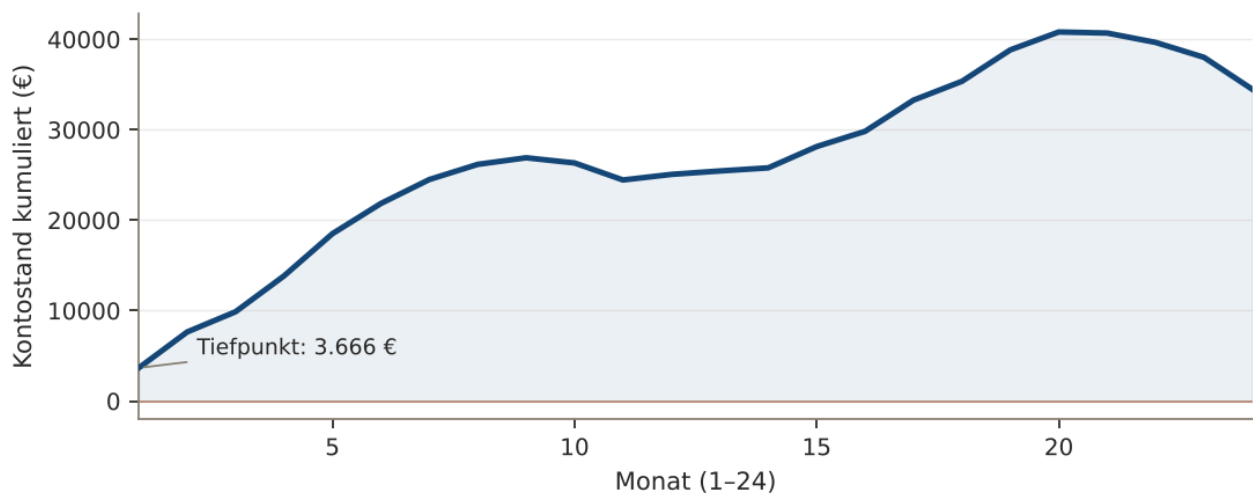


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.666 € im ersten Monat, nach dem Kauf des Anhängers und bevor die Vorsteuer aus den Anschaffungen im April erstattet ist. Danach steigt der Bestand, auch nach dem Ende des Zuschusses im August, und liegt am Ende des ersten Jahres bei 25.066 €. In den Wintermonaten sinkt er leicht, weil weniger Gäste kommen und der Januar zwei Wochen Urlaub enthält. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 25.443 €; am Ende, nach der vorsorglich eingeplanten Gewerbesteuer, sind es 34.461 €. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 18.140 €. Den größten Teil macht der gebrauchte Verkaufsanhänger aus: ein Tandemachser mit 4,10 m Kastenlänge, Baujahr 2021, mit elektrischer Fritteuse, Kühlschrank,

Handwaschbecken mit Frisch- und Abwassertank, Edelstahlausbau, Dunstabzug und Flüssiggasanlage, für 14.000 € netto vom Händler mit Rechnung und ausgewiesener Umsatzsteuer. Er wird über eine Restnutzungsdauer von sechs Jahren abgeschrieben; der Steuerberater bestätigt sie. Ergänzt werden eine Gas-Grillplatte für die Smash Burger zum Angebotspreis von 1.350 €, eine Saladette und eine Bowl-Station für zusammen 1.250 €, die über fünf Jahre abgeschrieben werden, ein Kassensystem mit Sicherheitseinrichtung, Bondrucker und Kartenterminal für 890 € über drei Jahre und Kleinausstattung wie Behälter, Messer, Thermometer und Feuerlöscher für 650 €, die als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben werden. Ein Stromaggregat wird nicht gekauft: Am Stellplatz gibt es Strom, und auf Events ist ein Stromanschluss Bedingung für die Teilnahme.

Angebot oder Schätzung: Für den Anhänger, die Grillplatte und das Kassensystem liegen Angebote vor, zusammen 16.240 € oder 90 % der Investitionen. Ein zweites Angebot für einen vergleichbaren Anhänger lag bei 16.500 €. Geschätzt sind die Saladette, die Bowl-Station und die Kleinausstattung nach Listenpreisen; vor dem Kauf werden Angebote eingeholt. Die übrigen Positionen des Kapitalbedarfs sind aus den laufenden Kosten und den Gebühren abgeleitet.

Tabelle 21 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (netto, €)

Kostenart	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1
Aushilfe Events	0	0	150	300	450	450	300	150	0	0	0	0	1.800
Abgaben Aushilfe	0	0	47	93	140	140	93	47	0	0	0	0	558
Stellplatz, Strom, Standgebühren	530	530	750	970	1.190	1.190	970	750	530	530	530	530	9.000
Kfz (variabel)	16	32	40	60	74	67	60	44	30	26	16	30	496
Büro, Kasse	86	103	108	126	135	125	129	120	110	101	90	107	1.340
Werbung	1.580	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	2.460
Versicherungen, Gebühren	849	84	84	84	84	84	84	84	84	144	84	84	1.833
Steuerberatung	490	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	2.580
Zinsen, Konto	113	113	113	113	113	113	113	112	111	110	109	108	1.337
Abschreibungen	892	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	3.779
Fortbildung	380	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	380
Sonstiges (Gas, Reinigung)	766	407	378	437	452	397	437	411	396	363	286	396	5.126
Summe Kosten	5.700	1.801	2.202	2.715	3.169	3.098	2.718	2.250	1.794	1.806	1.648	1.789	30.689

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.840 € im Monat. Im ersten Monat sind sie höher, weil Folierung, Website und Druck, die Gebühren, die Prüfung der Gasanlage, die anwaltliche Prüfung des Mietvertrags, die Fahrerschulung und die Kleinausstattung anfallen. Die Raumkosten enthalten neben Miete und Strom die Standgebühren der Events. Unter Sonstiges stehen vor allem das Propan für die Grillplatte, Reinigung, Entsorgung von Altfett und Abfall sowie Instandhaltung. Die Versicherungen umfassen die Betriebs- und Produkthaftpflicht, die Haftpflicht- und Teilkaskoversicherung des Anhängers, eine Inhaltsversicherung, die Kraftfahrzeugsteuer und im ersten Monat die Gebühren für Anmeldung und Genehmigungen. Die Kosten des zweiten Jahres liegen mit 30.558 € etwa auf dem Niveau des ersten, weil die Startkosten wegfallen, aber mehr Events stattfinden und der erste Jahresabschluss hinzukommt.

Entscheidungsregel für Anschaffungen nach dem Start: Eine zweite Grillplatte oder ein zusätzlicher Kühlschrank wird nur gekauft, wenn der Kassenbestand danach nicht unter 6.920 € fällt, der Summe aus Anlaufkosten und Reserve im Kapitalbedarf, und wenn die Gästezahl der letzten drei Monate über dem Plan lag.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist und welche Voraussetzungen für Darlehen und Gründungszuschuss gelten.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 30.000 €. Neben den Investitionen von 18.140 € enthält er 480 € für die Inbetriebnahme mit Prüfung der Gasanlage und der Elektrik, 300 € für die anwaltliche Prüfung des Mietvertrags, 2.000 € Anlaufkosten für den ersten Wareneinkauf und die laufenden Kosten der ersten Wochen und 4.920 € Reserve, die vor allem die Vorsteuer aus den Anschaffungen bis zur Erstattung überbrückt. Dazu kommen die Kautions für den Stellplatz von 1.590 €, 690 € Gebühren für Gewerbeanmeldung, Reisegewerbekarte, Führungszeugnis, Registerauszug, Vorbescheid und die Belehrung der Aushilfe, 1.500 € für Folierung, Speisetafel, Website und Flyer und 380 € für die Fahrerschulung. Der Anhänger macht mit 14.000 € fast die Hälfte des Bedarfs aus; ohne ihn gibt es kein Geschäft.

Gekauft und nicht geleast wird der Anhänger, weil Leasing für gebrauchte Verkaufsanhänger kaum angeboten wird, weil der Betrieb ihn mit Grillplatte und Bowl-Station ausbaut und weil ein bezahlter Anhänger auch bei einem Standortwechsel im Eigentum bleibt. Lieferant ist ein Händler für Verkaufsfahrzeuge; verwandtschaftliche oder geschäftliche Beziehungen zum Händler bestehen nicht.

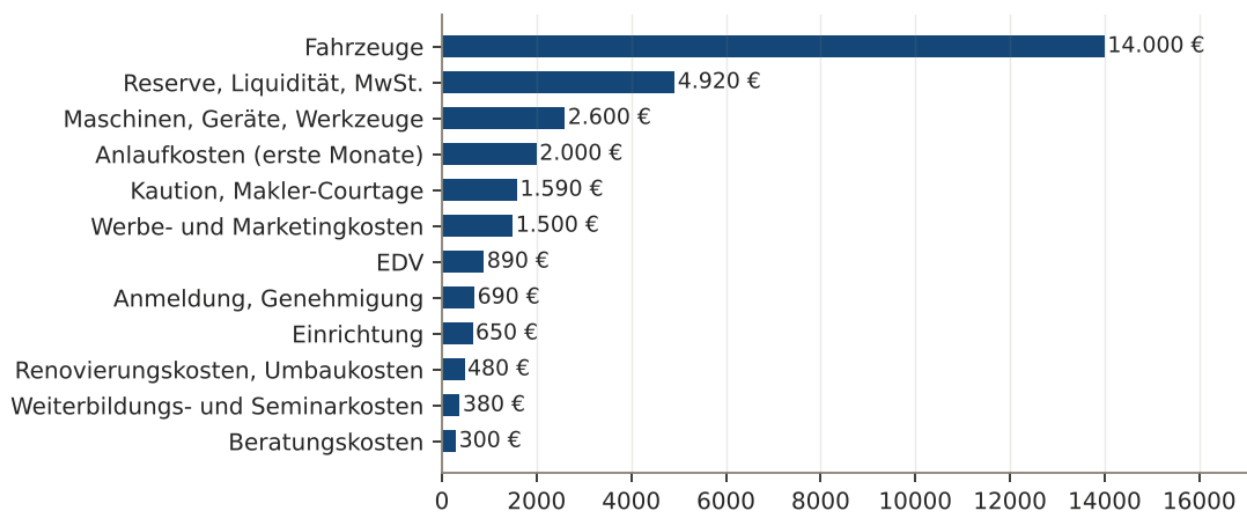


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 22 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Verkaufsanhänger (gebraucht)	14.000 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	10.000 €
Geräte (Grillplatte, Saladette, Bowl-Station)	2.600 €	NRW.Mikrodarlehen	20.000 €
Kassensystem mit Sicherheitseinrichtung	890 €		
Kleinausstattung	650 €		
Inbetriebnahme, Prüfungen	480 €		
Beratung (Mietvertrag)	300 €		
Anlaufkosten	2.000 €		
Reserve, Vorsteuer	4.920 €		
Kaution Stellplatz	1.590 €		
Gebühren, Genehmigungen	690 €		
Folierung, Website, Druck	1.500 €		
Fahrschulung B96	380 €		
Summe	30.000 €	Summe	30.000 €

8.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital stammt aus Ersparnissen der Angestelltenjahre. Jonas Weber verfügt über 14.500 €; davon bringt er 10.000 € in den Betrieb ein. Die übrigen 4.500 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens und sind in der Selbstauskunft offen ausgewiesen. Die Eigenkapitalquote beträgt 33,3 %. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt keine Mindestquote und keine Sicherheiten. Bestehende Verbindlichkeiten gibt es nicht; Bürgschaften oder Beteiligungen auch nicht.

8.3 Kredite und Fördermittel

Der Fremdkapitalbedarf von 20.000 € soll über das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK gedeckt werden. Das Programm finanziert Gründungen von Kleinstunternehmen in Nordrhein-Westfalen; die Höchstgrenze liegt laut Merkblatt bei 50.000 €. Es verlangt keine Sicherheiten und zahlt den Betrag zu 100 Prozent aus. Die Laufzeit beträgt bis zu zehn Jahre, davon sechs Monate tilgungsfrei; der Zinssatz ist für die ganze Laufzeit fest und lag nach der NRW.BANK am 1. Oktober 2026 bei 5,85 Prozent (Stand des Merkblatts September 2026). Der Plan unterstellt diesen Satz; maßgeblich ist der Satz der Zusage. Nach dem Merkblatt beträgt die Tilgung nach den tilgungsfreien Monaten zunächst 0,75 Prozent des Darlehensbetrags im Monat. Die Planrechnung rechnet vorsichtiger mit gleichen Raten über die restliche Laufzeit, also 175,44 € im Monat ab September 2027.

Der Weg zum Darlehen ist festgelegt: Voraussetzung ist ein Beratungsgespräch in einem STARTERCENTER NRW mit positiver Empfehlung; erst danach wird der Antrag im Kundenportal der NRW.BANK gestellt. Der Antrag muss vor Beginn des Vorhabens gestellt sein. Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die Antragstellung. Das Gespräch im STARTERCENTER und der Antrag sind für November 2026 geplant; die Zusage wird im Januar 2027 erwartet. Erst danach werden der Kaufvertrag für den Anhänger und der Mietvertrag unterschrieben und die Geräte bestellt; bis dahin liegen nur unverbindliche Angebote und der Entwurf des Mietvertrags vor. Ausgezahlt wird im März 2027 in einer Summe gegen den Kaufvertrag.

Geprüft und verworfen wurden zwei Alternativen. Ein Kredit über eine Hausbank, auch mit einem Förderprogramm, hätte die Bonitäts- und Sicherheitenprüfung der Bank vorausgesetzt; das Mikrodarlehen

wird ohne Hausbank beantragt und kommt ohne Sicherheiten aus. Eine Finanzierung über den Händler hätte den Anhänger bis zur letzten Rate als Sicherheit beim Händler gelassen und lag nach dessen Angebot im Zins höher. Ein Darlehen aus der Familie gibt es nicht.

Der Kapitaldienst besteht im ersten Jahr aus Zinsen und Kontoführung von 1.337 € und sechs Tilgungsraten, zusammen 2.390 €. Ab dem zweiten Jahr kommen zwölf Raten hinzu. Die folgende Übersicht stellt den Kapitaldienst zwei Maßstäben gegenüber: dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen und, strenger und näher an der Rechnung, die eine Bank selbst aufmacht, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 23 — Kapitaldienst und Kapitaldienstdeckung

Jahr	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	2.390 €	33.609 €	14,1-fach	6.009 €	2,5-fach
2	3.337 €	50.767 €	15,2-fach	16.387 €	4,9-fach
3	3.214 €	55.833 €	17,4-fach	18.863 €	5,9-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow 5.091 €, 12.385 € und 13.995 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 2,1-fachen, 3,7-fachen und 4,4-fachen. Die Kapitaldienstquote, also der Anteil des Kapitaldienstes am Cashflow nach Entnahme, liegt im ersten Jahr bei 40 % und sinkt im zweiten Jahr auf 20 %. Der Kapitaldienst ist damit nicht der Engpass dieses Vorhabens; der Engpass ist die Gästezahl im ersten Jahr. Die Restschuld beträgt laut Kreditrechnung am Ende des dritten Jahres 14.737 €.

Beantragt wird außerdem der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers zum 30. September 2026; die Kündigung ist am 22. Juli 2026 zugegangen, die Kündigungsfrist wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Jonas Weber hat sich am 24. Juli 2026 arbeitsuchend und zum 1. Oktober 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 29. September 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage und endet am 25. September 2027. Am Gründungstag, dem 1. März 2027, besteht ein Restanspruch von 209 Tagen; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten, und eine Verschiebung des Starts um einige Wochen bliebe ohne Folgen für die Voraussetzung. Der Bescheid liegt als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich mit rund 40 Wochenstunden (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Jonas Weber keine Gründungsförderung erhalten. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes von 1.323 € zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.623 € im Monat und 9.738 € insgesamt. Phase 2 mit 300 € für weitere neun Monate ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag wird im Dezember 2026 und damit vor dem Gründungstag gestellt; die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle wird mit diesem Plan im November 2026 eingeholt. Am Zuschuss hängt die Deckung des privaten Bedarfs im ersten Jahr mit Abstand, nicht die Liquidität: Ohne ihn läge die Deckung bei 105 %, und der Kassenbestand bliebe in allen Monaten über 3.000 €.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

Dieses Kapitel zeigt die Schritte bis zum Start und die Meilensteine der ersten drei Jahre.

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt zwei Regeln: Darlehen und Zuschuss werden beantragt, bevor das Vorhaben beginnt, und kein Vertrag wird unterschrieben, bevor Vorbescheid und Darlehenszusage vorliegen. Erst danach folgen Kauf, Gewerbeanmeldung am Gründungstag und Verkaufsstart.

Tabelle 24 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
07–09/2026	Kündigung, Arbeitsuchend- und Arbeitslosmeldung, Bewilligungsbescheid	erledigt
09/2026	Befragung von 120 Beschäftigten, Antrag auf Vorbescheid bei der Bauaufsicht	erledigt
10/2026	Angebote Anhänger, Grillplatte, Kasse; Mietvertrag ausgehandelt	Angebote liegen vor, Mietvertrag unterschriftsreif
11/2026	STARTERCENTER NRW, Antrag NRW.Mikrodarlehen, Stellungnahme der fachkundigen Stelle	geplant
11/2026	Buchführungskurs an der Volkshochschule	angemeldet
12/2026	Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
bis 01/2027	Vorbescheid der Bauaufsicht	steht aus
01/2027	Darlehenszusage, danach Mietvertrag und Kaufvertrag Anhänger unterschreiben	geplant, nach Vorbescheid und Zusage
01/2027	Antrag Reisegewerbekarte, Bewerbung bei Veranstaltern von Feierabendmärkten	geplant
02/2027	Fahrschulung B96, Betriebshaftpflicht abschließen, Folierung	geplant
01.03.2027	Gründungstag: Gewerbeanmeldung, Übergabe des Anhängers, Auszahlung des Darlehens	geplant
bis 08.03.2027	Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft, Gasprüfung, Registrierung bei der Lebensmittelüberwachung	Frist eine Woche bzw. vor dem Verkaufsstart
15.03.2027	Verkaufsstart am festen Stellplatz	geplant
bis 31.05.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
05/2027	erstes Event mit Aushilfe (Belehrung vorher)	geplant
08/2027	Ende Phase 1 des Zuschusses	geplant
09/2027	erste Tilgungsrate des Darlehens	geplant
02/2028	Bilanz des ersten Jahres, Entscheidung über Stellplatz und Events nach der Stellschraube	geplant
02/2029	Ende der Mietlaufzeit, Verlängerung nach Option	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes führt Jonas Weber im November das Gespräch im STARTERCENTER NRW, stellt den Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen und holt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein. Im Dezember folgt der Antrag auf Gründungszuschuss. Sobald der Vorbescheid der Bauaufsicht und die Darlehenszusage vorliegen, unterschreibt er den Mietvertrag und den Kaufvertrag für den Anhänger; der Händler übergibt ihn

am 1. März 2027. Bis zum Verkaufsstart am 15. März werden die Gasanlage geprüft, der Betrieb registriert und der Anhänger foliert.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern rund dreißig Gäste am Tag auf einem Gelände, auf dem 1.300 Menschen arbeiten und mittags kein warmes Essen bekommen. Er zeigt offen, dass das erste Jahr knapp ist, warum der Zuschuss dafür wichtig ist und wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger kommt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf	2 Seiten
Anlage 3 — Abschlusszeugnis der Ausbildung zum Koch (IHK) und Arbeitszeugnisse	5 Seiten
Anlage 4 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 29.09.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 5 — Kündigung des Arbeitgebers vom 22.07.2026	1 Seite
Anlage 6 — Angebote Verkaufsanhänger (zwei Händler), Grillplatte und Kassensystem	4 Seiten, 10/2026
Anlage 7 — Auswertung der Befragung von 120 Beschäftigten im Gewerbepark	2 Seiten, 09/2026

HINWEIS ZUM BEISPIEL

In diesem veröffentlichten Beispiel ist nur Anlage 1, die Planrechnung, enthalten. Die übrigen Anlagen gehören zu einem echten Antrag und sind hier aufgeführt, damit sichtbar ist, was dazugehört.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Foodtruck

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	640	7.680	655	7.860
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	360	4.320	370	4.440
Freizeit	90	1.080	100	1.200
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	40	480	40	480
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	190	2.280	195	2.340
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	30	360	30	360
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	100	1.200	150	1.800
Kranken- und Pflegeversicherung	545	6.540	870	10.440
Arbeitslosenversicherung	55	660	55	660
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	70	840	80	960
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	130	1.560	260	3.120
Sonstiges	50	600	60	720
Summe	2.300	27.600	2.865	34.380
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	2.300	27.600	2.865	34.380

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	2.600
EDV (Hard- und Software)	890
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	650
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	14.000
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	18.140
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	480
Beratungskosten	300
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	2.000
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	4.920
Summe Betriebsmittelbedarf	7.700
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	1.590
Anmeldung, Genehmigung	690
Werbe- und Marketingkosten	1.500
Weiterbildungs- und Seminarkosten	380
Summe Gründungskosten	4.160
Summe Kapitalbedarf	30.000

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	10.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	10.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	20.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	20.000
Summe Kapitalherkunft	30.000

Blatt 3 · Rentabilitätsvorschau ohne MwSt. · Jahr 1 monatlich, Jahr 2 und 3 als Jahreswerte

Rentabilität (netto)	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Speisen am Stellplatz (7 %)	1.924	5.066	4.710	6.448	6.678	4.982	7.139	6.814	6.375	4.710	2.763	5.935	63.545	79.771	85.959
Speisen auf Events (7 %)			1.544	3.088	4.632	4.632	3.088	1.544					18.527	26.467	28.161
Getränke (19 %)	195	476	442	606	627	468	671	640	599	442	260	557	5.983	7.493	8.030
Summe Umsatz	2.119	5.542	6.697	10.141	11.937	10.082	10.897	8.998	6.973	5.153	3.023	6.492	88.055	113.732	122.150
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	665	1.737	2.094	3.168	3.726	3.144	3.405	2.815	2.186	1.615	947	2.035	27.536	35.556	38.188
3. Kosten															
Personalkosten			150	300	450	450	300	150					1.800	2.480	2.560
Sozialabgaben für Personal			46	93	140	140	93	46					558	769	794
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	530	530	750	970	1.190	1.190	970	750	530	530	530	530	9.000	10.080	10.280
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	16	32	40	60	74	67	60	44	30	26	16	30	496	722	724
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	86	103	108	126	135	125	129	120	110	101	90	107	1.340	1.469	1.511
Werbung	1.580	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	2.460	1.160	1.200
Versicherungen, Beiträge	849	84	84	84	84	84	84	84	84	144	84	84	1.833	1.184	1.375
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	490	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	2.580	3.380	3.490
Zinsen, Kontoführungsgebühren	112	112	112	112	112	112	112	112	111	110	109	108	1.337	1.232	1.109
Abschreibungen	892	262	262	262	262	262	262	262	262	262	262	262	3.779	3.150	3.150
Fortbildungskosten, Gründungskosten	380												380	150	150
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	766	407	378	437	452	397	437	411	396	363	286	396	5.126	4.783	4.938
Summe Kosten	5.700	1.801	2.202	2.715	3.169	3.098	2.718	2.250	1.794	1.806	1.648	1.789	30.689	30.558	31.279
Gewinn / Verlust	-4.246	2.004	2.401	4.259	5.042	3.840	4.774	3.933	2.994	1.731	428	2.669	29.830	47.617	52.683

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Blatt 4a · Liquiditätsplanung 1. Jahr mit MwSt. · Zeilen ohne Wert ausgeblendet

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28
1. Einzahlungen												
Speisen am Stellplatz (7 %)	1.924	5.066	4.710	6.448	6.678	4.982	7.139	6.814	6.375	4.710	2.763	5.935
Speisen auf Events (7 %)	–	–	1.544	3.088	4.632	4.632	3.088	1.544	–	–	–	–
Getränke (19 %)	195	476	442	606	627	468	671	640	599	442	260	557
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	172	445	522	783	911	762	843	707	560	414	243	521
Kreditaufnahme/Eigenkapital	30.000											
sonstige Einzahlungen	1.623	1.623	1.623	1.623	1.623	1.623						
Summe Einzahlungen	33.914	7.610	8.842	12.547	14.471	12.467	11.740	9.705	7.533	5.567	3.266	7.014
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Speisen am Stellplatz (7 %)	597	1.571	1.460	1.999	2.070	1.545	2.213	2.112	1.976	1.460	857	1.840
Materialeinsatz Speisen auf Events (7 %)	–	–	479	957	1.436	1.436	957	479	–	–	–	–
Materialeinsatz Getränke (19 %)	68	167	155	212	220	164	235	224	210	155	91	195
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	530	530	750	970	1.190	1.190	970	750	530	530	530	530
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	16	32	40	60	74	67	60	44	30	26	16	30
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	86	103	108	126	135	125	129	120	110	101	90	107
Werbung	1.580	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	490	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Fortbildungskosten, Gründungskosten	380	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Investitionen	16.890	1.250										
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	766	407	378	437	452	397	437	411	396	363	286	396
Vorsteuer (Wareneinsatz Speisen 7 %, übrige 19 %)	3.995	634	459	601	690	629	621	527	432	377	304	419
Versicherungen, Beiträge	849	84	84	84	84	84	84	84	84	144	84	84
Personalkosten	–	–	150	300	450	450	300	150	–	–	–	–
Sozialabgaben für Personal	–	–	46	93	140	140	93	46	–	–	–	–
Kautions, Genehmigung u. ä.	1.590											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	112	112	112	112	112	112	112	112	111	110	109	108
Tilgung	–	–	–	–	–	–	175	175	175	175	175	175
Privatentnahmen	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300
Umsatzsteuerzahllast		–3.823	–189	63	181	221	133	222	180	128	37	–61
Summe Auszahlungen	30.248	3.636	6.603	8.584	9.804	9.129	9.090	8.027	6.804	6.139	5.149	6.395
Saldovortrag aus Vormonat		3.666	7.640	9.878	13.841	18.508	21.846	24.496	26.174	26.903	26.331	24.447
Liquiditätssaldo	3.666	3.974	2.238	3.963	4.667	3.338	2.650	1.678	729	–572	–1.883	619
Liquiditätssaldo kumuliert	3.666	7.640	9.878	13.841	18.508	21.846	24.496	26.174	26.903	26.331	24.447	25.066

Blatt 4b · Liquiditätsplanung 2. Jahr mit MwSt. · Zeilen ohne Wert ausgeblendet

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28	Jan 29	Feb 29
1. Einzahlungen												
Speisen am Stellplatz (7 %)	6.982	5.841	7.254	7.327	7.693	6.218	7.913	7.913	7.474	4.857	3.810	6.490
Speisen auf Events (7 %)		1.654	3.308	4.963	4.963	4.963	4.963	1.654				
Getränke (19 %)	656	549	681	688	723	584	743	743	702	456	358	610
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	613	629	869	991	1.023	894	1.043	811	657	427	335	570
Summe Einzahlungen	8.251	8.672	12.112	13.969	14.402	12.658	14.662	11.122	8.832	5.740	4.503	7.669
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Speisen am Stellplatz (7 %)	2.164	1.811	2.249	2.271	2.385	1.927	2.453	2.453	2.317	1.506	1.181	2.012
Materialeinsatz Speisen auf Events (7 %)		513	1.026	1.538	1.538	1.538	1.538	513				
Materialeinsatz Getränke (19 %)	230	192	238	241	253	204	260	260	246	160	125	213
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	540	765	990	1.215	1.215	1.215	1.215	765	540	540	540	540
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	33	200	58	71	72	68	72	44	30	23	19	29
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	113	115	131	140	142	134	143	127	116	102	96	110
Werbung	280	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	190	190	190	1.290	190	190	190	190	190	190	190	190
Fortbildungskosten									150			
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	418	378	426	430	441	408	441	411	396	341	308	385
Vorsteuer (Wareneinsatz Speisen 7 %, übrige 19 %)	494	528	631	925	729	679	736	564	494	378	341	435
Versicherungen, Beiträge	162	87	87	87	87	87	87	87	87	152	87	87
Personalkosten		155	310	465	465	465	465	155				
Sozialabgaben für Personal		48	96	144	144	144	144	48				
Zinsen, Kontoführungsgebühren	107	107	106	105	104	103	102	101	101	100	99	98
Gewerbesteuer									918			4.002
Tilgung	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175
Privatentnahmen	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865	2.865
Umsatzsteuerzahllast	102	119	101	238	66	294	214	307	247	162	49	-6
Summe Auszahlungen	7.874	8.327	9.760	12.281	10.952	10.578	11.182	9.146	8.952	6.774	6.155	11.216
Saldo vortrag aus Vormonat	25.066	25.443	25.788	28.141	29.828	33.278	35.358	38.837	40.813	40.693	39.659	38.007
Liquiditätssaldo	377	345	2.352	1.688	3.450	2.080	3.480	1.976	-120	-1.034	-1.652	-3.547
Liquiditätssaldo kumuliert	25.443	25.788	28.141	29.828	33.278	35.358	38.837	40.813	40.693	39.659	38.007	34.461