

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · IMBISS

Buerer Pommesschmiede Currywurst, Pommes, Mittagstisch

Businessplan zur Existenzgründung mit Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Dennis Ruhnau
Standort	Gelsenkirchen-Buer
Vorhaben	Imbiss im Ladenlokal, 14 Sitzplätze
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Februar 2027
Kapitalbedarf	37.500 €, davon 25.500 € KfW-StartGeld

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	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	16
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	22
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	25
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	27

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Dennis Ruhnau gründet zum 1. Februar 2027 in Gelsenkirchen-Buer das Einzelunternehmen Buerer Pommeschmiede, einen klassischen Ruhrgebietsimbiss im Ladenlokal. Angeboten werden Currywurst, Pommes frites, Frikadellen und Schnitzel, montags bis freitags ein wechselnder Mittagstisch mit Eintopf oder Tagesgericht sowie alkoholfreie Getränke. Das Lokal hat rund 55 Quadratmeter, 14 Sitzplätze und eine Verkaufstheke; es war bis zum Sommer 2026 ein Imbiss, Abluftanlage und Fettabscheider sind vorhanden, das Inventar wird gegen eine Ablöse übernommen. Weil kein Alkohol ausgeschenkt wird, ist der Betrieb erlaubnisfrei (§ 2 Abs. 2 Gaststättengesetz). Vor der Eröffnung am 15. Februar 2027 stehen die Gewerbeanmeldung, die Registrierung als Lebensmittelunternehmer und die Belehrung nach § 43 Infektionsschutzgesetz; Mietvertrag und Ablösevereinbarung sind ausgehandelt und werden erst nach der Zusage des Förderkredits unterschrieben.

Die fachliche Grundlage ist der Beruf selbst. Dennis Ruhnau ist gelernter Koch und hat 27 Jahre in der Küche gearbeitet, zuletzt elf Jahre als Koch und Schichtleiter einer Betriebskantine mit rund 300 Essen am Tag. Die Kantine wurde zum 31. August 2026 geschlossen; das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers. Er hat sich bewusst gegen eine weitere Anstellung und für den eigenen Betrieb entschieden.

Das Gastgewerbe ist nach den Zahlen des Statistischen Bundesamts real noch nicht auf dem Niveau von 2019; Gäste achten stärker auf den Preis. Ein Imbiss mit Hauptgerichten unter zehn Euro und schneller Bedienung trifft genau diese Nachfrage. Seit dem 1. Januar 2026 gilt für Speisen dauerhaft der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 Prozent, vor Ort wie zum Mitnehmen. Im Umkreis des Lokals arbeiten und lernen in Büros, Praxen, Geschäften und einer Berufsschule mehr als 2.000 Menschen, die mittags essen (Beispielwerte, Kapitel 3.2); der Plan braucht im zweiten Jahr rund 63 Gäste an einem Öffnungstag.

Geplant ist ein Umsatz von 138.653 € im ersten, 163.200 € im zweiten und 170.160 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 36.163 € auf 56.870 € und 60.648 €. Maßstab der Tragfähigkeit ist der volle Bedarf des Dreipersonenhaushalts von 3.489 € im Monat oder 41.868 € im Jahr, ohne das Gehalt der Ehefrau anzurechnen. Im ersten Jahr deckt der Gewinn nach Gewerbesteuer davon 82 %; mit dem Gründungszuschuss der ersten sechs Monate sind es 110 %. Ab dem zweiten Jahr trägt der Gewinn den dann höheren Bedarf von 49.536 € ohne Förderung zu 104 %, im dritten Jahr zu 107 %. Der Abstand ist nicht groß; Kapitel 7.1 zeigt offen, was geschieht, wenn weniger Gäste kommen.

Der Kapitalbedarf beträgt 37.500 €. Gedeckt wird er mit 12.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 25.500 € aus dem ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW über die Hausbank, fünf Jahre Laufzeit, ein tilgungsfreies Jahr; die Zusage steht noch aus. Die Eigenkapitalquote liegt bei 32 %. Der Kapitaldienst ist mit 7.917 € im zweiten Jahr nach der vollen Privatentnahme 3,5-fach gedeckt. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.499 € im Eröffnungsmonat, nach Renovierung und Einrichtung und vor der Erstattung der Vorsteuer. Die offene Stelle des Vorhabens ist nicht die Finanzierung, sondern die Zahl der Gäste im ersten Jahr.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt Speisekarte, Abläufe, den Nutzen für die Gäste und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Die Buerer Pommesschmiede ist ein Imbiss mit kurzer Karte und hohem Anspruch an das Handwerk. Kern sind die Gerichte, die im Ruhrgebiet jeder kennt: Currywurst mit hausgemachter Soße, Pommes frites aus frischen Kartoffeln, die im Betrieb geschnitten und zweimal frittiert werden, Frikadellen nach eigenem Rezept und Schnitzel, die vor Ort paniert werden. Dazu kommen Kombinationen wie Currywurst mit Pommes oder Schnitzel mit Pommes und Salat. Die Karte bleibt bewusst klein, damit jedes Gericht frisch und schnell über die Theke geht und der Wareneinsatz kalkulierbar bleibt.

Der zweite Baustein ist der Mittagstisch von Montag bis Freitag. Jeden Tag gibt es ein wechselndes Gericht, im Winterhalbjahr vor allem Eintöpfe wie Erbsensuppe, Linseneintopf oder Grünkohl, im Sommer leichtere Tagesgerichte. Der Wochenplan hängt im Lokal aus und wird montags für Stammgäste und umliegende Betriebe verschickt. Hier liegt die eigentliche Stärke des Gründers: Er hat elf Jahre lang für eine Kantine Speisepläne mitgestaltet und in großen Mengen gekocht; ein Tagesgericht für 15 bis 25 Gäste ist für ihn Routine. Getränke sind alkoholfreie Kaltgetränke aus Flaschen und Dosen sowie Kaffee. Bier oder andere alkoholische Getränke gibt es nicht.

Der Tagesablauf ist festgelegt. Ab 9 Uhr werden Kartoffeln geschnitten, Frikadellen und Soße vorbereitet und der Mittagstisch gekocht. Von 11 bis 18.30 Uhr ist geöffnet, samstags bis 15 Uhr; der Sonntag ist Ruhetag. In der Mittagsspitze zwischen 11.30 und 14 Uhr arbeitet eine Minijobkraft an Theke und Kasse, damit der Gründer an Fritteuse und Grillplatte bleiben kann. Nach Ladenschluss werden Küche, Fritteusen und Gastraum gereinigt und die Hygienedokumentation abgeschlossen. Eingekauft wird zweimal in der Woche im Großhandel; Fleisch und Wurst liefert eine Fleischerei aus der Umgebung, Kartoffeln ein Händler vom Großmarkt.

Hygiene ist im Imbiss keine Nebensache, sondern Voraussetzung. Die Temperaturen von Kühlung und Tiefkühlung, die Wechsel des Frittierfetts, die Reinigung und der Wareneingang werden täglich dokumentiert, so wie es Dennis Ruhnau aus der Kantine kennt. Die Allergene jedes Gerichts stehen in einer Mappe an der Theke und werden auf Nachfrage mündlich erläutert.

2.2 Kundennutzen

Wer mittags 30 Minuten Pause hat, will schnell, satt und günstig essen, ohne auf Qualität zu verzichten. Die Buerer Pommesschmiede gibt ein warmes Hauptgericht in wenigen Minuten aus, zum Mitnehmen oder an einem der 14 Plätze. Mit einem Mittagstisch zwischen 6,90 und 9,90 € liegt sie unter den Preisen der meisten Restaurants und bietet trotzdem täglich gekochtes Essen statt aufgewärmter Ware. Für Betriebe in der Umgebung, die keine eigene Kantine haben, ersetzt der Imbiss ein Stück Betriebsverpflegung; Bestellungen für mehrere Kollegen können telefonisch oder per Messenger aufgegeben und zu einer festen Zeit abgeholt werden.

Von den Alternativen unterscheidet sich das Angebot in drei Punkten. Erstens ist es frisch: Pommes, Soße und Frikadellen entstehen im Betrieb, nicht im Werk. Zweitens ist es verlässlich: feste Öffnungszeiten, ein Mittagstisch, der morgens feststeht, und ein Inhaber, der selbst am Herd steht. Drittens ist es typisch für die Region; der Name und die Karte zielen auf Gäste, die einen ehrlichen Ruhrgebietsimbiss suchen und keine Systemgastronomie.

2.3 Preisgestaltung

Die Preise liegen im Mittelfeld der Imbisse in Buer und sind so kalkuliert, dass der Wareneinsatz der Imbisskarte bei rund 32 Prozent und der des Mittagstischs bei rund 30 Prozent des Nettoumsatzes liegt. Für die Planung wird je Gast ein durchschnittlicher Bon verwendet: 8,40 € brutto für Gerichte der Imbisskarte und 8,90 € für den Mittagstisch, dazu kauft jeder zweite Gast ein Getränk zu durchschnittlich 2,60 €. Die folgende Tabelle zeigt die wichtigsten Preise der Karte; alle Preise sind Endpreise einschließlich Umsatzsteuer.

Tabelle 1 – Preise der wichtigsten Gerichte (brutto, Beispielwerte)

Gericht	Preis	Bereich im Plan
Currywurst	3,90 €	Imbisskarte
Currywurst mit Pommes	7,50 €	Imbisskarte
Pommes rot-weiß	4,20 €	Imbisskarte
Frikadelle im Brötchen	3,80 €	Imbisskarte
Schnitzel mit Pommes und Salat	11,90 €	Imbisskarte
Eintopf mit Brötchen / Tagesgericht	6,90–9,90 €	Mittagstisch
Kaltgetränk 0,33 l, Kaffee	2,20–2,90 €	Getränke
durchschnittlicher Bon je Gast im Plan	8,40 € / 8,90 €	Imbisskarte / Mittagstisch

Umsatzsteuerlich trennt der Plan drei Bereiche. Speisen unterliegen seit dem 1. Januar 2026 dauerhaft dem ermäßigten Satz von 7 Prozent, gleich ob sie im Lokal verzehrt oder mitgenommen werden (§ 12 Abs. 2 Nr. 15 UStG). Getränke werden mit 19 Prozent besteuert. Die Kasse bucht beide Sätze getrennt; die Planrechnung rechnet die Umsatzsteuer in der Liquidität entsprechend. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG kommt nicht in Betracht, weil der Umsatz ihre Grenze schon im Gründungsjahr um ein Vielfaches übersteigt; die Vorsteuer aus Miete, Energie, Geräten und Wareneinkauf wird erstattet.

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 schwierige Jahre hinter sich. Nach den Pressemitteilungen des Statistischen Bundesamts setzte die Gastronomie 2024 real 3,8 Prozent weniger um als im Vorjahr und 2025 noch einmal 2,2 Prozent weniger; nominal stieg der Umsatz 2025 um 1,8 Prozent. Das gesamte Gastgewerbe lag 2024 real 13,1 Prozent unter dem Jahr 2019, nominal aber 9,9 Prozent darüber. Gäste zahlen also mehr für weniger: Die Preise sind gestiegen, die Zahl der verkauften Essen nicht.

Für ein neues Lokal heißt das zweierlei. Der Markt wächst nicht von allein, neue Gäste müssen anderen Anbietern abgewonnen werden. Zugleich verschiebt sich die Nachfrage zu günstigen, schnellen Mahlzeiten; ein Imbiss mit Hauptgerichten unter zehn Euro steht weniger unter Druck als ein Restaurant mit Bedienung. Zwei Rahmenbedingungen haben sich 2026 und 2027 geändert: Seit dem 1. Januar 2026 gilt für Speisen dauerhaft 7 Prozent Umsatzsteuer, und der gesetzliche Mindestlohn steigt zum 1. Januar 2027 von 13,90 € auf 14,60 €. Der Plan enthält beides; Personalkosten spielen hier mit einer Minijobkraft eine kleine Rolle.

Tabelle 2 – Segmente der schnellen Mittagsverpflegung und Rolle im Vorhaben

Segment	Typisches Angebot	Rolle im Vorhaben
Klassischer Imbiss	Currywurst, Pommes, Frikadellen, Schnitzel	Kerngeschäft (Imbisskarte)
Mittagstisch, Kantineersatz	wechselndes Tagesgericht, Eintopf	zweiter Umsatzbereich, Stammgäste
Döner, Pizza, Asia-Imbiss	Schnellgerichte, oft bis spät abends	direkter Wettbewerb am Mittag
Bäckerei-Snack, Metzgerei-Theke	belegte Brötchen, heiße Theke	Wettbewerb um den kleinen Hunger
Systemgastronomie	Burger, Ketten, Drive-in	nicht am Standort, Preisanker
Lieferdienste und Plattformen	Bestellung nach Hause	bewusst nicht genutzt (Kapitel 4.4)

Tabelle 3 – Marktkennzahlen und Rahmendaten

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
Umsatz Gastronomie 2025 gegenüber 2024	real –2,2 %, nominal +1,8 %	Destatis, Pressemitteilung Nr. 054 vom 19.02.2026
Umsatz Gastgewerbe 2024 gegenüber 2019	real –13,1 %, nominal +9,9 %	Destatis, Pressemitteilung Nr. 065 vom 20.02.2025
Umsatzsteuer auf Speisen	7 % (vor Ort und außer Haus)	§ 12 Abs. 2 Nr. 15 UStG, seit 01.01.2026
gesetzlicher Mindestlohn	13,90 € (2026), 14,60 € (ab 2027)	Fünfte Mindestlohnanpassungsverordnung
Grenze für Minijobs	603 € (2026), 633 € (ab 2027)	§ 8 Abs. 1a SGB IV (Mindestlohn × 130 ÷ 3)

Tabelle 4 – Marktentwicklung Gastronomie

Jahr	Gastronomie real	Gastronomie nominal	Gastgewerbe real gegenüber 2019	Quelle
2023	–0,9 %	k. A.	–11,3 %	Destatis, Nr. 064, 02/2024
2024	–3,8 %	–0,5 %	–13,1 %	Destatis, Nr. 065, 02/2025
2025	–2,2 %	+1,8 %	k. A.	Destatis, Nr. 054, 02/2026

Die Zeitreihe zeigt eine Branche, die real schrumpft und nominal stagniert. Der Plan setzt deshalb kein Marktwachstum voraus. Er rechnet mit einem Lokal, das an einem eingeführten Imbissstandort Gäste aus dem direkten Umfeld gewinnt, und mit Preisen, die im zweiten Jahr nicht steigen.

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet ist klein und fußläufig: rund 500 Meter um das Lokal in der Buerer Innenstadt. Die Gäste kommen aus vier Gruppen. Die wichtigste sind Beschäftigte in Büros, Arztpraxen, Geschäften und Handwerksbetrieben, die mittags essen und oft für Kollegen mitbestellen. Die zweite sind Schülerinnen und Schüler einer Berufsschule in der Nähe, vor allem für Pommes und Currywurst. Die dritte sind Anwohner und Passanten der Innenstadt, die am Nachmittag und am Samstag kommen, und die vierte Handwerker und Lieferfahrer, die unterwegs sind.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben die Größenordnung. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus eigener Zählung vor Ort, Angaben der Stadt und der Kammer. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im zweiten Jahr rund 63 Gäste am Tag, bei mehr als 2.000 Menschen, die im Umkreis arbeiten oder lernen. Er setzt keinen hohen Marktanteil voraus, sondern einen festen Kreis von Stammgästen.

Tabelle 5 – Gästegruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Gästegruppe	Größenordnung	typische Zeit	Rolle im Plan
Beschäftigte in Büros, Praxen, Geschäften	ca. 1.300 Personen	11.30–14 Uhr	Hauptgäste, Mittagstisch
Berufsschule	ca. 800 Schüler	Pausen, Unterrichtsende	Imbisskarte, preissensibel
Anwohner und Innenstadtbesucher	mehrere Tausend	Nachmittag, Samstag	Ergänzung, Mitnahme
Handwerker, Lieferverkehr	wechselnd	ganztags	Stammgäste über Mundpropaganda

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb ist dicht, wie in jeder Innenstadt im Ruhrgebiet. Die erste Gruppe sind andere Imbisse: ein Grillimbiss am Marktplatz, rund 400 Meter entfernt, mit ähnlicher Karte, aber ohne Mittagstisch, und zwei Döner- und Pizzabetriebe, die mittags und abends öffnen. Die zweite Gruppe sind Bäckereien und eine Metzgerei mit heißer Theke; sie bedienen den kleinen Hunger und bieten zum Teil einen einfachen Mittagstisch an. Die dritte Gruppe ist die Systemgastronomie, die an der Ausfallstraße rund zwei Kilometer entfernt liegt und für die Fußgänger der Innenstadt keine Rolle spielt, aber das Preisniveau prägt.

Die Buerer Pommesschmiede setzt sich über zwei Dinge ab: frische, im Betrieb hergestellte Pommes und Soßen und einen täglich gekochten Mittagstisch zu einem festen Preis. Diesen Mittagstisch bietet im Umkreis nur die Metzgerei an, mit kleinerer Auswahl und ohne Sitzplätze. Gegenüber Döner und Pizza ist der Imbiss das regionale Gegenangebot; gegenüber der Bäckerei ist er die warme Mahlzeit.

Tabelle 6 – Anbieter im Umkreis (Beispielnamen, verfremdet)

Anbieter	Angebot	Entfernung / Größe
Grillimbiss am Marktplatz	Currywurst, Pommes, Grillhähnchen	ca. 400 m, Inhaber mit Aushilfe
zwei Döner- und Pizzabetriebe	Döner, Pizza, Pasta, bis spät geöffnet	200–600 m, je 3–5 Kräfte
Metzgerei mit heißer Theke	Frikadellen, Leberkäse, kleiner Mittagstisch	ca. 700 m, keine Sitzplätze
drei Bäckereifilialen	belegte Brötchen, Snacks, Kaffee	im Umkreis von 500 m
Systemgastronomie	Burger, Drive-in	ca. 2 km, Ausfallstraße

Tabelle 7 – Positionierung im Vergleich

Kriterium	Döner / Pizza	Bäckerei / Metzgerei	Buerer Pommesschmiede
warmes Hauptgericht unter 10 €	ja	teilweise	ja
täglich wechselnder Mittagstisch	nein	Metzgerei, klein	ja, Montag bis Freitag
frisch geschnittene Pommes	nein	nein	ja
Sitzplätze	ja	kaum	14 Plätze
Vorbestellung für Betriebe	selten	nein	ja, feste Abholzeit

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Der Imbiss braucht keine Gaststättenerlaubnis. Nach § 2 Abs. 2 des Gaststättengesetzes, das in Nordrhein-Westfalen weiter gilt, ist der Betrieb erlaubnisfrei, wenn keine alkoholischen Getränke ausgeschenkt werden; die Buerer Pommesschmiede verzichtet bewusst auf Alkohol. Nötig sind die Gewerbeanmeldung bei der Stadt Gelsenkirchen, die am Gründungstag, dem 1. Februar 2027, erfolgt, und die Registrierung als Lebensmittelunternehmer bei der Lebensmittelüberwachung der Stadt nach Art. 6 der Verordnung (EG) Nr. 852/2004, die vor der Eröffnung erfolgen muss. Beide Schritte sind geplant und hängen an keinem Ermessen (Stand 10/2026).

Wer gewerbsmäßig mit offenen Lebensmitteln arbeitet, braucht eine Belehrung nach § 43 des Infektionsschutzgesetzes. Für die Minijobkraft muss die Bescheinigung über die Erstbelehrung bei Arbeitsbeginn vorliegen und darf nicht älter als drei Monate sein; die Belehrung ist für Januar 2027 vorgesehen. Dennis Ruhnau besitzt seine Bescheinigung seit der Ausbildung und lässt sich vor der Eröffnung erneut belehren. Die Hygienepflichten nach der Verordnung (EG) Nr. 852/2004 mit einem Eigenkontrollsystem nach den Grundsätzen von HACCP setzt er so um, wie er es in der Kantine verantwortet hat; einen Lehrgang dazu hat er 2018 abgeschlossen. Allergene werden auch bei loser Ware angegeben, hier schriftlich in einer Mappe an der Theke.

Die elektronische Kasse muss mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung arbeiten; zu jedem Verkauf wird ein Beleg ausgegeben, und die Kasse wird dem Finanzamt über ELSTER gemeldet. Das angebotene Kassensystem erfüllt diese Anforderungen (Kapitel 7.3). Seit 2023 gilt außerdem die Mehrwegangebotspflicht des Verpackungsgesetzes; kleine Betriebe mit höchstens fünf Beschäftigten und höchstens 80 Quadratmetern Verkaufsfläche sind davon befreit, müssen aber mitgebrachte Behälter der Gäste befüllen und darauf hinweisen (§§ 33, 34 VerpackG, nach IHK Nord Westfalen, Stand 08/2026). Das gilt für dieses Lokal und ist im Ablauf vorgesehen.

Als Arbeitgeber meldet Dennis Ruhnau die Minijobkraft vor Arbeitsbeginn bei der Minijob-Zentrale an, zeichnet ihre Arbeitszeit auf und zahlt mindestens den gesetzlichen Mindestlohn. Der Betrieb muss sich innerhalb einer Woche bei der Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe anmelden; der Beitrag ist in den Kosten enthalten. Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, wird aber

vom Vermieter verlangt und vor Mietbeginn abgeschlossen; sie deckt auch Schäden durch Lebensmittel und den Inhalt des Lokals, im Plan mit 75 € netto im Monat.

Eine Rentenversicherungspflicht als Selbständiger besteht für Gastronomen nicht. Die Altersvorsorge erfolgt freiwillig mit 100 € im Monat im ersten Jahr und 150 € ab dem zweiten (Kapitel 7.2). Mitglied der Industrie- und Handelskammer wird der Betrieb mit der Gewerbeanmeldung; der Beitrag ist eingeplant.

3.5 Standort

Das Ladenlokal liegt in einer Seitenstraße der Buerer Innenstadt, zwei Minuten von der Fußgängerzone und einer Bushaltestelle entfernt. Es hat rund 55 Quadratmeter mit Verkaufstheke, Küche, Kühlraum, Gastraum mit 14 Plätzen und einer Personaltoilette. Bis zum Sommer 2026 wurde dort ein Imbiss betrieben; der Vorgänger hat aus Altersgründen aufgegeben. Für das Vorhaben ist das ein großer Vorteil: Abluftanlage und Fettabscheider sind vorhanden und abgenommen, die Nutzung als Imbiss ist eingeführt, und viele Gäste kennen den Ort.

Der Mietvertrag ist ausgehandelt, aber noch nicht unterschrieben. Die Miete kostet 850 € netto kalt und 200 € Nebenkostenvorauszahlung im Monat, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, bei einer Laufzeit von fünf Jahren mit einer Option auf weitere fünf Jahre und einer Kautions von drei Monatsmieten. Die Wartung und Leerung des Fettabscheiders trägt der Mieter. Mit dem Vorbesitzer ist eine Ablöse für das Inventar ausgehandelt: Theke mit Kühlvitrine, Edelstahlküche, Kühlraum, Sitzmöbel und Kleingeräte nach einer Inventarliste mit Zeitwerten. Mietvertrag und Ablösevereinbarung werden erst nach der Zusage der KfW unterschrieben (Kapitel 8.3); Mietbeginn ist der 1. Februar 2027. Der Strom für Fritteusen, Grillplatte, Kühlung und Abluft wird mit rund 700 € netto im Monat angesetzt.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Imbiss bekannt wird und wie aus Passanten Stammgäste werden.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Frische Pommes, ehrliche Currywurst und jeden Tag ein Mittagstisch, gekocht vom gelernten Koch. Der Name verbindet den Stadtteil mit dem Handwerk und soll Gäste ansprechen, die einen echten Ruhrgebietsimbiss suchen. Werbeaussagen bleiben nachprüfbar: Es wird nur mit frisch geschnittenen Pommes geworben, weil sie tatsächlich im Betrieb geschnitten werden.

4.2 Marketingmaßnahmen

Ein Imbiss lebt von Sichtbarkeit vor Ort und von Wiederholung. Zum Start stehen 1.100 € für Fensterbeschriftung, Flyer, Mittagstisch-Karten und eine Eröffnungswoche mit Probierportionen bereit; das beleuchtete Schild und die Speisetafel über der Theke sind als Einrichtung im Kapitalbedarf enthalten. In den ersten sechs Monaten sind 150 € im Monat für Anzeigen in sozialen Netzwerken und lokalen Suchanzeigen eingeplant, danach 100 €. Ein Google-Unternehmensprofil mit Öffnungszeiten, Fotos und Wochenkarte wird vor der Eröffnung angelegt; es kostet nichts und ist für die Suche nach einem Imbiss in der Nähe die wichtigste Quelle.

Tabelle 8 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Fensterbeschriftung, Flyer, Mittagstisch-Karten, Eröffnungswoche	Februar 2027	1.100 € einmalig
Leuchtschild und Speisetafel	vor der Eröffnung	Einrichtung, Kapitel 8.1
Google-Unternehmensprofil, Bewertungen der ersten Gäste	ab Eröffnung	0 €
Anzeigen in sozialen Netzwerken und lokale Suchanzeigen	Monat 1 bis 6	150 € im Monat
Anzeigen und Druck laufend	ab Monat 7	100 € im Monat
Wochenkarte an Betriebe, Stempelkarte für Stammgäste	laufend	im Budget enthalten

4.3 Kundengewinnung

Der wichtigste Kanal ist der Standort selbst. Das Lokal war ein Imbiss, und viele Menschen in der Innenstadt wissen das; ab dem Mietbeginn am 1. Februar kündigt die Fensterbeschriftung die Eröffnung an. Der zweite Kanal ist die direkte Ansprache der Betriebe im Umkreis. In der Eröffnungswoche bringt Dennis Ruhnau die Wochenkarte persönlich in Praxen, Büros und Geschäfte und bietet an, Sammelbestellungen telefonisch oder per Messenger anzunehmen und zu einer festen Zeit bereitzustellen. Feste Zusagen von Betrieben gibt es vor der Eröffnung nicht; der Plan rechnet deshalb mit einem langsamen Anlauf, der im ersten Monat bei 62 Prozent der späteren Gästezahl beginnt.

Der dritte Kanal ist die Wiederholung. Eine Stempelkarte gibt jedem zehnten Mittagstisch ein Getränk dazu; der Preis dafür ist in der Kalkulation enthalten. Stammgäste, die täglich kommen, sind im Imbiss mehr wert als jede Anzeige. Bewertungen im Google-Profil werden aktiv erbeten, weil neue Gäste danach entscheiden.

4.4 Vertriebsweg

Verkauft wird an der Theke, zum Verzehr im Lokal oder zum Mitnehmen. Beahlt wird bar oder mit Karte; die Gebühren für Kartenzahlungen sind mit 0,4 Prozent vom Umsatz in den Bürokosten enthalten. Vorbe-

stellungen für Betriebe werden telefonisch oder per Messenger angenommen und bar oder per Rechnung abgerechnet. Lieferplattformen werden bewusst nicht genutzt: Ihre Provisionen von oft deutlich über zehn Prozent des Umsatzes passen nicht zu Preisen unter zehn Euro, und Pommes verlieren auf dem Lieferweg an Qualität. Das kann sich ändern, wenn das Lokal eingeführt ist; im Plan ist es nicht enthalten.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Dennis Ruhnau, 46 Jahre, lebt mit seiner Frau und der achtjährigen Tochter in Gelsenkirchen-Buer. Nach der Fachoberschulreife hat er von 1996 bis 1999 in einem Hotelrestaurant den Beruf des Kochs gelernt und danach fünf Jahre in einem Restaurant gearbeitet, zuletzt als Chef de Partie. Von 2004 bis 2015 war er in einem Partyservice- und Cateringbetrieb, ab 2010 als stellvertretender Küchenleiter; dort hat er Angebote für Feiern kalkuliert und den Einkauf mit verantwortlich. Seit September 2015 arbeitete er als Koch und Schichtleiter in der Betriebskantine eines Industrieunternehmens mit rund 300 Essen am Tag, führte eine Schicht mit vier Mitarbeitenden, bestellte Waren, kontrollierte den Wareneinsatz gegen das Budget und führte die HACCP-Dokumentation.

Die fachliche Qualifikation ist vollständig belegt. Der Gesellenbrief als Koch, die Arbeitszeugnisse der drei Arbeitgeber und das Zertifikat über den Lehrgang HACCP und Lebensmittelhygiene von 2018 liegen dem Antrag bei. Für einen Imbiss ist diese Qualifikation mehr als ausreichend; gesetzlich vorgeschrieben ist sie nicht.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Er belegt Kalkulation, Einkauf und Kostenkontrolle in der Küche, also genau die Größen, die im Imbiss über den Gewinn entscheiden: Wareneinsatz, Portionsgrößen und Preise. Eine eigene Buchhaltung, Steuererklärungen oder Verhandlungen mit Banken hat Dennis Ruhnau bisher nicht geführt. Diese Lücke schließt er auf vier Wegen: mit der geförderten Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist, mit einem Gründungsseminar der IHK im November 2026, mit einem Kassensystem, das die Umsätze täglich auswertet und an den Steuerberater übergibt, und mit einem Steuerberater, der Buchhaltung, Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Lohnabrechnung des Minijobs und Jahresabschluss übernimmt; dafür sind 180 € im Monat eingeplant.

Zur Motivation: Nach der Schließung der Kantine hätte Dennis Ruhnau wieder als angestellter Koch arbeiten können. Er hat sich für den eigenen Imbiss entschieden, weil er nach 27 Jahren am Herd selbst bestimmen will, was auf den Teller kommt, und weil ihm ein frei gewordener Imbissstandort in seinem eigenen Stadtteil die Gelegenheit dazu gibt.

Tabelle 9 – Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
1990–1996	Realschule in Gelsenkirchen	Fachoberschulreife
1996–1999	Hotelrestaurant in einer Nachbarstadt	Ausbildung zum Koch, Gesellenprüfung vor der IHK 1999
1999–2004	Restaurant in einer Nachbarstadt	Koch, ab 2002 Chef de Partie
2004–08/2015	Partyservice- und Cateringbetrieb in Gelsenkirchen	Koch, ab 2010 stellvertretender Küchenleiter; Angebotskalkulation, Einkauf
09/2015–08/2026	Betriebskantine eines Industrieunternehmens in Gelsenkirchen	Koch und Schichtleiter, rund 300 Essen am Tag, Schicht mit vier Mitarbeitenden
2018	Schulungsanbieter Lebensmittelhygiene	Lehrgang HACCP und Lebensmittelhygiene für Küchenverantwortliche, Zertifikat
seit 09/2026	Agentur für Arbeit	arbeitslos gemeldet nach betriebsbedingter Kündigung, Gründungsvorbereitung
10/2026–01/2027	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Standort
11/2026	Industrie- und Handelskammer	eintägiges Gründungsseminar (geplant)

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, kostengünstig und für einen Imbiss mit einem Inhaber und einer Minijobkraft angemessen. Die Haftung für Schäden aus dem Betrieb, etwa durch verdorbene Lebensmittel, wird über die Betriebshaftpflicht abgesichert, nicht über die Rechtsform. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3).

Offengelegt wird: Dennis Ruhnau hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Sein früherer Arbeitgeber betreibt keine Gastronomie mehr; ein Wettbewerbsverbot besteht nicht. Seine Frau arbeitet in Teilzeit in einer Arztpraxis und ist im Betrieb nicht tätig; eine Mitarbeit von Familienangehörigen ist in keiner Zahl dieses Plans unterstellt. Weitere Beteiligungen oder Nebentätigkeiten bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Dennis Ruhnau kocht, steht an der Fritteuse, kauft ein und führt den Betrieb. Die Minijobkraft arbeitet von Montag bis Freitag in der Mittagsspitze an Theke und Kasse, rund zwei Stunden am Tag oder 43 Stunden im Monat zum Mindestlohn von 14,60 €; damit bleibt der Lohn unter der Minijob-Grenze von 633 €. Die Stelle wird im Januar 2027 besetzt; eine frühere Kollegin aus der Kantine hat Interesse bekundet, eine schriftliche Zusage steht noch aus. Buchhaltung und Lohnabrechnung übernimmt der Steuerberater.

Die Kapazität ergibt sich aus Öffnungstagen und Gästen. Geöffnet ist an 287 Tagen im zweiten Jahr, nach Abzug von Sonn- und Feiertagen und drei Wochen Betriebsferien. Im eingeschwungenen Zustand rechnet der Plan an einem Werktag mit 68 Gästen, davon 18 beim Mittagstisch, und an einem Samstag mit 41 Gästen. In der Mittagsspitze kommen rund 41 Gäste in zweieinhalb Stunden, also etwa 16 in der Stunde. Zwei Fritteusen, eine Grillplatte und ein vorgekochter Mittagstisch schaffen nach der Erfahrung des Gründers mehr als das Doppelte; der Engpass ist die Theke, und dafür ist die Minijobkraft da.

Tabelle 10 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Öffnungstage im Jahr	274	287	285
Gäste (Bons) im Jahr	15.315	18.027	18.249
davon Mittagstisch	3.626	4.247	4.294
Gäste je Öffnungstag im Durchschnitt	55,9	62,8	64,0
Öffnungsstunden je Woche	41,5	41,5	41,5
Gäste je Öffnungsstunde im Durchschnitt	8,1	9,1	9,3
Arbeitszeit des Gründers je Woche, rund	52 Std.	52 Std.	52 Std.
Minijob je Woche, rund	10 Std.	10 Std.	10 Std.

Die Arbeitszeit des Gründers setzt sich aus 41,5 Öffnungsstunden, rund sechs Stunden Vorbereitung am Morgen, drei Stunden Einkauf und zwei Stunden Büro in der Woche zusammen; gereinigt wird teilweise in ruhigen Stunden. 52 Stunden sind viel, aber im Imbiss üblich und für einen Koch aus dem Schichtbetrieb vertraut. Sie sind zugleich ein Risiko, das Kapitel 6 benennt; der Plan setzt deshalb keine längeren Öffnungszeiten und keinen Sonntag an. Die Tätigkeit ist klar hauptberuflich.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen im Standort und in der Erfahrung des Gründers. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 11 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Sammelbestellungen und Mittagstisch für Betriebe ohne Kantine	hoch	jede feste Vereinbarung bringt täglich mehrere Gäste; nicht eingeplant
Gäste des früheren Imbisses kehren zurück	mittel	eingeführter Standort; der Anlauf könnte schneller sein als geplant
Speisen für Feiern und Vereine	mittel	Erfahrung aus elf Jahren Partyservice; erst ab Jahr 2 und nur bei freier Kapazität
Preisanpassung ab Jahr 2	mittel	der Plan rechnet im zweiten Jahr ohne Preiserhöhung

6.2 Risiken

Die Risiken eines Imbisses sind bekannt. Der Plan nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen.

Tabelle 12 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Gäste kommen langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % der Gäste deckt Jahr 1 mit Zuschuss noch 82 % des Bedarfs, siehe 7.1
Mietvertrag und Ablöse kommen nicht zustande (Entwurf noch nicht unterschrieben)	gering	hoch	ohne Lokal kein Start; Gründungstag verschiebt sich, neue Standortsuche
KfW-StartGeld wird nicht zugesagt	gering	hoch	ohne Zusage keine Unterschrift unter Miete und Ablöse; Start verschiebt sich
Gründungszuschuss nicht bewilligt (Ermessen, Stellungnahme der fachkundigen Stelle steht aus)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 sinkt auf 82 %, die Kasse bleibt positiv
Gewerbeanmeldung, Registrierung, Belehrung oder Betriebshaftpflicht verzögern sich	gering	gering	Eröffnung verschiebt sich um Tage, nicht Wochen
Einkaufspreise steigen (Fleisch, Fett, Kartoffeln)	mittel	mittel	Wareneinsatz über 32 %, Gewinn sinkt ohne Preisanpassung
Preisdruck, geringerer Bon je Gast	mittel	mittel	Erlösstaffel in Kapitel 7.1
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	gering	hoch	Lokal bleibt geschlossen, Kosten laufen weiter
Hohe Arbeitsbelastung, rund 52 Stunden	mittel	mittel	Überlastung, Fehler, Krankheit
Minijobkraft fällt aus oder wird nicht gefunden	mittel	gering	Gründer allein in der Mittagsspitze, längere Wartezeiten
Ausfall übernommener Geräte	mittel	mittel	Reparatur oder Ersatz, ein bis zwei Tage Schließung
Beanstandung durch die Lebensmittelüberwachung	gering	hoch	Auflagen, im schlimmsten Fall Schließung bis zur Behebung

Das gewichtigste Risiko ist ein langsamer Aufbau des Gästestamms im ersten Jahr. Der Plan startet ohne übernommene Kunden und ohne feste Zusagen; der Standort und die Erfahrung des Gründers sind ein Vorteil, aber keine Garantie.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 13 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Gäste kommen langsamer	Eröffnungswoche, Wochenkarte an Betriebe, Anzeigenbudget in den ersten sechs Monaten; Kassenbestand und Zuschuss tragen Jahr 1 auch bei 85 % der Gäste
Mietvertrag und Ablöse	Entwurf ausgehandelt, Unterschrift erst nach der Zusage der KfW; zweiter Standort wird nicht parallel verhandelt
KfW-StartGeld	Bankgespräch im November 2026 mit diesem Plan; ohne Zusage keine Bindung, damit entsteht kein Schaden
Gründungszuschuss	Lücke zum vollen Bedarf im ersten Jahr aus dem Kassenbestand decken; Antrag und Stellungnahme der fachkundigen Stelle rechtzeitig vor dem Gründungstag
Gewerbeanmeldung, Registrierung, Belehrung, Betriebshaftpflicht	alle Schritte zwischen Januar und dem 14. Februar 2027 terminiert (Kapitel 9.1), zwei Wochen Puffer bis zur Eröffnung
Einkaufspreise	monatliche Kontrolle des Wareneinsatzes an der Kasse, kleine Karte, Portionsgrößen fest; Preisanpassung, sobald der Wareneinsatz zwei Monate über 34 % liegt
Preisdruck	Mittagstisch als Preisanker, keine Rabattaktionen; Stammgäste über die Stempelkarte binden
Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Arbeitsschutz an Fritteuse und Schneidemaschine, feste Pausen; Absicherung: Krankengeld ab der siebten Woche über die freiwillige gesetzliche Krankenversicherung (Wahlerklärung, im Beitrag in Blatt 1 enthalten) und ein Kassenbestand, der ab dem dritten Monat über 14.000 € liegt
Arbeitsbelastung	Sonntag Ruhetag, drei Wochen Betriebsferien, Minijob in der Spitze; bei Überlastung zweite Minijobkraft für den Samstag ab Jahr 2
Minijobkraft	frühzeitige Suche im Januar, Vertretung durch eine zweite Aushilfe auf Abruf
Geräteausfall	Wartung der übernommenen Geräte vor der Eröffnung, Reserve im Kapitalbedarf, Entscheidungsregel für Ersatzbeschaffungen in Kapitel 7.3
Lebensmittelüberwachung	tägliche Eigenkontrolle nach HACCP, Dokumentation, Schulung der Minijobkraft

Insgesamt ist das Risiko überschaubar, aber nicht klein. Der Kredit ist mit 25.500 € niedrig, die Miete ist für die Lage moderat, und das Personal besteht aus einer Minijobkraft. Kommen nur 70 Prozent der geplanten Gäste, bleibt der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn, der private Bedarf wäre aber nur zum Teil gedeckt, und Dennis Ruhnau müsste Öffnungszeiten, Karte und Werbung neu ausrichten.

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 ist aus Gästen und Bons hergeleitet: Öffnungstage im Monat mal Gäste am Tag mal durchschnittlicher Bon. Im ersten Jahr kommen nach Plan 15.315 Gäste, im Durchschnitt 55,9 an einem Öffnungstag. Der Anlauf beginnt im Eröffnungsmonat bei 62 Prozent der späteren Gästezahl und erreicht die volle Zahl im zwölften Monat. Dazu kommt eine milde Saison: Im Winter ist der Mittagstisch stärker, im Juli und August fehlen Beschäftigte und Schüler im Urlaub, und im Juli und Dezember schließt der Imbiss für Betriebsferien. Im Februar 2027 ist nur die zweite Monatshälfte geöffnet; der Umsatz beträgt 4.104 €. Im zwölften Monat, dem Januar 2028, sind es 13.542 €.

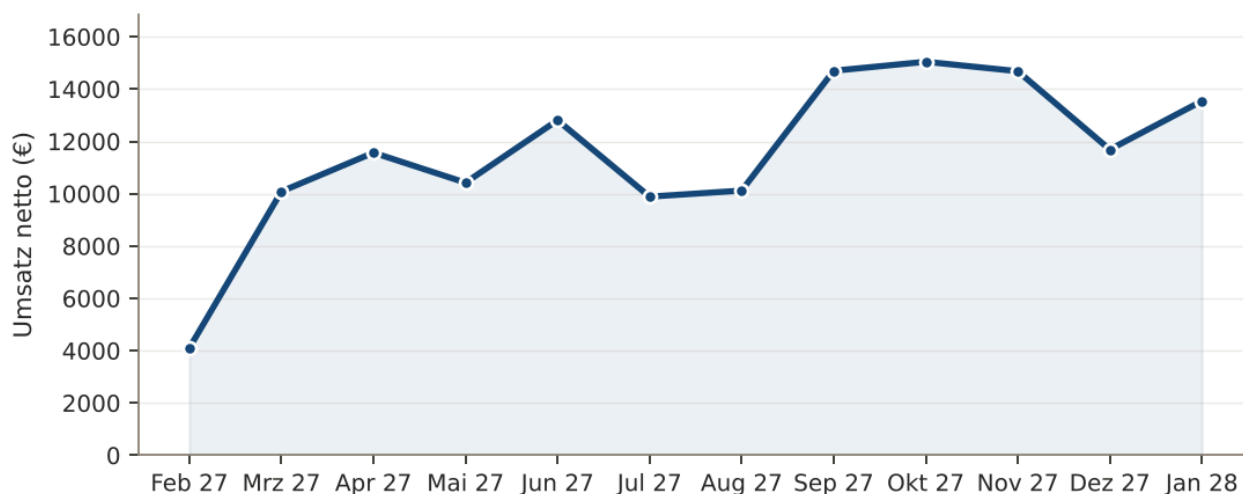


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

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

Bereich	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1
Imbisskarte	2.718	6.667	7.636	6.928	8.455	6.586	6.673	9.704	10.027	9.707	7.709	8.953	91.761
Mittagstisch	891	2.201	2.536	2.237	2.808	2.107	2.225	3.223	3.202	3.204	2.570	2.955	30.161
Getränke	495	1.217	1.396	1.258	1.545	1.193	1.221	1.774	1.816	1.772	1.410	1.634	16.730
Summe Umsatz	4.104	10.085	11.568	10.422	12.809	9.887	10.119	14.700	15.045	14.683	11.689	13.542	138.653

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 163.200 € mit 18.027 Gästen. Das sind 18 % mehr als im ersten Jahr. Der Anstieg entsteht aus dem Wegfall der Anlaufphase und aus zwei Wochen mehr Öffnungszeit, weil das erste Jahr erst am 15. Februar beginnt; die Gästezahl je Tag liegt im zweiten Jahr auf dem Niveau des zwölften Monats, und die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 170.160 €, zwei Prozent mehr Gäste und drei Prozent höhere Preise, die den steigenden Mindestlohn und die Einkaufspreise ausgleichen sollen.

Tabelle 15 – Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	138.653 €	163.200 €	170.160 €
Wareneinsatz	43.431 €	51.124 €	53.305 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	59.059 €	55.207 €	56.207 €
Gewinn vor Steuern	36.163 €	56.870 €	60.648 €
Umsatzrendite	26,1 %	34,8 %	35,6 %

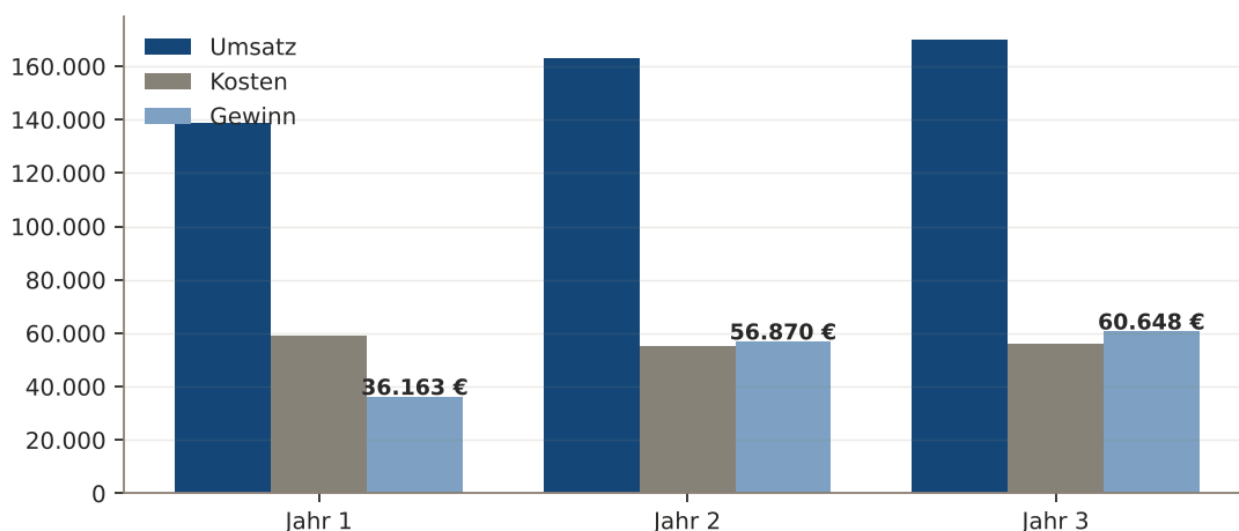


Abb. 2 – Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Der Wareneinsatz liegt bei 31,3 % des Umsatzes. Die größten Kostenblöcke danach sind Miete und Strom, Verpackung und Reinigung unter Sonstiges, der Minijob und die Abschreibungen. Die Marge, also die Umsatzrendite, von 34,8 % im zweiten Jahr wirkt für die Gastronomie hoch. Sie erklärt sich daraus, dass der Inhaber selbst kocht und verkauft und nur eine Minijobkraft beschäftigt wird; die Kosten des Minijobs einschließlich Abgaben liegen bei rund 6 % des Umsatzes. Der Gewinn ist damit vor allem der Lohn für rund 52 Wochenstunden des Gründers. Im ersten Jahr ist die Rendite niedriger, weil Renovierung, Startwerbung und sofort abgeschriebene Kleingeräte als Kosten anfallen.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne Sammelbestellungen fester Betriebe, ohne Speisen für Feiern, ohne Preiserhöhung im zweiten Jahr und ohne Umsatz am Sonntag. Der Wareneinsatz ist mit 30 bis 32 Prozent angesetzt; Verpackung, Servietten und Einweggeschirr stehen mit drei Prozent des Umsatzes zusätzlich unter Sonstiges.

Tragfähigkeit: Maßstab ist der volle Bedarf des Haushalts von 3.489 € im Monat oder 41.868 € im ersten Jahr. Das Nettogehalt der Ehefrau und das Kindergeld werden dabei nicht angerechnet (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres nach Gewerbesteuer von 34.214 € deckt davon 82 %. Die Lücke schließt der Gründungszuschuss: In den ersten sechs Monaten zahlt die Agentur für Arbeit 1.962 € im Monat, zusammen 11.772 €. Mit Zuschuss ist der volle Bedarf des ersten Jahres zu 110 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 49.536 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuer-rücklage wächst; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 51.443 € trägt ihn ohne Förderung zu 104 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 51.000 €, die Deckung bei 107 %. Tragfähig ohne Zuschuss ist das Vorhaben damit ab dem zweiten Jahr.

Zur Steuer: Gelsenkirchen erhebt die Gewerbesteuer mit einem Hebesatz von 480 Prozent (Haushaltssatzung 2026, § 6). Bei einem Freibetrag von 24.500 € für Einzelunternehmen ergeben sich überschlägig

1.949 € im ersten, 5.426 € im zweiten und 6.065 € im dritten Jahr; die Beträge sind in der Deckungsrechnung abgezogen. Kassenwirksam wird die Gewerbesteuer mit dem ersten Bescheid; die Planung setzt ihn vorsichtig im September 2028 an, mit der Nachzahlung für das erste Jahr und den rückwirkenden Vorauszahlungen für 2028 (Kapitel 7.2). Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst, mit 200 € im ersten und 400 € ab dem zweiten Jahr; die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG ist dabei berücksichtigt, die Höhe bestätigt der Steuerberater.

Tabelle 16 – Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	36.163 €	56.870 €	60.648 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 480 %)	1.949 €	5.426 €	6.065 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	34.214 €	51.443 €	54.584 €
privater Bedarf (voll)	41.868 €	49.536 €	51.000 €
Deckungsgrad ohne Zuschuss	82 %	104 %	107 %
Gründungszuschuss Phase 1	11.772 €	–	–
mit Zuschuss gedeckt	110 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Variabel sind der Wareneinsatz, die Verpackung und die Gebühren für Kartenzahlungen, zusammen 34,7 % des Umsatzes; alle übrigen Kosten sind fest. Der Fixblock beträgt im ersten Jahr 54.344 € oder rund 4.529 € im Monat. Gewerbesteuer mit Hebesatz 480 Prozent, privater Bedarf wie oben. Gerechnet wird mit der Zahl der Gäste bei gleichem Bon.

Tabelle 17 – Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	15.315	138.653 €	34.214 €	82 %	110 %
85 %	13.018	117.855 €	22.587 €	54 %	82 %
70 %	10.721	97.057 €	9.011 €	22 %	50 %
50 %	7.658	69.326 €	–9.091 €	–22 %	6 %

Kommen nur 85 Prozent der geplanten Gäste, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Zuschuss noch 82 % des vollen Bedarfs. Die Lücke von rund 7.500 € wäre aus dem Kassenbestand zu decken, der nach Plan Ende Januar 2028 bei 41.898 € liegt. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 83.253 € Umsatz oder rund 9.196 Gästen, das sind 60 % des Plans. Mit Zuschuss ist der volle Bedarf ab 131.082 € gedeckt; der Plan liegt 6 % darüber.

Tabelle 18 – Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	18.027	163.200 €	51.443 €	104 %
85 %	15.323	138.720 €	38.152 €	77 %
70 %	12.619	114.240 €	24.844 €	50 %
50 %	9.014	81.600 €	3.606 €	7 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 49.658 € und einem variablen Anteil von 34,7 %, liegt der betriebliche Break-even bei 76.076 €, also 47 % des Plans. Die Schwelle für den vollen privaten Bedarf liegt

bei 159.686 € oder rund 17.639 Gästen; der Plan liegt 2 % darüber. Im dritten Jahr liegt sie bei 163.563 €, der Plan 4 % darüber. Das ist die ehrliche Lesart dieses Plans: Der Betrieb selbst ist robust und bleibt bis zur Hälfte der Gäste im Gewinn, aber für den Lebensunterhalt einer dreiköpfigen Familie braucht er die geplanten rund 63 Gäste am Tag. Fehlen im zweiten Jahr ein Fünftel der Gäste, deckt der Gewinn nur noch rund drei Viertel des Bedarfs.

Tabelle 19 — Rückgang des Bons je Gast im ersten Jahr (Gäste unverändert)

Erlös je Gast	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	138.653 €	34.214 €	82 %	110 %
– 5 %	131.720 €	30.445 €	73 %	101 %
– 10 %	124.787 €	26.676 €	64 %	92 %
– 15 %	117.855 €	22.587 €	54 %	82 %

Sinkt der durchschnittliche Bon um 15 Prozent, etwa weil Gäste öfter nur Pommes statt eines Hauptgerichts kaufen, entspricht das rechnerisch einem Rückgang der Gäste auf 85 Prozent. Die Stellschraube ist deshalb nicht der Preis allein, sondern die Zahl der Stammgäste am Mittag. Am Ende des ersten Jahres entscheidet Dennis Ruhnau anhand der Kassendaten, ob Öffnungszeiten, Mittagstisch oder Werbung angepasst werden und ob im zweiten Jahr eine Preisanpassung nötig ist.

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Dennis Ruhnau lebt mit seiner Frau und der Tochter in einer Mietwohnung in Buer. Der volle Bedarf des Haushalts von 3.489 € im Monat enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeldanspruch, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, eine Altersvorsorge von 100 € im Monat, die Kosten des Offenen Ganztags der Tochter und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Unterhaltungspflichten außerhalb des Haushalts gibt es nicht, Privatkredite bestehen nicht. 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)	940 €	960 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt (drei Personen)	820 €	840 €
Freizeit	110 €	120 €
Telefon, Internet privat	65 €	65 €
privater Pkw (Versicherung, Steuer, Wartung)	210 €	215 €
Sachversicherungen	90 €	92 €
Altersvorsorge	100 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	600 €	900 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	54 €	56 €
Offener Ganztags und Mittagessen der Tochter	120 €	125 €
Rücklagen	100 €	120 €
Rücklage Einkommensteuer	200 €	400 €
Sonstiges	80 €	85 €
Summe voller Bedarf	3.489 €	4.128 €

Offengelegt wird, wie der Haushalt finanziert ist. Vom vollen Bedarf von 3.489 € tragen das Nettogehalt der Ehefrau von 1.040 € und das Kindergeld von 259 €, zusammen 37 % des Bedarfs; aus dem Betrieb werden 2.190 € im Monat entnommen, ab dem zweiten Jahr 2.809 €. So ist die Liquidität gerechnet. Die Tragfähigkeit in Kapitel 7.1 wird dagegen am vollen Bedarf gemessen, als müsste der Betrieb den Haushalt allein tragen; das Gehalt der Ehefrau bleibt eine zusätzliche Sicherheit, keine Voraussetzung.

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 ehrlich, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss.

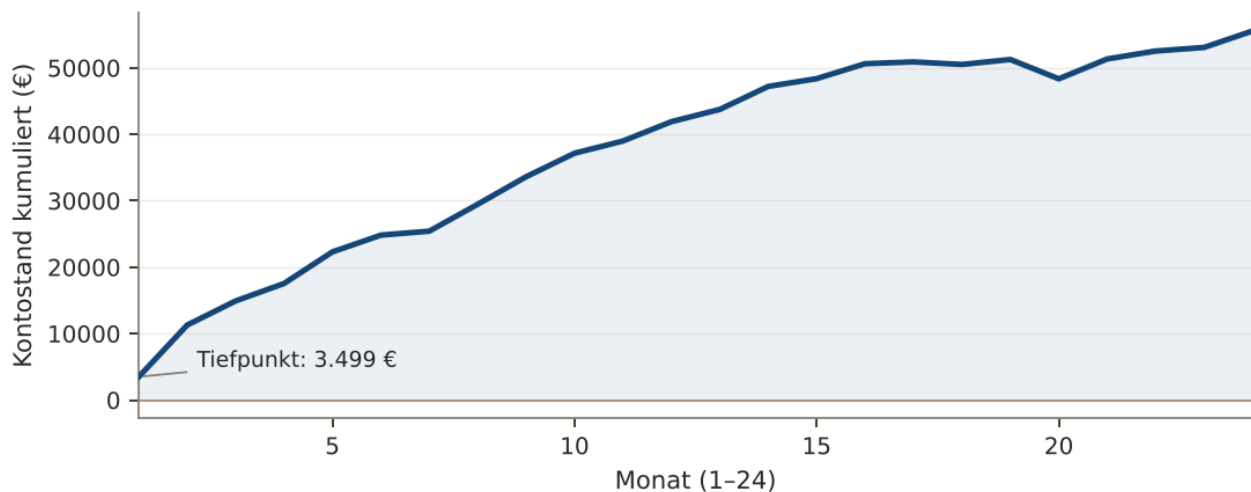


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.499 € im Februar 2027, nach Renovierung, Kauf der Geräte, Kautions und erster Miete und bevor die Vorsteuer aus den Anschaffungen erstattet ist. Danach steigt der Bestand stetig und liegt am Ende des ersten Jahres bei 41.898 €. Darin stecken der Gründungszuschuss und der noch nicht getilgte Kredit; der Bestand ist deshalb kein freier Gewinn, sondern die Reserve, aus der ab Februar 2028 die Tilgung, im September 2028 die erste Gewerbesteuer mit 6.019 € und im Jahr darauf die Steuernachzahlungen bezahlt werden. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 43.747 €, am Ende bei 55.548 €. Ein Kontokorrentkredit ist nicht eingeplant und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 20.100 €. Größte Position ist die Ablöse für das übernommene Inventar mit 8.500 € netto: Theke mit Kühlvitrine, Edelstahlküche, Kühlraumausstattung und Sitzmöbel, die nach ihrer Restnutzungsdauer über vier Jahre abgeschrieben werden. Ergänzt werden laut Angebot zwei neue Fritteusen, eine Grillplatte, eine gebrauchte Haubenspülmaschine und eine Tiefkühltruhe mit fünf Jahren Nutzungsdauer sowie Kleingeräte wie Currywurst- und Kartoffelschneider, die als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben werden, zusammen 6.950 €. Das Kassensystem mit technischer Sicherheitseinrichtung, Bondrucker und Kartenterminal kostet 1.250 € und wird über drei Jahre abgeschrieben. Von der Position Erstausrüstung, Leuchtschild und Speisetafel mit 3.400 € werden Schild und Tafel über fünf Jahre abgeschrieben; Geschirr, Töpfe, Behälter und Hygieneartikel sind geringwertig und werden im Februar 2027 aufwandswirksam.

Angebot oder Schätzung: Für die Geräteergänzung und das Kassensystem liegen Angebote eines Gastronomie-Fachhändlers und eines Kassenanbieters vor, zusammen 8.200 € oder 41 % der Investitionen. Die Ablöse von 8.500 € ist ausgehandelt und beruht auf einer Inventarliste mit Zeitwerten; sie wird mit dem Mietvertrag unterschrieben. Geschätzt sind Erstausrüstung, Leuchtschild und Speisetafel mit zusammen

3.400 € oder 17 % der Investitionen sowie die Renovierung von 3.800 €; die Angebote dafür werden bis Dezember 2026 eingeholt.

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

Kostenart	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1
Minijob	314	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628	7.220
Abgaben Minijob	97	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	2.238
Miete, Strom	5.200	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	24.450
Kfz (Einkauf)	31	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	719
Büro, Kasse	111	135	141	137	146	135	135	154	155	154	142	149	1.695
Werbung	1.250	150	150	150	150	150	100	100	100	100	100	100	2.600
Versicherungen, Beiträge	81	81	301	81	81	81	81	231	81	81	81	81	1.343
Steuerberatung	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.160
Zinsen, Konto	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	1.703
Abschreibungen	2.597	347	347	347	347	347	347	347	347	347	347	347	6.412
Fortbildung	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Sonstiges	378	558	602	848	639	552	839	696	706	976	606	941	8.340
Summe Kosten	10.397	4.243	4.513	4.534	4.335	4.236	4.474	4.500	4.361	4.629	4.247	4.590	59.059

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 4.530 € im Monat. Im Februar 2027 sind sie wegen der Renovierung von 3.800 €, der Startwerbung und der sofort abgeschriebenen Kleingeräte und Erstausrüstung deutlich höher. Die Kosten des zweiten Jahres liegen mit 55.207 € unter denen des ersten, weil Renovierung, Startwerbung und die sofort abgeschriebene Erstausrüstung wegfallen; dagegen laufen Minijob und Strom ein volles Jahr, und der Steuerberater erstellt den ersten Jahresabschluss. Im dritten Jahr steigen die Kosten auf 56.207 €. Die Fahrtkosten für den Einkauf sind aus 250 Kilometern im Monat zu 0,25 € je Kilometer abgeleitet; der Kombi ist privat und seine festen Kosten stehen im privaten Bedarf.

Entscheidungsregel für Ersatzbeschaffungen: Fällt eines der übernommenen Altgeräte aus und lohnt sich die Reparatur nicht, wird es nur dann aus der Kasse ersetzt, wenn der Kassenbestand danach über 10.000 € bleibt. Sonst wird ein gebrauchtes Gerät gekauft oder die Anschaffung über die Reserve gestreckt. Nach Planstand liegt der Kassenbestand ab dem fünften Monat über 20.000 €, sodass die Regel im Normalfall nicht greift.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist, wie der Kredit bedient wird und welche Voraussetzungen für den Gründungszuschuss vorliegen.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 37.500 €. Neben den Investitionen von 20.100 € enthält er 3.800 € für die Renovierung von Gastraum und Küche, 3.500 € Anlaufkosten für Miete, Strom und Wareneinkauf der ersten Wochen, 5.250 € Reserve, die vor allem die Vorsteuer aus den Anschaffungen bis zur Erstattung überbrückt, die Mietkaution von 3.600 €, 150 € für Gewerbeanmeldung, Registrierung und Belehrungen sowie 1.100 € für die Startwerbung. Für 41 % der Investitionen liegen Angebote vor, die Ablöse ist ausgehandelt; geschätzt sind die übrigen Positionen (Kapitel 7.3).

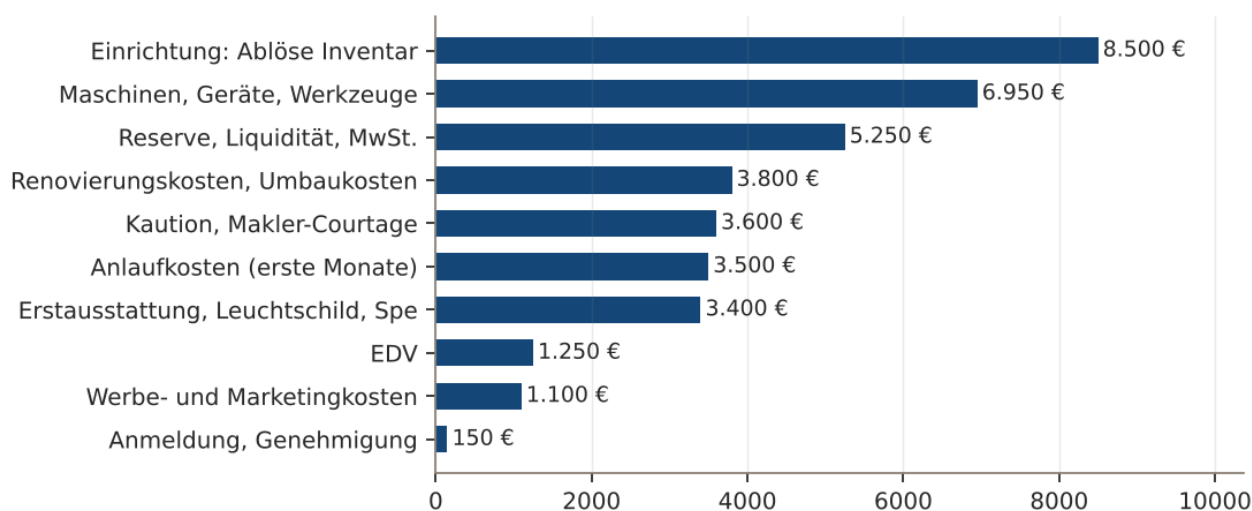


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 22 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Neue Geräte (Fritteusen, Grillplatte, Spülmaschine)	6.950 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	12.000 €
Kassensystem mit TSE	1.250 €	KfW-StartGeld über die Hausbank	25.500 €
Ablöse Inventar (Theke, Küche, Sitzmöbel)	8.500 €		
Erstausrüstung, Leuchtschild, Speisetafel	3.400 €		
Renovierung	3.800 €		
Anlaufkosten	3.500 €		
Reserve, Vorsteuer	5.250 €		
Mietkaution	3.600 €		
Anmeldung, Registrierung, Belehrung	150 €		
Startwerbung	1.100 €		
Summe	37.500 €	Summe	37.500 €

Die größte Position, die Ablöse, ist kein Ausstattungswunsch. Eine neue Imbissküche mit Theke, Kühlvitrine und Edelstahlmöbeln würde ein Vielfaches kosten; die Übernahme des vorhandenen Inventars ist der Grund, warum der Kapitalbedarf für ein Ladenlokal so niedrig bleibt. Leasing kommt für gebrauchte Einrichtung nicht in Frage, für die neuen Geräte wäre es bei diesen Beträgen teurer als der Förderkredit.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Das Eigenkapital von 12.000 € stammt aus Ersparnissen der Familie. Eine private Reserve von rund 4.000 € bleibt bewusst außerhalb des Vorhabens. Sacheinlagen gibt es nicht. Die Eigenkapitalquote beträgt 32 %. Das Förderprogramm verlangt keine Mindestquote, die Hausbank bezieht die Eigenmittel aber in ihre Prüfung ein. Für ein Vorhaben dieser Größe ist die Quote angemessen; hinzu kommen die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW für die Hausbank und ein tilgungsfreies Anlaufjahr.

Als Sicherheit bietet Dennis Ruhnau der Hausbank die Sicherungsübereignung des übernommenen Inventars und der neuen Geräte an, zum Anschaffungswert von 8.500 € für die Ablöse und 6.950 € für die Geräte. Welche Sicherheiten die Hausbank verlangt, steht aus und wird im Kreditgespräch geklärt; verlangt sie mehr, bleibt die Bürgschaftsbank als Option. Bestehende Verbindlichkeiten gibt es nicht: keine Privatkredite, keine Leasingverträge und keine Bürgschaften für Dritte.

8.3 Kredite und Fördermittel

Der Fremdkapitalbedarf von 25.500 € wird über den ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW (Programm 067) bei der Hausbank beantragt. Nach dem Merkblatt der KfW (Stand 18.06.2026) fördert das Programm Gründungen mit bis zu 200.000 €, davon bis zu 80.000 € für Betriebsmittel; die Hausbank wird zu 80 Prozent von der Haftung freigestellt. Unterstellt sind 5,50 Prozent Sollzins (5,65 Prozent effektiv, Stand 29.09.2026), fünf Jahre Laufzeit und ein tilgungsfreies Jahr. Ab Februar 2028 wird der Kredit in 48 gleichen Monatsraten von 531,25 € getilgt. Zinssatz und Tilgungsbeginn sind Annahmen bis zur Zusage; der Zins wird mit der Zusage für die ganze Laufzeit fest.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht der Antrag. Den Antrag stellt die Hausbank nach dem Kreditgespräch im November 2026 und leitet ihn an die KfW weiter. Gestellt wird er vor Beginn des Vorhabens, und als Beginn zählt vorsichtshalber schon die Unterschrift unter Miet- oder Ablösevertrag. Deshalb werden Mietvertrag und Ablösevereinbarung erst nach der Zusage der KfW unterschrieben und die Geräte erst danach bestellt. Abgerufen wird der Kredit im Februar 2027 gegen Rechnungen. Bis dahin liegen nur der ausgehandelte Mietvertragsentwurf, die Inventarliste und unverbindliche Angebote vor.

Der Kapitaldienst besteht im ersten Jahr allein aus Zinsen und Kontoführung mit 1.703 €. Ab dem zweiten Jahr kommen zwölf Tilgungsraten hinzu. Die folgende Übersicht stellt den Kapitaldienst zwei Maßstäben gegenüber: dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen und, strenger, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 23 — Kapitaldienst und Kapitaldienstdeckung

Jahr	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	1.703 €	42.575 €	25,0-fach	16.295 €	9,6-fach
2	7.917 €	61.031 €	7,7-fach	27.323 €	3,5-fach
3	7.566 €	64.810 €	8,6-fach	29.878 €	3,9-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow 14.346 €, 21.897 € und 23.813 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 8,4-fachen, 2,8-fachen und 3,1-fachen. Die Kapitaldienstquote, also der Anteil des Kapitaldienstes am Cashflow nach Entnahme und

Gewerbsteuer, liegt im ersten Jahr mit voller Tilgung bei 36 %. Der Kapitaldienst ist damit nicht der Engpass dieses Vorhabens; der Engpass ist die Gästezahl, von der Entnahme und Kapitaldienst gemeinsam abhängen.

Beantragt wird außerdem der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers zum 31. August 2026, weil die Kantine geschlossen wurde; die Kündigung ist am 28. April 2026 zugegangen. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Dennis Ruhnau hat sich am 30. April 2026 arbeitsuchend und zum 1. September 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 10. September 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage und endet am 26. August 2027. Am Gründungstag, dem 1. Februar 2027, besteht ein Restanspruch von 206 Tagen; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Der Bescheid liegt als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Dennis Ruhnau keine Gründungsförderung erhalten. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes von 1.662 € zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.962 € im Monat und 11.772 € insgesamt. Phase 2 ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag wird im Januar 2027 vor dem Gründungstag gestellt; die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle wird im November 2026 mit diesem Plan eingeholt. Am Zuschuss hängt die Deckung des privaten Bedarfs im ersten Jahr, nicht die Liquidität: Auch ohne ihn bliebe der Kassenbestand in jedem Monat positiv.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

Dieses Kapitel zeigt die Schritte bis zur Eröffnung und die Meilensteine der ersten beiden Jahre.

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt zwei Regeln. Für den Förderkredit gilt: erst der Antrag über die Hausbank, dann die Zusage, dann die Unterschrift unter Mietvertrag und Ablöse, dann Bestellungen und Abruf. Für den Gründungszuschuss gilt: erst die Stellungnahme der fachkundigen Stelle und der Antrag, dann die Gewerbeanmeldung am Gründungstag. Vor dem 1. Februar 2027 wird deshalb nicht renoviert und nichts verkauft.

Tabelle 24 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
09/2026	Angebote Geräteergänzung und Kassensystem	liegen vor
10/2026	Mietvertrag und Ablöse ausgehandelt, Inventarliste mit Zeitwerten	ausgehandelt, nicht unterschrieben
11/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle, Gründungsseminar der IHK	wird mit diesem Plan eingeholt
11/2026	Kreditgespräch bei der Hausbank	geplant
12/2026	Antrag KfW-StartGeld über die Hausbank	geplant
12/2026	Angebote Renovierung, Schild und Erstausrüstung	werden eingeholt
01/2027	Zusage des Kredits; danach Unterschrift Mietvertrag und Ablöse, Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
01/2027	Betriebshaftpflicht abschließen, Minijobkraft auswählen, Belehrung nach § 43 IfSG	geplant
01.02.2027	Gewerbeanmeldung (Gründungstag), Mietbeginn, Abruf des Kredits, Renovierung	geplant
bis 08.02.2027	Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft	Frist eine Woche
bis 14.02.2027	Registrierung als Lebensmittelunternehmer, Kasse mit TSE in Betrieb, Minijob angemeldet	geplant
15.02.2027	Eröffnung	geplant
bis 30.04.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
07/2027	Ende Phase 1 des Zuschusses	geplant
01/2028	Bilanz des ersten Jahres: Gäste, Bon, Wareneinsatz; Entscheidung über Preise und Öffnungszeiten	geplant
02/2028	Beginn der Tilgung des Kredits	laut Kreditvertrag
09/2028	erster Gewerbesteuerbescheid, Zahlung aus der Reserve	eingepplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Dennis Ruhnau im November die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und führt mit diesem Plan das Kreditgespräch bei der Hausbank. Sobald die Hausbank den Antrag auf das KfW-Start-Geld gestellt hat, holt er die noch fehlenden Angebote für Renovierung, Schild und Erstausrüstung ein. Im Januar folgen die Kreditzusage, danach die Unterschrift unter Mietvertrag und Ablösevereinbarung, der Antrag auf Gründungszuschuss, die Betriebshaftpflicht und die Auswahl der Minijobkraft; am 1. Februar die Gewerbeanmeldung, danach Registrierung und Belehrung.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern rund 63 Gäste am Tag an einem eingeführten Imbissstandort, bedient von einem Koch mit 27 Jahren Berufserfahrung. Die Kosten sind niedrig, der Kredit ist klein, und die Rechnung zeigt offen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger Gäste kommen.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Gesellenbrief Koch, Arbeitszeugnissen und Zertifikat HACCP	6 Seiten
Anlage 3 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 10.09.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 4 — Kündigung des Arbeitgebers vom 28.04.2026	1 Seite
Anlage 5 — Angebote Geräteergänzung und Kassensystem	3 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 Imbiss

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	940	11.280	960	11.520
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	820	9.840	840	10.080
Freizeit	110	1.320	120	1.440
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	65	780	65	780
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	210	2.520	215	2.580
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	90	1.080	92	1.104
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	100	1.200	150	1.800
Kranken- und Pflegeversicherung	600	7.200	900	10.800
Arbeitslosenversicherung	54	648	56	672
Kosten für Kinderbetreuung	120	1.440	125	1.500
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	100	1.200	120	1.440
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	200	2.400	400	4.800
Sonstiges	80	960	85	1.020
Summe	3.489	41.868	4.128	49.536
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in	1.040	12.480	1.060	12.720
Kindergeld	259	3.108	259	3.108
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	1.299	15.588	1.319	15.828
Notwendige Privatentnahmen	2.190	26.280	2.809	33.708

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	6.950
EDV (Hard- und Software)	1.250
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung: Ablöse Inventar (Theke, Küche, Sitzmöbel)	8.500
Erstausrüstung, Leuchtschild, Speisetafel	3.400
Fahrzeuge	
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	20.100
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	3.800
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	3.500
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	5.250
Summe Betriebsmittelbedarf	12.550
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	3.600
Anmeldung, Genehmigung	150
Werbe- und Marketingkosten	1.100
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	4.850
Summe Kapitalbedarf	37.500

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	12.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	12.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	25.500
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	25.500
Summe Kapitalherkunft	37.500

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

Rentabilität (netto)	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Imbisskarte (Speisen, 7 %)	2.718	6.667	7.636	6.928	8.455	6.586	6.673	9.704	10.027	9.707	7.709	8.953	91.761	108.182	112.835
Mittagstisch (Speisen, 7 %)	891	2.201	2.536	2.237	2.808	2.107	2.225	3.223	3.202	3.204	2.570	2.955	30.161	35.325	36.791
Getränke (19 %)	495	1.217	1.396	1.258	1.545	1.193	1.221	1.774	1.816	1.772	1.410	1.634	16.730	19.694	20.534
Summe Umsatz	4.104	10.085	11.568	10.422	12.809	9.887	10.119	14.700	15.045	14.683	11.689	13.542	138.653	163.200	170.160
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	1.286	3.159	3.623	3.265	4.012	3.098	3.169	4.604	4.714	4.599	3.661	4.242	43.431	51.124	53.305
3. Kosten															
Personalkosten	314	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628	7.220	7.760	7.986
Sozialabgaben für Personal	97	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	2.238	2.405	2.476
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	5.200	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	24.450	21.252	21.756
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	31	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	719	750	780
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	111	135	141	137	146	135	135	154	155	154	142	149	1.695	1.793	1.821
Werbung	1.250	150	150	150	150	150	100	100	100	100	100	100	2.600	1.200	1.250
Versicherungen, Beiträge	81	81	301	81	81	81	81	231	81	81	81	81	1.343	1.384	1.424
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.160	3.620	3.730
Zinsen, Kontoführungsgebühren	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	1.703	1.542	1.191
Abschreibungen	2.597	347	347	347	347	347	347	347	347	347	347	347	6.412	4.162	4.162
Fortbildungskosten, Gründungskosten	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	180
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	378	558	602	848	639	552	839	696	706	976	606	941	8.340	9.160	9.452
Summe Kosten	10.397	4.243	4.513	4.534	4.335	4.236	4.474	4.500	4.361	4.629	4.247	4.590	59.058	55.207	56.207
Gewinn / Verlust	-7.578	2.683	3.432	2.623	4.462	2.553	2.476	5.596	5.970	5.455	3.781	4.710	36.163	56.870	60.648

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.)	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28
1. Einzahlungen												
Imbisskarte (Speisen, 7 %)	2.718	6.667	7.636	6.928	8.455	6.586	6.673	9.704	10.027	9.707	7.709	8.953
Mittagstisch (Speisen, 7 %)	891	2.201	2.536	2.237	2.808	2.107	2.225	3.223	3.202	3.204	2.570	2.955
Getränke (19 %)	495	1.217	1.396	1.258	1.545	1.193	1.221	1.774	1.816	1.772	1.410	1.634
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	347	852	977	880	1.082	835	855	1.242	1.271	1.240	987	1.144
Kreditaufnahme/Eigenkapital	37.500											
sonstige Einzahlungen	1.962	1.962	1.962	1.962	1.962	1.962						
Summe Einzahlungen	43.913	12.899	14.507	13.265	15.853	12.684	10.974	15.942	16.316	15.924	12.677	14.686
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Imbisskarte (Speisen, 7 %)	870	2.133	2.443	2.217	2.706	2.108	2.136	3.105	3.209	3.106	2.467	2.865
Materialeinsatz Mittagstisch (Speisen, 7 %)	267	660	761	671	842	632	668	967	961	961	771	887
Materialeinsatz Getränke (19 %)	149	365	419	377	464	358	366	532	545	532	423	490
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	5.200	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	31	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	111	135	141	137	146	135	135	154	155	154	142	149
Werbung	1.250	150	150	150	150	150	100	100	100	100	100	100
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Fortbildungskosten, Gründungskosten	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Investitionen	20.100											
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	378	558	602	848	639	552	839	696	706	976	606	941
Vorsteuer (Lebensmittel 7 %, übrige Kosten 19 %)	5.288	806	855	871	896	800	851	948	959	1.001	849	963
Versicherungen, Beiträge	81	81	301	81	81	81	81	231	81	81	81	81
Personalkosten	314	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628	628
Sozialabgaben für Personal	97	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195
Kautions, Genehmigung u. ä.	3.750											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142
Privatentnahmen	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190
Umsatzsteuerzahllast		-4.942	45	122	10	186	35	4	294	312	240	138
Summe Auszahlungen	40.414	5.109	10.880	10.636	11.095	10.163	10.373	11.898	12.172	12.384	10.840	11.776
Saldovortrag aus Vormonat		3.499	11.288	14.915	17.544	22.302	24.822	25.424	29.467	33.612	37.152	38.988
Liquiditätssaldo	3.499	7.789	3.627	2.629	4.757	2.521	602	4.044	4.144	3.540	1.836	2.910
Liquiditätssaldo kumuliert	3.499	11.288	14.915	17.544	22.302	24.822	25.424	29.467	33.612	37.152	38.988	41.898

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28	Jan 29
1. Einzahlungen												
Imbisskarte (Speisen, 7 %)	9.143	10.309	8.667	9.524	8.949	6.596	7.914	10.140	10.000	9.905	7.713	9.322
Mittagstisch (Speisen, 7 %)	3.018	3.444	2.695	3.144	2.934	2.066	2.674	3.238	3.301	3.270	2.443	3.096
Getränke (19 %)	1.669	1.887	1.560	1.738	1.631	1.189	1.452	1.836	1.825	1.808	1.394	1.704
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	1.168	1.321	1.092	1.217	1.142	832	1.017	1.285	1.278	1.266	976	1.193
Summe Einzahlungen	14.999	16.961	14.014	15.624	14.656	10.683	13.057	16.500	16.405	16.249	12.526	15.315
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Imbisskarte (Speisen, 7 %)	2.926	3.299	2.773	3.048	2.864	2.111	2.532	3.245	3.200	3.170	2.468	2.983
Materialeinsatz Mittagstisch (Speisen, 7 %)	906	1.033	808	943	880	620	802	972	990	981	733	929
Materialeinsatz Getränke (19 %)	501	566	468	521	489	357	436	551	548	542	418	511
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771	1.771
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	150	158	147	153	149	134	143	156	156	155	141	151
Werbung	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	185	185	185	185	1.585	185	185	185	185	185	185	185
Fortbildungskosten	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	961	729	648	978	666	556	907	717	714	995	607	684
Vorsteuer (Lebensmittel 7 %, übrige Kosten 19 %)	980	985	896	999	1.181	795	921	971	968	1.017	851	935
Versicherungen, Beiträge	84	84	310	84	84	84	84	238	84	84	84	84
Personalkosten	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647
Sozialabgaben für Personal	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Zinsen, Kontoführungsgebühren	142	139	137	135	132	130	127	125	122	120	118	115
Gewerbesteuer								6.019		1.357		
Tilgung	531	531	531	531	531	531	531	531	531	531	531	531
Privatentnahmen	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809	2.809
Umsatzsteuerzahllast	181	189	337	196	218	-39	37	96	314	310	248	125
Summe Auszahlungen	13.150	13.502	12.845	13.376	14.384	11.067	12.310	19.409	13.417	15.051	11.988	12.838
Saldovortrag aus Vormonat	41.898	43.747	47.205	48.374	50.622	50.893	50.509	51.257	48.348	51.336	52.533	53.071
Liquiditätssaldo	1.849	3.459	1.169	2.247	272	-384	747	-2.909	2.988	1.197	538	2.477
Liquiditätssaldo kumuliert	43.747	47.205	48.374	50.622	50.893	50.509	51.257	48.348	51.336	52.533	53.071	55.548