

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · RESTAURANT

Gasthaus Lorenz Restaurant mit regionaler Küche

Businessplan zur Existenzgründung mit KfW-StartGeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Stefan Lorenz, Küchenmeister
Standort	Altstadt, Mülheim an der Ruhr
Vorhaben	Pacht und Eröffnung eines Restaurants mit 52 Plätzen und Terrasse
Rechtsform	Einzelunternehmen
Eröffnung	1. April 2027
Kapitalbedarf	145.000 €, davon 30.000 € Eigenkapital

VORGELEGT BEI

Hausbank — Antrag auf KfW-StartGeld

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 Restaurant und Räume · 2.2 Küche und Angebot · 2.3 Kundennutzen · 2.4 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	6
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppen · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	10
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Gäste · 4.4 Reservierung und Bezahlung	
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	17
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	24
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Kapitaldienst	
9	Realisierungsplanung	28
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	30

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Stefan Lorenz eröffnet am 1. April 2027 in der Altstadt von Mülheim an der Ruhr das Restaurant „Gasthaus Lorenz“. Er pachtet dafür ein eingerichtetes Restaurant mit 52 Plätzen im Gastraum und 30 Plätzen auf der Terrasse, das der bisherige Pächter nach zwölf Jahren Ende Februar 2027 aus Altersgründen schließt. Küche, Kühlung, Schankanlage und Gastraum-Möbiliar übernimmt er gegen eine Inventarabläse. Das Gasthaus kocht Ruhrgebiets- und deutsche Küche, modern und nach Saison: dienstags bis freitags einen Mittagstisch, abends und sonntags à la carte, mit Ausschank von Bier und Wein.

Stefan Lorenz ist gelernter Koch und Küchenmeister (IHK) mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung. Seit 2020 ist er Küchenchef eines Hotelrestaurants mit 120 Plätzen und führt dort sechs Köche; Dienstpläne, Einkauf, Kalkulation, Wareneinsatz-Controlling und das Hygienekonzept gehören zu seinen Aufgaben. Eine eigene Buchhaltung und Lohnabrechnung hat er bisher nicht geführt; diese Lücke schließen ein Abendkurs, ein Steuerberater mit Lohnbuchhaltung und ein Kassensystem mit täglicher Auswertung (Kapitel 5.1).

Der Markt ist schwierig, und das wird nicht verschwiegen: Die Gastronomie hat 2025 nach Angaben des Statistischen Bundesamts real 2,2 Prozent weniger umgesetzt als im Vorjahr, nominal 1,8 Prozent mehr. Seit dem 1. Januar 2026 gilt für Speisen dauerhaft der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 Prozent. Das Vorhaben setzt nicht auf eine Marktlücke, sondern auf einen eingeführten Standort, eine erfahrene Küche, ein kleines Team und Preise, die im Mittag wie am Abend zum Stadtteil passen.

Geplant ist ein Nettoumsatz von 474.525 € im ersten, 500.672 € im zweiten und 515.693 € im dritten Jahr. Der Gewinn beträgt 62.202 €, 72.668 € und 76.729 €. Nach Abzug der Gewerbesteuer (Hebesatz Mülheim an der Ruhr 580 Prozent) deckt er den vollen Anteil von Stefan Lorenz am Haushaltsbedarf seiner Familie im ersten Jahr zu 106 %. Im zweiten Jahr deckt er den dann höheren Bedarf zu 110 %. Ein Restaurant mit Personal hat hohe feste Kosten; der volle Bedarf ist erst bei rund 99 % des geplanten Umsatzes gedeckt. Kapitel 7.1 rechnet offen, was bei weniger Gästen bleibt.

Der Kapitalbedarf beträgt 145.000 €, davon 38.000 € Inventarabläse an den Vorpächter. Finanziert wird er mit 30.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 115.000 € aus dem ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW über die Hausbank, zehn Jahre Laufzeit, zwei tilgungsfreie Jahre. Die Eigenkapitalquote von 20,7 % ist ordentlich, aber nicht hoch; ihr stehen die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW und die Sicherungsübereignung von Inventar und Neuanschaffungen gegenüber. Im ersten Jahr mit voller Tilgung deckt der Cashflow nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer den Kapitaldienst 1,2-fach.

Der Kassenbestand sinkt in keinem Monat unter 24.018 €. Eine Kontokorrentlinie über 15.000 € wird angefragt; sie ist im Kapitalbedarf nicht enthalten und wird nach der Planung in keinem Monat gezogen. Der Engpass des Vorhabens ist nicht der Kapitaldienst, sondern die Auslastung an den Abenden unter der Woche und die Arbeitskraft des Inhabers. Beides rechnet und begründet der Plan in den Kapiteln 5.3 und 7.1.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt das Restaurant, die Übernahme der Räume, die Küche und das Angebot, den Nutzen für die Gäste und die Preise.

2.1 Das Restaurant und die Übernahme der Räume

Das Restaurant liegt im Erdgeschoss eines Wohn- und Geschäftshauses in der Mülheimer Altstadt, wenige Gehminuten von Rathaus, Einkaufsstraße und Ruhrufer entfernt. Es hat einen Gastraum von 140 Quadratmetern mit 52 Plätzen, eine Terrasse mit 30 Plätzen auf einem privaten Vorplatz, der zur Pachtfläche gehört, eine Küche mit Kühlzelle, ein Getränke- und Trockenlager, Gästetoiletten und einen Personalraum. Die Nutzung als Gaststätte ist baurechtlich genehmigt; der Verpächter hat die Baugenehmigung und den Grundriss in Kopie übergeben.

Der bisherige Pächter, ein Ehepaar, betreibt das Lokal seit zwölf Jahren mit gutbürgerlicher Küche und schließt es zum 28. Februar 2027, weil beide in den Ruhestand gehen. Das Inventar gehört ihm: Küchentechnik mit Herdblock, Fritteuse, Spülmaschine und Abzug, Kühlzelle und Kühlmöbel, Schankanlage, Tische und Stühle für Gastraum und Terrasse. Die Inventarliste mit Zeitwerten liegt vor und wurde von einem Gastro-Fachhändler durchgesehen. Verlangt hat der Vorpächter 52.000 Euro; ausgehandelt ist eine Ablöse von 38.000 Euro netto. Der Ablösevertrag ist unterschrittsreif und wird zusammen mit dem Pachtvertrag erst nach der Zusage der KfW unterschrieben (Kapitel 8.3).

Übernommen werden nur Räume und Inventar, nicht der Betrieb des Vorpächters: kein Name, keine Verbindlichkeiten, keine Arbeitsverhältnisse. Das Ehepaar hat das Lokal überwiegend selbst geführt, die Aushilfen scheiden mit der Schließung aus. Ob die Übernahme von Räumen und Inventar arbeitsrechtlich als Betriebsübergang zu werten wäre, hat der Rechtsanwalt bei der Prüfung des Pachtvertrags betrachtet; der Ablösevertrag stellt Gasthaus Lorenz von Ansprüchen aus den Arbeitsverhältnissen des Vorpächters frei.

Der Pachtvertrag beginnt am 1. März 2027 und läuft fünf Jahre mit einer Verlängerungsoption um weitere fünf Jahre. Der März ist Renovierungsmonat: Maler, ein neuer Bodenbelag im Gastraum, neue Beleuchtung und die Auffrischung der Toiletten, dazu die Ergänzung der Küche um einen Kombidämpfer, ein neues Kassensystem und Terrassenmöbel. Eröffnet wird am 1. April 2027, zu Beginn der Terrassensaison.

2.2 Küche und Angebot

Die Küche ist Ruhrgebiets- und deutsche Küche, modern gekocht: Gerichte, die jeder kennt, mit guten Produkten aus der Region, sauber gemacht und ohne Convenience bei Saucen, Fonds und Beilagen. Die Karte ist bewusst klein, rund zehn Hauptgerichte, und wechselt mit der Saison: Spargel im Mai und Juni, Pfifferlinge im Sommer, Wild im Herbst, Gans im November und Dezember. Fleisch kommt von einem Metzger aus dem Umland, Gemüse und Kartoffeln von zwei Höfen im Ruhrtal, Fisch von einem Großhändler mit täglicher Lieferung.

Der Mittagstisch dienstags bis freitags von 11:30 bis 14:30 Uhr bietet ein Tagesgericht, ein vegetarisches Gericht und einen Klassiker der Woche; er ist auf eine halbe Stunde Mittagspause ausgelegt. Abends von dienstags bis samstags ab 17:30 Uhr und sonntags durchgehend von 12 bis 21 Uhr gilt die Karte. Montag ist Ruhetag. Dazu kommen Feiern im kleinen Kreis bis 40 Personen und Weihnachtsfeiern im Dezember. Ausgeschenkt werden Bier vom Fass, deutsche Weine und alkoholfreie Getränke; dafür braucht das Gasthaus eine Gaststättenerlaubnis (Kapitel 3.4).

Tabelle 1 — Auszug aus der geplanten Karte (Preise brutto in €)

Gericht	Zeit	Preis
Tagesgericht am Mittag, zum Beispiel Möhreeneintopf mit Mettwurst	Di–Fr mittags	11,90
Rinderroulade mit Rotkohl und Kartoffelpüree (Mittagstisch)	Di–Fr mittags	14,50
Pfefferpotthast mit Gewürzgurke und Salzkartoffeln	abends	21,50
Sauerbraten vom Weiderind mit Apfelrotkohl und Klößen	abends	24,50
Zander auf Senfsauce mit Schnibbelbohnen	abends	26,50
Himmel und Äd mit gebratener Blutwurst	abends	19,50
Rumpsteak mit Zwiebeln und Bratkartoffeln	abends	29,50
Vorspeise, zum Beispiel Rinderkraftbrühe oder Salat	abends	7,50–12,50
Dessert, zum Beispiel Herrencreme oder Apfelstrudel	abends	6,50–8,50

2.3 Kundennutzen

Am Mittag zählen für Beschäftigte aus Büros, Praxen und Verwaltung drei Dinge: ein warmes, frisch gekochtes Essen, ein fairer Preis und Verlässlichkeit bei der Zeit. Der Mittagstisch liegt im Preis unter der Abendkarte, wird in der Woche vorher veröffentlicht und ist innerhalb von zehn Minuten am Tisch. Am Abend und am Sonntag zählen Atmosphäre, Qualität und das Gefühl, gut aufgehoben zu sein, für Paare, Familien und kleine Gruppen. Das Gasthaus bietet Küche, die man aus der Kindheit kennt, aber besser, als man sie in Erinnerung hat, ohne die Preise eines gehobenen Restaurants.

Für die Altstadt bedeutet die Eröffnung, dass ein eingeführtes Lokal nicht leer steht. Für die Erzeuger aus dem Umland ist das Gasthaus ein regelmäßiger Abnehmer. Für Gruppen und Firmen gibt es einen Raum für Feiern, der in der Altstadt selten ist.

2.4 Preisgestaltung

Die Preise sind aus dem Wareneinsatz kalkuliert, nicht aus dem Wettbewerb abgeleitet und erst dann mit ihm verglichen. Stefan Lorenz kalkuliert, wie im Hotel, jedes Gericht mit Rezeptur und Einkaufspreis und setzt den Verkaufspreis so, dass der Wareneinsatz bei Speisen rund 31 Prozent und bei Getränken rund 24 Prozent des Nettoumsatzes beträgt. Für die Planung werden nicht die Preise einzelner Gerichte verwendet, sondern der durchschnittliche Bon je Gast, getrennt nach Speisen und Getränken und nach Mittag und Abend.

Tabelle 2 — Durchschnittlicher Bon je Gast im Plan (€)

Bereich	brutto	Umsatzsteuer	netto
Mittagstisch, Speisen	13,20	7 %	12,34
Mittagstisch, Getränke	3,20	19 %	2,69
Abend und Sonntag, Speisen	30,50	7 %	28,50
Abend und Sonntag, Getränke	12,80	19 %	10,76

Der Bon am Abend enthält neben dem Hauptgericht den anteiligen Umsatz aus Vorspeisen und Desserts; nicht jeder Gast bestellt drei Gänge. Bei den Getränken ist der Abend deutlich stärker als der Mittag, weil am Mittag fast nur alkoholfreie Getränke bestellt werden.

Zur Umsatzsteuer: Seit dem 1. Januar 2026 unterliegen Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen mit Ausnahme der Abgabe von Getränken dauerhaft dem ermäßigten Satz von 7 Prozent (§ 12 Abs. 2 Nr. 15 UStG); Getränke bleiben bei 19 Prozent. Die Planrechnung führt Speisen und Getränke deshalb als

getrennte Umsatzbereiche, und die Liquiditätsplanung rechnet die Umsatzsteuer mit beiden Sätzen. Auf der Einkaufsseite gilt dasselbe in umgekehrter Richtung: Lebensmittel tragen 7 Prozent Vorsteuer, Getränke und die übrigen Kosten 19 Prozent. Das Kassensystem trennt beide Sätze auf jedem Bon.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Gasthaus in die Gastronomie ein, beschreibt Zielgruppen und Einzugsgebiet, den Wettbewerb, den Rechtsrahmen und den Standort.

3.1 Branche

Die Gastronomie in Deutschland hat sich von der Pandemie nicht vollständig erholt. Nach der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamts, die der Branchenverband DEHOGA in seinem Zahlenspiegel für das erste Quartal 2026 zusammengestellt hat, gab es 2024 bundesweit 153.545 steuerpflichtige Unternehmen im Gaststättengewerbe, darunter 67.946 Restaurants. 2019 waren es 70.619 Restaurants, im Tiefpunkt 2021 noch 61.827; seitdem steigt die Zahl wieder.

Die Umsätze steigen nominal und sinken real. 2024 lag der Umsatz der Gastronomie real 3,8 Prozent und nominal 0,5 Prozent unter dem Vorjahr, 2025 real 2,2 Prozent darunter und nominal 1,8 Prozent darüber (Statistisches Bundesamt, Pressemitteilungen vom 20.02.2025 und 19.02.2026). Das Gastgewerbe insgesamt setzte 2024 real 13,1 Prozent weniger um als 2019. Die Gäste kommen also seltener oder geben real weniger aus, die Betriebe gleichen das über Preise aus. Auch nach der Senkung der Umsatzsteuer auf Speisen hat sich das 2026 nicht gedreht: Im Juli 2026 lag der Umsatz der Gastronomie real 4,7 Prozent unter dem Vorjahresmonat, nominal 3,1 Prozent darüber (Pressemitteilung vom 18.09.2026).

Für ein neues Restaurant heißt das: Es gewinnt Gäste nicht aus einem wachsenden Markt, sondern von anderen Lokalen und aus dem Alltag der Gäste, wenn Preis und Qualität stimmen. Gleichzeitig steigen die Kosten, vor allem beim Personal: Der gesetzliche Mindestlohn steigt am 1. Januar 2027 von 13,90 auf 14,60 Euro je Stunde. Der Plan rechnet deshalb vorsichtig mit den Gästen und vollständig mit den Kosten.

Tabelle 3 — Marktkennnzahlen Gastronomie in Deutschland

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
Steuerpflichtige Unternehmen im Gaststättengewerbe	153.545	Destatis, Umsatzsteuerstatistik 2024, nach DEHOGA-Zahlenspiegel I/2026
davon Restaurants	67.946	ebenda
Umsatz Gastronomie 2025 gegenüber 2024	real -2,2 %, nominal +1,8 %	Destatis, Pressemitteilung vom 19.02.2026
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte im Gastgewerbe	1.070.700	Bundesagentur für Arbeit, Februar 2026, nach DEHOGA-Zahlenspiegel I/2026
Insolvenzen im Gastgewerbe, Januar und Februar 2026	466 (+17,0 % zum Vorjahr)	Destatis, nach DEHOGA-Zahlenspiegel I/2026

Tabelle 4 — Marktentwicklung

Zeitraum	Kennzahl	Entwicklung
2019 → 2021	steuerpflichtige Restaurants	70.619 → 61.827
2021 → 2024	steuerpflichtige Restaurants	61.827 → 67.946
2019 → 2024	Umsatz Gastgewerbe, real	-13,1 %
2023 → 2024	Umsatz Gastronomie, real / nominal	-3,8 % / -0,5 %
2024 → 2025	Umsatz Gastronomie, real / nominal	-2,2 % / +1,8 %
Juli 2025 → Juli 2026	Umsatz Gastronomie, real / nominal	-4,7 % / +3,1 %

3.2 Zielgruppen und Einzugsgebiet

Das Gasthaus hat zwei Zielgruppen mit unterschiedlichem Verhalten. Am Mittag sind es Beschäftigte aus Büros, Praxen, Geschäften und Verwaltung im Umkreis von etwa einem Kilometer, die eine warme Mahlzeit in kurzer Zeit suchen; sie kommen wieder, wenn Preis und Tempo stimmen. Am Abend und am Sonntag sind es Einwohner der Altstadt und der angrenzenden Stadtteile, Besucher der Altstadt und der Ruhrpromenade sowie Familien und Gruppen, die einen Anlass feiern. Sie kommen seltener, geben je Besuch aber mehr als das Doppelte aus.

Die Zahlen der folgenden Tabelle sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Stadt, dem Standortportal der Wirtschaftsförderung und eigenen Zählungen. Entscheidend ist das Verhältnis: Das Gasthaus braucht bei vollem Betrieb rund 136 Gäste am Mittag und 203 Gäste am Abend und Sonntag je Woche.

Tabelle 5 — Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Größe	Wert	Bedeutung für das Gasthaus
Einwohner Altstadt und angrenzende Stadtteile	rund 25.000	Stammgäste für Abend und Sonntag
Beschäftigte in Büros, Praxen und Verwaltung im Umkreis von 1 km	rund 3.000	Zielgruppe Mittagstisch; 136 Gäste je Woche entsprechen weniger als 5 %
Restaurants mit warmer Küche im Umkreis von 500 m	rund 15	überwiegend italienisch, asiatisch, Imbiss
davon mit deutscher oder regionaler Küche	2	Brauhaus und Bistro, siehe 3.3
Parkhaus und Haltestellen in 300 m	1 Parkhaus, 2 Linien	erreichbar ohne Auto

3.3 Wettbewerb

Im Umkreis von 500 Metern gibt es viele Lokale, aber nur zwei mit deutscher oder regionaler Küche: ein großes Brauhaus mit deftiger Karte und eigener Biermarke und ein Bistro, das nur mittags öffnet. Die übrigen Anbieter sind vor allem italienisch und asiatisch oder Imbisse. Ein gehobenes Restaurant am Ruhrufer spricht mit Menüs eine andere Preisklasse an. Die folgenden Angaben sind Beispielwerte, verfremdet und ohne Namen.

Tabelle 6 — Anbieter im Umkreis (Beispielwerte, verfremdet)

Anbieter	Ausrichtung	Größenordnung
Brauhaus in der Innenstadt	deftige Küche, eigene Biermarke, Gruppen	rund 150 Plätze, täglich
Bistro nahe dem Rathaus	Mittagstisch Mo–Fr, Suppen, Salate	rund 35 Plätze, nur mittags
Italienisches Restaurant in der Altstadt	Pizza, Pasta, Fisch	rund 70 Plätze, täglich
Restaurant mit gehobener Küche am Ruhrufer	Menüs, Weinbegleitung	rund 40 Plätze, Mi–So abends
Gasthaus Lorenz	Ruhrgebiets- und deutsche Küche, regional-saisonal	52 Plätze und 30 auf der Terrasse, Di–So

Tabelle 7 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Brauhaus	Bistro	Gasthaus Lorenz
Küche	deftig, große Portionen	einfach, schnell	regional, frisch gekocht, saisonal
Mittagstisch	ja, Standardkarte	ja, Mo–Fr	ja, Di–Fr, wöchentlich neu
Abend und Sonntag	ja	nein	ja
Atmosphäre	laut, groß	funktional	ruhig, 52 Plätze, Terrasse
Preise Hauptgericht abends	mittel	–	19,50–29,50 €
Feiern bis 40 Personen	ja, eigener Saal	nein	ja, im Gastraum

Daraus folgt die Position: das ruhigere, kleinere und küchenstärkere Gegenstück zum Brauhaus, mit einem Mittagstisch, der mit dem Bistro mithalten kann, und mit einem Abend, den das Bistro nicht bietet. Gegen das gehobene Restaurant tritt das Gasthaus nicht an. Der stärkste Wettbewerber am Abend ist das Brauhaus; es hat Größe und Bekanntheit, aber keine wechselnde saisonale Karte.

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Gaststättenerlaubnis: Wer alkoholische Getränke zum Verzehr an Ort und Stelle ausschenkt, braucht eine Erlaubnis nach § 2 Abs. 1 Gaststättengesetz; in Nordrhein-Westfalen gilt das Gaststättengesetz des Bundes. Zuständig ist in Mülheim an der Ruhr das Ordnungsamt. Die Erlaubnis ist an die Person und an die Räume gebunden; die Erlaubnis des Vorpächters geht deshalb nicht über. Die Stadt verlangt den Antrag mit Führungszeugnis und Auskunft aus dem Gewerbezentralregister, beide höchstens drei Monate alt, Personalausweis, Pachtvertrag, Grundriss, Steuerbescheinigungen von Finanzamt und Stadt, Nachweis der Unterrichtung und Belehrung nach dem Infektionsschutzgesetz. Die Gebühr beträgt bei normalem Aufwand 645 Euro; die Bearbeitung dauert vier bis acht Wochen, sobald die Unterlagen vollständig sind (Serviceportal der Stadt, Stand 10/2026). Führungszeugnis und Auskunft kosten beim Bundesamt für Justiz je 13 Euro.

Der Antrag wird im Januar 2027 gestellt, sobald der Pachtvertrag unterschrieben ist; bis zur Eröffnung bleiben damit rund zehn Wochen. Reicht die Zeit nicht, kann die Stadt eine vorläufige Erlaubnis nach § 11 Gaststättengesetz erteilen; ohne Erlaubnis dürfte das Gasthaus zunächst nur Speisen und alkoholfreie Getränke anbieten. Die Terrasse wird im Grundriss des Antrags als Teil der Betriebsfläche ausgewiesen.

Unterrichtung: Die Erlaubnis setzt den Nachweis voraus, dass der Antragsteller über die lebensmittelrechtlichen Grundzüge unterrichtet ist (§ 4 Abs. 1 Nr. 4 Gaststättengesetz). Die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen bietet die Unterrichtung gegen eine Gebühr von 80 Euro an und nennt ausdrücklich Köche und Restaurantfachleute als Berufe, die nicht teilnehmen müssen (Stand 26.08.2026); die Stadt Mülheim erkennt eine Kochausbildung als gleichwertig an. Stefan Lorenz legt seinen Gesellenbrief als Koch und sein Zeugnis als Küchenmeister vor; beide liegen dem Plan als Anlage bei.

Gewerbe, Lebensmittelrecht und Hygiene: Das Gewerbe wird vor der Eröffnung beim Ordnungsamt angemeldet, online und gegen eine Gebühr von 26 Euro. Als Lebensmittelunternehmer muss sich das Gasthaus vor der Betriebsaufnahme bei der Lebensmittelüberwachung der Stadt registrieren lassen (Art. 6 Abs. 2 der Verordnung (EG) Nr. 852/2004) und ein Eigenkontrollsystem nach den HACCP-Grundsätzen führen (Art. 5 derselben Verordnung). Stefan Lorenz hat ein solches Konzept im Hotel verantwortet und überträgt es auf die kleinere Küche. Jede Person, die mit Lebensmitteln arbeitet, braucht vor der ersten Tätigkeit eine Belehrung nach § 43 Abs. 1 Infektionsschutzgesetz, die nicht älter als drei Monate sein darf; das Gesundheitsamt Mülheim berechnet dafür 30 Euro je Person. Geplant sind acht Belehrungen im März

2027. Über Allergene informiert das Gasthaus bei loser Ware nach der Lebensmittelinformationsverordnung, schriftlich auf der Karte.

Kasse und Steuern: Das Kassensystem hat eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung (TSE), gibt zu jedem Verkauf einen Beleg aus und wird dem Finanzamt über ELSTER gemeldet (§ 146a Abgabenordnung). Speisen werden mit 7 Prozent, Getränke mit 19 Prozent Umsatzsteuer abgerechnet (Kapitel 2.4). Das Gasthaus ist ein Gewerbebetrieb; die Gewerbesteuer richtet sich nach dem Hebesatz der Stadt Mülheim an der Ruhr, der für 2026 und 2027 auf 580 Prozent festgesetzt ist (Hebesatzsatzung 2026/2027, Ratsbeschluss vom 18.12.2025).

Personal: Der gesetzliche Mindestlohn beträgt ab dem 1. Januar 2027 14,60 Euro je Stunde (Fünfte Mindestlohnanpassungsverordnung vom 05.11.2025). Die Grenze für Minijobs ergibt sich daraus nach § 8 Abs. 1a SGB IV und liegt 2027 bei 633 Euro im Monat; die Minijobs des Gasthauses liegen mit 560 Euro darunter. Im Gaststättengewerbe gelten besondere Pflichten: Beschäftigte werden spätestens bei Arbeitsaufnahme gemeldet, müssen ihren Ausweis mitführen, und die Arbeitszeit der Minijobber wird täglich aufgezeichnet. Das Kassensystem erfasst die Arbeitszeiten mit.

Versicherungen und Kammern: Das Gasthaus ist Pflichtmitglied der Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe und wird binnen einer Woche nach der Eröffnung angemeldet; der Beitrag richtet sich nach der Lohnsumme. Mitglied der IHK wird das Gasthaus mit der Gewerbeanmeldung. Betriebshaftpflicht, Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung sind in den Kosten enthalten. Als selbständiger Gastronom ist Stefan Lorenz nicht rentenversicherungspflichtig; er sorgt freiwillig vor (Kapitel 7.2).

3.5 Standort

Der Standort ist eingeführt: An dieser Adresse wird seit vielen Jahren gekocht, das Lokal ist in der Altstadt bekannt, und die Räume sind für Gastronomie genehmigt und eingerichtet. Die Lage verbindet beide Zielgruppen: Am Mittag sind Büros und Verwaltung zu Fuß erreichbar, am Abend liegt das Lokal auf dem Weg zwischen Altstadt und Ruhrpromenade. Ein Parkhaus und zwei Buslinien liegen in 300 Metern Entfernung.

Die Pacht beträgt 3.300 Euro netto im Monat zuzüglich 650 Euro Nebenkosten; Energie wird direkt mit dem Versorger abgerechnet und ist mit rund 1.650 Euro im Monat angesetzt, weil eine Restaurantküche viel Strom und Gas braucht. Die Kautions beträgt drei Monatspachten. Der Pachtvertrag ist ausgehandelt und anwaltlich geprüft, aber noch nicht unterschrieben; er enthält ein Sonderkündigungsrecht, falls die Gaststättenerlaubnis versagt wird. Gegen den Standort spricht, dass die Altstadt an Wochentagabenden ruhiger ist als die Innenstadt. Der Plan rechnet deshalb an den Abenden von dienstags bis donnerstags mit nur 22 Gästen.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt die Botschaft, die Maßnahmen zur Eröffnung und danach, wie Gäste gewonnen und gehalten werden und wie Reservierung, Feiern und Bezahlung laufen.

4.1 Positionierung

Die Botschaft lautet: ehrliche Ruhrgebietsküche, frisch gekocht, vom Küchenmeister. Das Gasthaus ist kein Szenelokal und kein Brauhaus, sondern ein Ort, an dem man am Mittag schnell und gut isst und am Abend bleibt. Der Name des Inhabers steht über der Tür, weil er in der Küche steht; das ist in der Gastronomie das stärkste Qualitätsversprechen, das ein kleines Haus geben kann.

4.2 Marketingmaßnahmen

Zur Eröffnung stehen 4.500 € bereit, danach 450 Euro im Monat bis September 2027 und ab Oktober 400 Euro, ab dem zweiten Jahr 350 Euro im Monat. Der Schwerpunkt liegt auf dem, was Gäste vor einem Restaurantbesuch tatsächlich tun: Sie suchen auf dem Handy, lesen Bewertungen und schauen sich Fotos der Gerichte an.

Tabelle 8 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Schild an der vorhandenen Halterung, Website mit Karte und Reservierung, Fotos der Gerichte	März 2027	im Startbudget
Eröffnungsabend für Nachbarn, Vermieter, Erzeuger und Presse	Ende März 2027	im Startbudget
Anzeigen in der Lokalpresse, Handzettel in Büros und Praxen im Umkreis	März bis Mai 2027	im Startbudget
Online-Profil mit Öffnungszeiten, Karte, Fotos und Antworten auf Bewertungen	ab März 2027	0 €
Mittagstisch-Wochenkarte per E-Mail und Messenger-Kanal an Büros	ab April 2027, jeden Freitag	0 €
Bezahlte Anzeigen in sozialen Netzwerken zu Saisonkarten (Spargel, Wild, Gans)	laufend	im Monatsbudget
Angebot für Weihnachts- und Familienfeiern an Firmen und Vereine	ab September 2027	im Monatsbudget

4.3 Gästegewinnung und -bindung

Neue Gäste kommen am Anfang aus drei Quellen: aus der Laufkundschaft der Altstadt und der Terrasse, aus den Büros in der Nähe über den Mittagstisch und aus dem Bekanntenkreis von Stefan Lorenz, der in Mülheim aufgewachsen ist und hier seine Ausbildung gemacht hat. Der Plan rechnet nicht mit einem Start auf vollem Niveau: Im April 2027 kommen 80 Prozent der Gäste, die bei vollem Betrieb erwartet werden, im Juni 90 Prozent, und erst ab November ist das volle Niveau erreicht. Die Eröffnung zu Beginn der Terrassensaison hilft dabei.

Gehalten werden Gäste durch Verlässlichkeit: gleichbleibende Qualität, feste Öffnungszeiten, ein Mittagstisch, der pünktlich am Tisch ist, und ein Service, der Stammgäste kennt. Eine Stempelkarte für den Mittagstisch (jedes zehnte Essen frei) bindet die Büros. Bewertungen im Internet werden beantwortet, auch die kritischen.

4.4 Reservierung, Feiern und Bezahlung

Reserviert wird telefonisch und über die Website; ein Reservierungssystem verwaltet die Tische und schickt Erinnerungen, damit weniger Tische leer bleiben. Feiern bis 40 Personen werden mit einem festen Menü und Vorkasse von 30 Prozent gebucht. Gutscheine werden über die Kasse verkauft. Beahlt wird bar oder mit Karte; die Kartengebühren sind mit 0,55 Prozent des Nettoumsatzes in den Bürokosten eingeplant.

KAPITEL 5

Management

Dieses Kapitel stellt den Gründer, die Rechtsform, das Team und die Kapazität des Gasthauses dar.

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Stefan Lorenz, 42 Jahre, ist in Mülheim an der Ruhr aufgewachsen und lebt mit seiner Frau und zwei Kindern im Alter von elf und 14 Jahren im Stadtteil Speldorf. Nach der Fachoberschulreife hat er in einem Mülheimer Restaurant Koch gelernt und danach in Hotelküchen, in einem Restaurant in Düsseldorf und in einem großen Brauhaus gearbeitet, zuletzt sieben Jahre als Küchenchef eines Hotelrestaurants in Essen. 2013 hat er die Prüfung zum Küchenmeister vor der IHK abgelegt.

Fachlich ist er für das Vorhaben gut aufgestellt. Er kennt die Küche, die er kochen will, aus eigener Arbeit, er hat in jeder Größenordnung gearbeitet, vom Mittagstisch bis zum Bankett, und er hat als Küchenchef ein Team von sechs Köchen und zwei Auszubildenden geführt. Gesellenbrief und Küchenmeisterzeugnis liegen dem Plan als Anlage bei.

Kaufmännisch bringt er mehr mit als viele Köche, aber nicht alles. Als Küchenchef hat er die Speisen kalkuliert, den Wareneinsatz monatlich gegen das Budget des Hotels gesteuert, mit Lieferanten verhandelt und die Dienstpläne der Küche unter Beachtung des Arbeitszeitgesetzes erstellt; die Prüfung zum Küchenmeister umfasst Kostenrechnung und Personalwirtschaft. Eine eigene Buchhaltung, Lohnabrechnungen und Umsatzsteuer-Voranmeldungen hat er bisher nicht verantwortet, und den Service hat er nicht geleitet. Diese Lücken schließt er auf vier Wegen: mit einem Abendkurs „Buchführung und Lohn für Gastronomen“ von Februar bis April 2027, mit einem Steuerberater, der Finanz- und Lohnbuchhaltung übernimmt, mit einem Kassensystem, das Umsatz, Wareneinsatz und Arbeitszeiten täglich auswertet, und mit einer erfahrenen Restaurantfachkraft, die den Service führt. Die monatliche Auswertung bespricht er im ersten Jahr mit dem Steuerberater.

Zur Motivation: Stefan Lorenz wollte seit Jahren ein eigenes Restaurant führen und hat dafür gespart. Den Ausschlag gab, dass ein eingerichtetes Lokal in seiner Heimatstadt frei wird, dessen Größe zu einem Inhaber passt, der selbst kocht.

Er wechselt ohne Unterbrechung aus der Anstellung in die Selbständigkeit. Sein Arbeitsvertrag hat eine Kündigungsfrist von drei Monaten zum Monatsende; er kündigt selbst, aber erst nach der Zusage der KfW, spätestens am 30. November 2026, zum 28. Februar 2027. Ein Anspruch auf Arbeitslosengeld und damit ein Gründungszuschuss kommen nicht in Betracht, und eine Sperrzeit nach § 159 SGB III spielt keine Rolle, weil kein Arbeitslosengeld beantragt wird. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot enthält sein Arbeitsvertrag nicht.

Tabelle 9 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
2000	Realschule in Mülheim an der Ruhr	Fachoberschulreife
08/2000–06/2003	Restaurant in Mülheim an der Ruhr	Ausbildung zum Koch, Abschlussprüfung vor der IHK 06/2003
07/2003–12/2005	Hotelrestaurant am Niederrhein	Jungkoch, alle Posten
01/2006–06/2010	Restaurant in Düsseldorf	Chef de partie (Saucier), Mitarbeit an der Karte
07/2010–12/2013	Brauhausrestaurant mit 180 Plätzen in Essen	Sous-Chef, Einkauf und Dienstplan der Küche
09/2011–06/2013	berufsbegleitend, IHK	Geprüfter Küchenmeister mit Ausbildereignung, Prüfung 06/2013
01/2014–12/2019	Tagungshotel in Duisburg	stellvertretender Küchenchef, Bankett bis 250 Gäste
01/2020–02/2027	Hotelrestaurant mit 120 Plätzen und Bankett in Essen	Küchenchef: sechs Köche, zwei Auszubildende, Dienstpläne, Einkauf, Kalkulation, Wareneinsatz-Controlling, HACCP-Konzept
05–10/2026	Gründungsberatung	Businessplan, Finanzplanung, Prüfung von Pacht- und Ablösevertrag
02–04/2027	Abendkurs	Buchführung und Lohn für Gastronomen (angemeldet)

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

5.2 Rechtsform

Das Gasthaus wird als Einzelunternehmen geführt. Die Rechtsform ist einfach und günstig und passt zu einem Betrieb, in dem der Inhaber selbst arbeitet und die Gaststättenerlaubnis ohnehin an seine Person gebunden ist. Stefan Lorenz haftet persönlich; Schäden gegenüber Gästen deckt die Betriebshaftpflichtversicherung. Ob der Betrieb nach Art und Umfang einen kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und deshalb ins Handelsregister einzutragen ist, klärt der Steuerberater zum Start. Offengelegt wird: Stefan Lorenz hält keine Beteiligungen an anderen Unternehmen, übt keine Nebentätigkeit aus und hat keine Verbindlichkeiten; das steht auch in seiner Selbstauskunft für die Hausbank.

5.3 Organisation und Kapazität

Das Team besteht aus dem Inhaber, einem Koch, einer Restaurantfachkraft in Vollzeit, einer Servicekraft in Teilzeit und vier Minijobbern für Spüle und Service. Der Koch und die Restaurantfachkraft sind frühere Kollegen von Stefan Lorenz aus dem Hotel; beide haben zugesagt, die Arbeitsverträge ab dem 1. April 2027 sind unterschriftsreif und werden nach der Zusage der KfW unterschrieben. Die Teilzeitkraft und die Minijobber werden im Januar und Februar 2027 gesucht. Alle Löhne liegen über dem Mindestlohn von 14,60 Euro.

Tabelle 10 — Personal im ersten Jahr

Stelle	Stunden je Woche	Brutto je Monat
Inhaber, Küchenchef	rund 58	Entnahme
Koch, Vollzeit	40	3.200 €
Restaurantfachkraft, Vollzeit, Leitung Service	40	2.900 €
Servicekraft, Teilzeit	25	1.600 €
vier Minijobber, Spüle und Service	je rund 9	je 560 €
Summe Löhne		9.940 €

Mit den Arbeitgeberanteilen kostet das Personal im ersten Jahr 148.457 €. Die Löhne steigen im Plan um drei Prozent im Jahr.

Die Kapazität wird aus Plätzen, Öffnungstagen und Gästen je Tag abgeleitet, nicht aus dem Umsatz. Am Mittag rechnet der Plan mit 34 Gästen je Tag; das sind weniger als zwei Drittel der Plätze bei einer Belegung. Am Abend rechnet er von dienstags bis donnerstags mit 22 Gästen, freitags und samstags mit 48 und sonntags mit 41 Gästen über den Tag. Selbst freitags und samstags ist damit nicht jeder Platz einmal besetzt; die 30 Plätze auf der Terrasse sind darin nicht zusätzlich gerechnet, sie machen den Sommer stärker. Geöffnet ist an 50 Wochen im Jahr; im Januar schließt das Gasthaus für zwei Wochen.

Tabelle 11 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Plätze innen / Terrasse (April bis September)	52 / 30	52 / 30	52 / 30
Gäste je Woche Mittagstisch bei vollem Betrieb (4 Tage × 34)	136	136	136
Gäste je Woche Abend und Sonntag bei vollem Betrieb	203	203	203
Öffnungswochen	50	50	50
Anlauf	April 80 %, ab November voll	voll	voll, Preise +3 %
Gäste Mittagstisch im Jahr	6.445	6.800	6.800
Gäste Abend und Sonntag im Jahr	9.620	10.150	10.150
Gäste insgesamt	16.065	16.950	16.950

Die Rechnung ist vorsichtig. Sie setzt keine zweite Belegung der Tische voraus, keinen Außer-Haus-Verkauf und keine Erhöhung der Gästezahl im dritten Jahr; dort steigen nur die Preise um drei Prozent, gleichauf mit den Löhnen. Feiern und das Weihnachtsgeschäft sind in den Gästen enthalten und erklären den starken Dezember.

Die Arbeitszeit des Inhabers ist der Teil der Rechnung, der Grenzen hat. Stefan Lorenz steht von dienstags bis sonntags in der Küche und verwendet weitere Stunden für Einkauf, Planung und Büro; er arbeitet damit rund 58 Stunden in der Woche, so viel wie heute als Küchenchef mit Überstunden. Der Koch arbeitet so, dass an jedem Öffnungstag eine Schicht ohne den Inhaber möglich ist; Montag ist Ruhetag, im Januar sind zwei Wochen Betriebsurlaub. Fällt der Inhaber länger aus, führt der Koch die Küche mit verkleinerter Karte weiter (Kapitel 6.2).

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen in der Auslastung und im Feiergeschäft. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 12 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Zweite Belegung freitags und samstags	hoch	jeder zusätzliche Gast am Abend bringt rund 39 € Nettoumsatz bei rund 29 % Wareneinsatz
Feiern und Firmenveranstaltungen außerhalb des Dezembers	mittel	Gastraum für 40 Personen, Menü mit Vorkasse
Mittagstisch-Stammkunden aus neuen Büros in der Altstadt	mittel	jeder zusätzliche Mittagsgast am Tag sind rund 200 Essen mehr im Jahr
Catering für Feiern außer Haus	gering	mit vorhandener Küche möglich, erst ab Jahr 2

6.2 Risiken

Die Risiken eines Restaurants sind die Gäste, das Personal und der Inhaber selbst. Der Plan nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen.

Tabelle 13 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Weniger Gäste als geplant, vor allem an Wochentagabenden	mittel	hoch	bei 85 % der Gäste deckt der Gewinn im ersten Jahr nur 24 % des Bedarfs, siehe 7.1
Koch oder Restaurantfachkraft unterschreiben die Arbeitsverträge nicht oder kündigen später	mittel	hoch	beide wollen wechseln; Nachbesetzung in der Gastronomie dauert, Aushilfen sind teurer
Ausfall oder Überlastung des Inhabers	mittel	hoch	rund 58 Stunden je Woche; Koch als Vertretung, Krankentagegeld ab dem 15. Tag
Gaststättenerlaubnis kommt nicht rechtzeitig	gering	mittel	Antrag im Januar 2027; vorläufige Erlaubnis möglich
Kreditzusage der KfW bleibt aus oder verzögert sich	gering	hoch	ohne Zusage keine Unterschrift unter Pacht- und Ablösevertrag
Konditionen: Zinssatz bei Zusage höher als angenommen	mittel	mittel	je Prozentpunkt rund 1.150 € mehr Zins im Jahr
Pacht- und Ablösevertrag werden nicht unterschrieben	gering	hoch	beide ausgehandelt und unterschriftsreif; ohne sie kein Vorhaben
Sicherheiten reichen der Hausbank nicht	mittel	mittel	Bürgschaftsbank als Option, siehe 8.2
Wareneinsatz steigt (Lebensmittelpreise)	mittel	mittel	1 Prozentpunkt kostet rund 5.000 € Gewinn im Jahr
Energiepreise steigen	mittel	gering	Energie mit 1.650 € im Monat angesetzt
Technischer Ausfall in der Küche	gering	mittel	gebrauchte Technik; Instandhaltung in den Kosten, Reserve
Ende der Anstellung verzögert sich	gering	mittel	Kündigung erst nach der Zusage; die Eröffnung verschöbe sich um einen Monat

Das gewichtigste Risiko ist die Auslastung. Ein Restaurant mit Personal und Pacht hat hohe feste Kosten; jeder Gast, der fehlt, fehlt fast vollständig im Gewinn.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 14 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Weniger Gäste	Kosten anpassen, bevor die Kasse leidet: bei schwachen Wochentagabenden Öffnung dienstags nur mittags, Minijobstunden kürzen, Karte straffen; Reserve in der Kasse, die Ende März 2028 bei 54.091 € liegt
Personal	Arbeitsverträge mit Koch und Restaurantfachkraft direkt nach der Zusage unterschreiben, Zusagen vor dem Start schriftlich, faire Löhne über dem Mindestlohn, planbare Dienstpläne mit Montag frei; bei Ausfall Aushilfe über Personalagentur
Ausfall des Inhabers	Koch führt die Küche mit kleiner Karte; Krankengeld und Krankentagegeld (Beitrag in Blatt 1), Berufsunfähigkeitsversicherung
Gaststättenerlaubnis	vollständiger Antrag im Januar 2027 mit allen Nachweisen, vorläufige Erlaubnis als Rückfall; Sonderkündigungsrecht im Pachtvertrag
Kreditzusage	kein Pacht- oder Ablösevertrag und keine Kündigung vor der Zusage
Zinssatz höher	Kapitaldienst im dritten Jahr in der strengsten Lesart gedeckt (8.3); bei höherem Zins bleibt ein größerer Teil der Reserve bis zum Tilgungsbeginn gebunden (Entscheidungsregel 7.3)
Pacht- und Ablösevertrag	Unterschrift beider Verträge am selben Tag nach der Zusage
Sicherheiten	Sicherungsübereignung von Inventar und Neuanschaffungen, Risikolebensversicherung; Bürgschaftsbank als Option
Wareneinsatz	monatliches Controlling über das Kassensystem, saisonale Karte, Preise zweimal im Jahr prüfen
Energie	Kombidämpfer statt mehrerer Einzelgeräte, LED-Beleuchtung, Abschaltplan nach Küchenschluss
Technik	Durchsicht durch den Gastro-Fachhändler vor der Ablöse, Wartung der Kühlung und des Fettabscheiders
Ende der Anstellung	Kündigung spätestens am 30. November 2026; Pachtbeginn erst am 1. März 2027

Insgesamt ist das Risiko eines Restaurants nicht klein, und der Plan stellt es nicht so dar. Die festen Kosten liegen im zweiten Jahr bei rund 23.200 € im Monat, der größte Teil davon Personal und Pacht. Kapitel 7.1 rechnet durch, was bei weniger Gästen bleibt und ab wann die Kosten angepasst werden müssen.

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

Grundlage des Umsatzes ist die Kapazitätsrechnung in Kapitel 5.3: 16.065 Gäste im ersten Jahr, bewertet mit dem durchschnittlichen Bon aus Kapitel 2.4. Alle Umsätze sind netto, ohne Umsatzsteuer. Das erste Planjahr läuft von April 2027 bis März 2028. Der Umsatz des ersten Jahres beträgt 474.525 €. Im April 2027 sind es 33.378 €; die Terrasse macht Mai bis September stark, Weihnachtsfeiern machen den Dezember zum stärksten Monat, der Januar mit zwei Wochen Betriebsurlaub ist der schwächste.

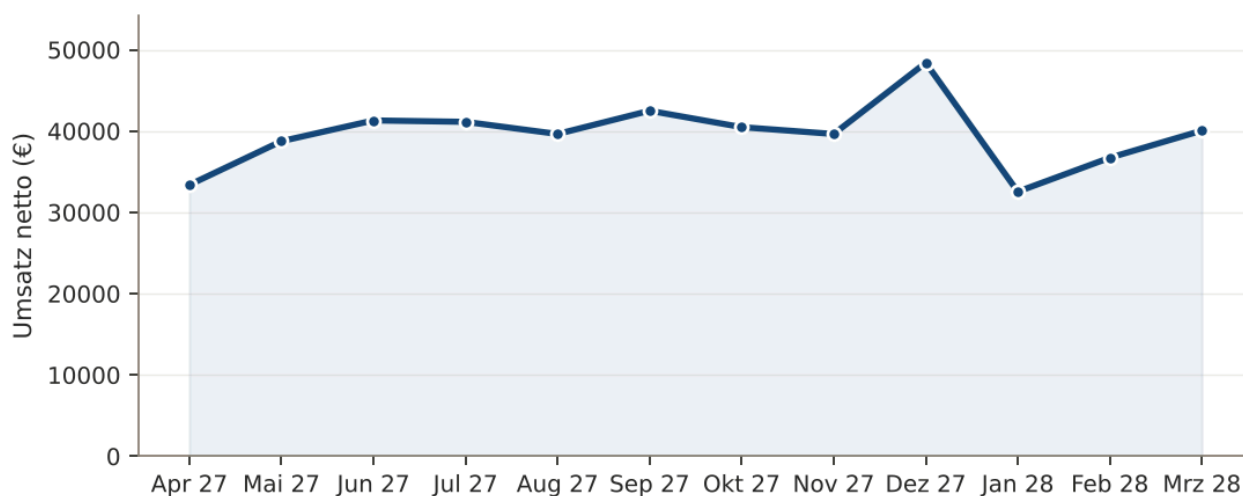


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Jahr (netto)

Tabelle 15 — Umsatz im ersten Jahr nach Bereichen (€, netto)

Bereich	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Jahr 1
Speisen Mittag	5.593	6.493	6.921	6.891	6.641	7.120	6.782	6.641	8.109	5.453	6.152	6.711	79.507
Speisen à la carte	19.288	22.394	23.869	23.768	22.905	24.556	23.392	22.905	27.968	18.806	21.217	23.146	274.213
Getränke	8.497	9.866	10.516	10.471	10.091	10.818	10.305	10.091	12.321	8.285	9.347	10.197	120.805
Summe Umsatz	33.378	38.752	41.305	41.130	39.637	42.495	40.479	39.637	48.398	32.544	36.716	40.054	474.525

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 500.672 €, das sind 5,5 % mehr als im ersten Jahr. Der Anstieg entsteht nicht aus einer neuen Annahme, sondern daraus, dass der Anlauf des ersten Jahres wegfällt: Das zweite Jahr setzt die Gästezahl des letzten Monats im ersten Jahr fort. Im dritten Jahr plant das Gasthaus 515.693 €, bei gleicher Gästezahl mit drei Prozent höheren Preisen.

Tabelle 16 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz (netto)	474.525 €	500.672 €	515.693 €
Wareneinsatz	138.646 €	146.286 €	150.675 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	135.030 €	135.432 €	137.614 €
Gewinn vor Steuern	62.202 €	72.668 €	76.729 €
Umsatzrendite	13,1 %	14,5 %	14,9 %

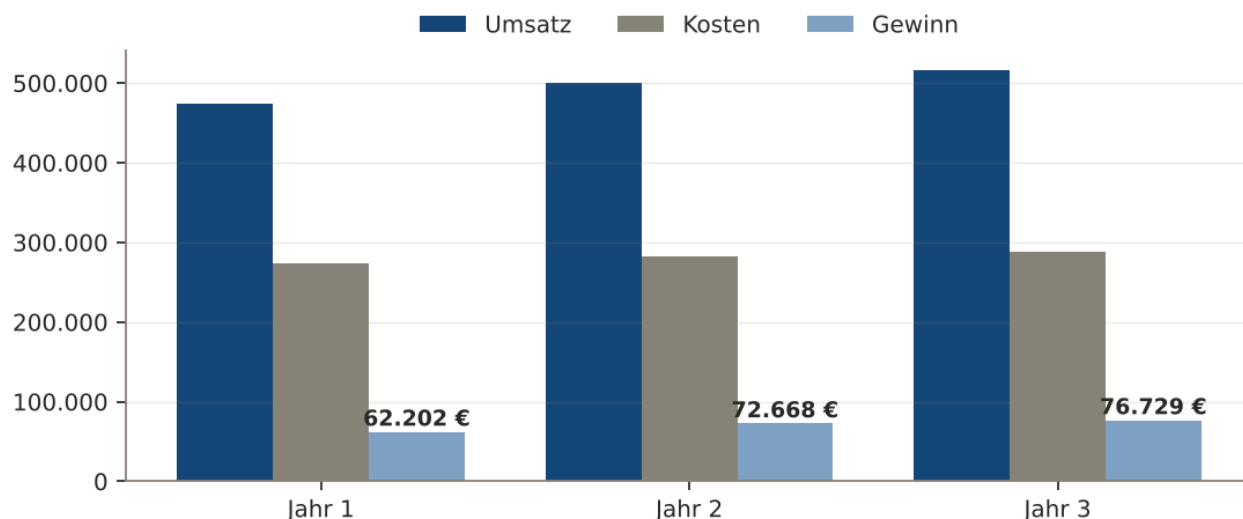


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, liegt im zweiten Jahr bei 14,5 %. Sie ist für ein Restaurant dieser Größe plausibel, weil der Inhaber selbst kocht und sein Einkommen im Gewinn steckt, nicht in den Personalkosten; ein angestellter Küchenchef würde den Gewinn um sein Gehalt mindern. Der Wareneinsatz liegt bei 29,2 % des Umsatzes. Die größten Kostenblöcke sind Personal mit 122.858 € und Sozialabgaben mit 30.052 €, Pacht und Energie mit 68.544 € sowie der Wareneinsatz mit 146.286 €.

Tragfähigkeit: Der Maßstab ist der volle Anteil von Stefan Lorenz am Bedarf seines Haushalts. Er beträgt im ersten Jahr 4.275 € im Monat oder 51.300 € im Jahr und enthält Krankenversicherung, Altersvorsorge und eine Rücklage für die Einkommensteuer (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt ihn nach Gewerbesteuer zu 106 %; ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 57.360 €, die Deckung auf 110 %, im dritten Jahr auf 115 %. Das Gasthaus trägt seinen Inhaber damit ohne Förderung. Das Gehalt der Ehefrau ist in dieser Rechnung nicht enthalten; es deckt nur ihren eigenen Anteil am Haushalt.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, weil der Gewinn über dem Freibetrag von 24.500 Euro liegt; gerechnet ist mit dem Hebesatz der Stadt Mülheim an der Ruhr von 580 Prozent. Sie ist keine Betriebsausgabe und wird deshalb hier vom Gewinn abgezogen. Die Einkommensteuer ist über die monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; die Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer ist dort berücksichtigt.

Tabelle 17 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	62.202 €	72.668 €	76.729 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 580 %)	7.653 €	9.764 €	10.597 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	54.549 €	62.904 €	66.132 €
privater Bedarf (voller Anteil)	51.300 €	57.360 €	57.360 €
Deckungsgrad	106 %	110 %	115 %

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger Gäste kommen?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Variabel sind der Wareneinsatz und die Kartengebühren (29,8 % vom Umsatz), alle übrigen Kosten sind fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 271.067 € oder rund 22.600 € im Monat. Gewerbesteuer mit

Hebesatz 580 Prozent, Bedarf wie oben. Die Staffel unterstellt, dass bei weniger Gästen das ganze Team bleibt und bezahlt wird; sie zeigt also den ungünstigen Fall, in dem nicht gegengesteuert wird.

Tabelle 18 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	16.065	474.525 €	54.549 €	106 %
85 %	13.655	403.346 €	12.212 €	24 %
70 %	11.246	332.167 €	-37.779 €	–
50 %	8.033	237.262 €	-104.432 €	–

Kommen im ersten Jahr nur 85 Prozent der geplanten Gäste, deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 24 %. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 385.958 € Umsatz oder 81 % des Plans; der Plan liegt 23 % darüber. Der volle Bedarf ist erst ab 468.714 € gedeckt, das sind 99 % des Plans. Das ist die ehrliche Lesart dieses Plans: Das erste Jahr trägt den Inhaber, wenn die Gäste im geplanten Umfang kommen, und hat darüber hinaus kaum Spielraum.

Tabelle 19 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Gäste	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	16.950	500.672 €	62.904 €	110 %
85 %	14.408	425.572 €	19.923 €	35 %
70 %	11.865	350.471 €	-32.821 €	–
50 %	8.475	250.336 €	-103.148 €	–

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 278.964 €, liegt der betriebliche Break-even bei 397.204 € oder 79 % des Plans; der Plan liegt 26 % darüber. Der volle Bedarf ist ab 490.784 € gedeckt; der Plan liegt 2 % darüber. Im dritten Jahr liegt diese Schwelle bei 500.022 €, der Plan 3 % darüber.

Tabelle 20 — Erlösrückgang im ersten Jahr (Gäste unverändert)

Bon je Gast	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
Planwert	474.525 €	54.549 €	106 %
– 5 %	450.799 €	41.276 €	80 %
– 10 %	427.072 €	28.002 €	55 %
– 15 %	403.346 €	12.212 €	24 %

Ein kleinerer Bon je Gast entsteht, wenn Gäste auf Vorspeise, Dessert oder das zweite Getränk verzichten, was in einer schwachen Konjunktur als Erstes geschieht. Fünf Prozent weniger Bon kosten im ersten Jahr rund ein Viertel der Deckung. Die Karte ist deshalb so gebaut, dass ein Hauptgericht allein satt macht, der Service aber Vorspeise und Dessert anbietet.

Rückfallszenario: Was trägt das zweite Jahr, wenn die Abende unter der Woche dauerhaft schwach bleiben und der Umsatz nicht über das Niveau des ersten Jahres hinauskommt? Überschlüssig – außerhalb der Planrechnung gerechnet, mit den Kosten und dem variablen Anteil des ersten Jahres – stünden 440.000 € bis 465.000 € Umsatz Kosten von rund 402.000 € bis 409.000 € gegenüber; es blieben nach Gewerbesteuer etwa 35.000 € bis 49.000 € und damit 61 % bis 86 % des Bedarfs. Die Lücke würde aus der Kasse gedeckt, die Ende März 2028 nach Plan bei 54.091 € liegt; der Kapitaldienst des zweiten Jahres von 7.995 € bliebe bezahlbar. In diesem Fall greift die Gegenmaßnahme aus Kapitel 6.3: dienstags abends schließen und die Minijobstunden kürzen.

Die Stellschraube ist deshalb die Auslastung, und dort vor allem die Abende von dienstags bis donnerstags. Die Entscheidungsregel in Kapitel 7.3 sorgt dafür, dass die Reserve in der Kasse bleibt, bis die Gästezahlen bestätigt sind.

7.2 Liquiditätsplanung

Die Liquiditätsplanung umfasst einen Vorlaufmonat und 24 Betriebsmonate von April 2027 bis März 2029. Sie beginnt im März 2027, weil Pacht, Inventarablöse, Renovierung und Erstausrüstung vor der Eröffnung bezahlt werden. In diesem Vorlaufmonat fließen 145.000 € zu, der Kredit von 115.000 € und die Einlage von 30.000 €, und 139.590 € ab: die Inventarablöse, Küchenergänzung, Kasse und Einrichtung, die Renovierung, die Erstausrüstung mit Ware, die Kautions, die Gebühren, die Pacht für März, das Eröffnungsmarketing sowie Zinsen und Kontoführung. Darin enthalten sind 19.827 € Vorsteuer, die mit der Voranmeldung für März im April erstattet werden. Der Vorlauf endet mit 5.410 € Kassenbestand; das ist der Saldoantrag für April 2027.

Der private Bedarf im Vorlaufmonat März 2027 ist darin nicht enthalten: Stefan Lorenz hat ab März kein Gehalt mehr und deckt seinen Anteil am Haushalt für diesen Monat aus der privaten Reserve von 8.000 Euro, die außerhalb des Vorhabens bleibt. Der Betrieb wird damit nicht belastet.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Die Familie lebt zu viert in einer Mietwohnung in Mülheim. Die gemeinsamen Ausgaben tragen die Eheleute je zur Hälfte, das Kindergeld fließt je zur Hälfte ein; persönliche Ausgaben trägt jeder selbst. Der Anteil von Stefan Lorenz enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Anspruch auf Krankengeld und ein privates Krankentagegeld ab dem 15. Tag, eine freiwillige Altersvorsorge mit Basisrente und Berufsunfähigkeitsversicherung, die freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, eine Risikolebensversicherung über die Kreditsumme und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Kinderbetreuung fällt für die beiden Schulkinder nicht an. Unterhaltspflichten und Privatkredite bestehen nicht. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn.

Tabelle 21 — Privater Bedarf je Monat (Anteil Stefan Lorenz)

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Miete warm mit Strom (Hälfte)	710 €	725 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt, Kinder (Hälfte)	880 €	900 €
Freizeit (Hälfte)	180 €	190 €
Telefon, Internet (Hälfte)	45 €	45 €
eigener Pkw	220 €	230 €
Sachversicherungen (Hälfte) und Risikolebensversicherung	110 €	115 €
Altersvorsorge (Basisrente, Berufsunfähigkeit)	300 €	320 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankentagegeld	1.080 €	1.250 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	50 €	55 €
Rücklagen (Hälfte)	150 €	150 €
Rücklage Einkommensteuer	450 €	700 €
Sonstiges	100 €	100 €
Summe (voller Anteil)	4.275 €	4.780 €

Tabelle 22 — Vom Bedarf zur Entnahme aus dem Gasthaus (je Monat)

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
voller Anteil am Haushaltsbedarf	4.275 €	4.780 €
abzüglich Hälfte des Kindergelds für zwei Kinder	– 259 €	– 259 €
Entnahme aus dem Gasthaus	4.016 €	4.521 €

Offengelegt wird der Beitrag der Familie: Die Ehefrau arbeitet in Vollzeit und trägt ihre Hälfte der gemeinsamen Ausgaben aus ihrem Gehalt; dieses Gehalt steht nicht in der Rechnung und wird für das Gasthaus nicht gebraucht. Das Gasthaus muss monatlich 4.016 € im ersten Jahr und 4.521 € ab dem zweiten Jahr tragen; genau diese Beträge stehen als Privatentnahme in der Liquiditätsplanung.

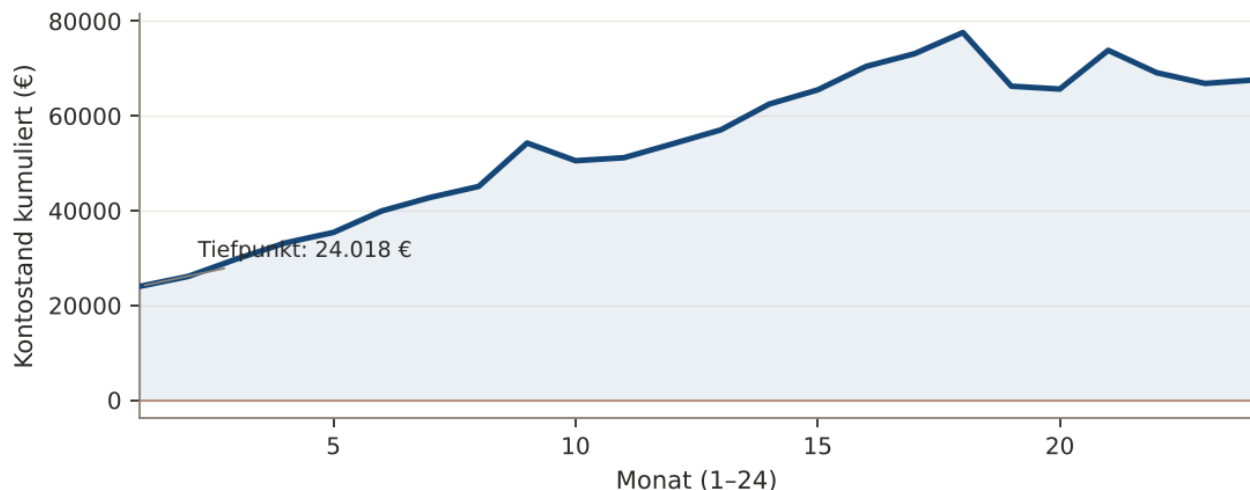


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 24.018 € im April 2027, im ersten Betriebsmonat: Löhne, Pacht und Entnahme laufen vom ersten Tag, der Umsatz liegt erst bei 80 Prozent, und die Erstattung der Vorsteuer aus dem März ist darin enthalten. Danach steigt der Bestand und liegt am Ende des ersten Jahres bei 54.091 €, am Ende des zweiten bei 67.583 €; der niedrigste Stand des zweiten Jahres liegt bei 57.052 €. Im Oktober 2028 sinkt die Kasse, weil der erste Gewerbesteuerbescheid die Nachzahlung für 2027 und die Vorauszahlungen für 2028 auf einmal fällig stellt. Eine Kontokorrentlinie über 15.000 € wird im Bankgespräch angefragt; sie ist im Kapitalbedarf nicht enthalten und wird nach der Planung in keinem Monat in Anspruch genommen.

Dass die Kasse in den ersten beiden Jahren wächst, hat zwei Gründe: Die Abschreibungen kosten kein Geld, und bis März 2029 wird fast nur der Zins gezahlt. Die Überschüsse bleiben bewusst im Gasthaus. Sie sind die Reserve für schwache Monate und für die Tilgung ab März 2029; eine Sondertilgung ist beim StartGeld nur gegen Vorfälligkeitsentschädigung möglich und deshalb nicht geplant.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 78.200 €, alle Beträge netto. Den größten Teil macht die Inventarablöse von 38.000 € aus. Dazu kommen die Küchenergänzung mit Kombidämpfer, Vakuumierer und Kleingeräten für 14.500 €, das Kassensystem mit TSE, Handhelds, Küchendrucker und Kartenterminal für 4.800 €, Laptop und Drucker für 900 €, die Einrichtung mit Terrassenmöbeln, Schirmen, Geschirr, Gläsern und Beleuchtung für 11.000 € und die Erstausrüstung mit Lebensmitteln, Getränken und Wein für 9.000 €.

Tabelle 23 — Abschreibungsplan (in €)

Wirtschaftsgut	Anschaffung	Nutzungsdauer	Abschreibung je Jahr
Inventarabläse (Küche, Kühlung, Schankanlage, Mobiliar)	38.000	5 Jahre (Restnutzungsdauer)	7.600
Küchenergänzung (Kombidämpfer, Vakuumierer, Kleingeräte)	14.500	8 Jahre	1.813
Kassensystem, Handhelds, Kartenterminal	4.800	3 Jahre	1.600
Laptop, Drucker	900	3 Jahre	300
Einrichtung (Terrasse, Geschirr, Gläser, Beleuchtung)	11.000	5 Jahre	2.200
Summe	69.200		13.512

Die Ware der Erstausrüstung wird verbraucht und nicht abgeschrieben. Die Renovierung im März 2027 ist Erhaltungsaufwand des Vorlaufmonats und belastet die Planjahre nicht. Die Nutzungsdauern des gebrauchten Inventars und den Anteil geringwertiger Wirtschaftsgüter, etwa bei Geschirr und Gläsern, bestätigt der Steuerberater; der Plan rechnet vorsichtig ohne Sofortabschreibung.

Angebot oder Schätzung: Die Inventarabläse beruht auf der ausgehandelten Ablöse und der Inventarliste mit Zeitwerten. Für die Küchenergänzung, das Kassensystem und die Einrichtung liegen Angebote vom September 2026 vor, für die Renovierung zwei Angebote von Handwerksbetrieben, für die Beratung Honorarangebote von Rechtsanwalt und Steuerberater. Damit sind 61 % des Kapitalbedarfs durch Vertrag oder Angebot belegt. Geschätzt sind Laptop und Drucker mit 900 €, die Erstausrüstung mit Ware nach der ersten Bestellung laut Karte mit 9.000 € und das Eröffnungsmarketing mit 4.500 €; für Laptop und Marketing werden vor der Beauftragung Angebote eingeholt und nachgereicht.

Kauf oder Leasing: Für den Kombidämpfer liegt neben dem Kaufangebot ein Leasingangebot über 60 Monate vor, das in der Summe rund 20 Prozent teurer ist als der Kauf. Gekauft wird aus drei Gründen: Der Kauf ist günstiger, das Gerät kann der Hausbank zur Sicherheit übereignet werden, und die Leasingrate liefe auch in schwachen Monaten weiter, ohne dass das Gerät dem Gasthaus gehört.

Tabelle 24 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (€, netto)

Kostenart	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Jahr 1
Wareneinsatz	9.752	11.323	12.069	12.017	11.581	12.416	11.827	11.581	14.141	9.509	10.728	11.703	138.646
Personal	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	119.280
Sozialabgaben	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	29.177
Pacht, Energie	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	67.200
Büro, Kasse	454	483	497	496	488	504	493	488	536	449	472	490	5.850
Werbung	450	450	450	450	450	450	400	400	400	400	400	400	5.100
Versicherungen	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	4.680
Steuerberatung	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6.600
Zinsen, Konto	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	6.798
Abschreibungen	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	13.512
Fortbildung	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Sonstiges	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	15.000
Summe Kosten	22.797	22.827	22.841	22.840	22.832	22.848	22.787	22.782	22.830	22.743	22.766	22.784	273.676

Die Kosten folgen beim Wareneinsatz dem Umsatz; Personal, Pacht und Abschreibungen sind feste Beträge. Im zweiten Jahr steigen die Kosten auf 281.718 €, vor allem durch höhere Löhne, den höheren Wareneinsatz bei vollem Betrieb und den ersten Jahresabschluss beim Steuerberater, im dritten auf 288.289 €.

Entscheidungsregel für Investitionen und Entnahmen über den Plan: Eine zusätzliche Anschaffung, etwa ein zweiter Kühlschrank für die Terrasse oder neue Gastraumstühle, oder eine Entnahme über den Planwert erfolgt nur, wenn der Kassenbestand danach nicht unter die Höhe der angefragten Kontokorrentlinie von 15.000 € fällt und die Gästezahlen der letzten drei Monate im Plan liegen. Vor dem Tilgungsbeginn im März 2029 gilt zusätzlich, dass nach der Maßnahme mindestens die Tilgung eines Jahres von 14.375 € in der Kasse bleibt. Diese Regel ist bindend und keine Absichtserklärung; nach Planstand liegt der Kassenbestand am Ende des ersten Jahres bei 54.091 €.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist, welche Sicherheiten es gibt und wie der Kredit bedient wird.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 145.000 €. Die größte Position ist die Inventarablöse mit 38.000 € oder 26 % des Bedarfs. Sie ist kein Ausstattungswunsch, sondern Voraussetzung des Geschäftsmodells: Ohne sie müssten Küche, Kühlung, Schankanlage und Mobiliar neu gekauft werden. Eine neue Ausstattung in dieser Größe hätte nach den Angeboten des Fachhändlers ein Vielfaches gekostet und den Start um Monate verzögert. Eine Eröffnung in leeren Räumen wurde deshalb verworfen.

Die Höhe der Ablöse ist aus der Inventarliste hergeleitet: Der Vorpächter hat die Geräte und Möbel mit Anschaffungsjahr und Zeitwert aufgelistet, ein Gastro-Fachhändler hat Zustand und Restnutzungsdauer durchgesehen und für zwei Geräte mit hohem Alter Abschläge empfohlen. Verlangt waren 52.000 Euro, vereinbart sind 38.000 Euro netto. Der Vorpächter stellt eine Rechnung mit Umsatzsteuer; die Vorsteuer wird im April 2027 erstattet.

Die Betriebsmittel von 45.637 € umfassen die Renovierung, die Beratungskosten für Pachtvertrag und Gründung, Anlaufkosten für Löhne, Pacht und Entnahme in den ersten Monaten, solange der Umsatz unter dem vollen Niveau liegt, und eine Reserve. Die Gründungskosten von 21.163 € enthalten die Pachtkaution, die Gebühren für Gaststättenerlaubnis, Gewerbe, Nachweise und Belehrungen, die Vorlaufkosten des März 2027 mit Pacht, Nebenkosten, Energie, Versicherung, Zinsen und Kontoführung, das Eröffnungsmarketing und den Abendkurs.



Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 25 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Inventarablöse Vorpächter	38.000 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	30.000 €
Küchenergänzung	14.500 €	KfW-StartGeld über die Hausbank	115.000 €
Kassensystem mit TSE	4.800 €		
Laptop, Drucker	900 €		
Einrichtung, Terrasse	11.000 €		
Erstausstattung Ware	9.000 €		
Renovierung	18.000 €		
Beratung (Anwalt, Steuerberater)	2.400 €		
Anlaufkosten	17.000 €		
Reserve	8.237 €		
Pachtkautiön	9.900 €		
Gebühren, Vorlaufkosten März 2027	6.413 €		
Eröffnungsmarketing	4.500 €		
Abendkurs	350 €		
Summe	145.000 €	Summe	145.000 €

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Eingebracht werden 30.000 € als Bareinlage aus den Ersparnissen von Stefan Lorenz. Eine private Reserve von 8.000 Euro bleibt bewusst außerhalb des Vorhabens; sie deckt unter anderem seinen Anteil am Haushalt im Vorlaufmonat März. Beides steht in der Selbstauskunft. Sacheinlagen gibt es nicht.

Damit liegt die Eigenkapitalquote bei 20,7 %. Das ist für eine Gastronomiegründung ordentlich, aber nicht hoch, und es soll nicht anders dargestellt werden. Das Förderprogramm verlangt formal keine Mindestquote, die Hausbank bezieht die Eigenmittel aber in ihre Bonitätsprüfung ein. Dazu kommen vier Argumente: die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW für die Hausbank, die Sicherungsübereignung von Inventar und Neuanschaffungen mit einem Anschaffungswert von zusammen 69.200 €, zwei tilgungsfreie Anlaufjahre und die Kapitaldienstfähigkeit nach dieser Planung (Kapitel 8.3).

Als Sicherheiten werden der Hausbank angeboten: die Sicherungsübereignung des Inventars und der Neuanschaffungen, die Abtretung des Anspruchs auf Rückzahlung der Pachtkautiön und eine Risikolebensversicherung über die Kreditsumme, deren Beitrag im privaten Bedarf enthalten ist. Gebrauchte Gastronomieausstattung ist als Sicherheit nur mit hohem Abschlag verwertbar; das ist dem Gründer bewusst. Welche Sicherheiten die Hausbank verlangt, wird im Kreditgespräch abgestimmt; sie stehen aus. Familiäre Sicherheiten gibt es nicht; die Bürgschaftsbank bleibt als Option, falls die Hausbank weitere Sicherheiten verlangt.

Bestehende Verbindlichkeiten gibt es nicht: keine Privatkredite, keine Leasingverträge, keine Bürgschaften für Dritte. Beteiligungen hält Stefan Lorenz nicht (Kapitel 5.2).

8.3 Kredite und Kapitaldienst

Der Fremdkapitalbedarf von 115.000 € wird über den ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW (Programm 067) bei der Hausbank beantragt. Unterstellt sind 5,65 Prozent Sollzins, zehn Jahre Laufzeit und zwei tilgungsfreie Anlaufjahre ab der Auszahlung im März 2027; der Zinssatz entspricht dem Stand vom

29.09.2026 und ist für alle Antragsteller gleich. Die lineare Tilgung beträgt anschließend 1.197,92 € monatlich und beginnt im März 2029. Zinssatz und Tilgungsbeginn ergeben sich aus der Kreditzusage; der Zins wird am Tag der Zusage fest für die ganze Laufzeit.

Warum das StartGeld: Die KfW bietet für Gründungen auch den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (Programm 077) an. Er finanziert nach dem Merkblatt vom 10.12.2025 höchstens 35 Prozent der förderfähigen Kosten, setzt eine hundertprozentige Garantie einer Bürgschaftsbank voraus, und sein Zins richtet sich nach Bonitäts- und Besicherungsklasse, Stand 29.09.2026 zwischen 3,50 und 9,90 Prozent. Für ein Vorhaben dieser Größe deckt das StartGeld den ganzen Fremdkapitalbedarf in einem Kredit, mit festem Zins für alle und achtzigprozentiger Haftungsfreistellung der Hausbank; das ist für eine Gastronomiegründung mit wenig verwertbaren Sicherheiten der bankübliche Weg.

Der Kredit wird im März 2027 in einer Summe abgerufen, weil fast der ganze Betrag mit der Inventarablöse, der Renovierung, der Kautions- und der Erstausrüstung vor der Eröffnung fällig ist und die Anlaufkosten im April gebraucht werden. Eine Auszahlung in Teilbeträgen brächte keinen Vorteil. Der Antrag läuft über den vollen Betrag, weil eine Nachfinanzierung ein neuer Antrag wäre. Eine Bereitstellungsprovision von 0,15 Prozent im Monat, die die KfW ab dem sechsten Monat nach der Zusage auf nicht abgerufene Beträge erhebt, fällt deshalb nicht an. Die Programmgrenzen nach dem Merkblatt vom 18.06.2026 sind eingehalten: Das StartGeld reicht bis 200.000 Euro je Vorhaben, davon für Betriebsmittel bis 80.000 Euro; hier sind es 115.000 € Kredit, und Betriebsmittel und Gründungskosten liegen zusammen unter dieser Grenze.

Verworfen wurden zwei Alternativen. Eine regionale Brauerei hatte ein Darlehen für die Einrichtung gegen eine Bezugsbindung über zehn Jahre angeboten. Das hätte den Kredit verringert, aber den Einkauf von Bier an eine Marke und an deren Preise gebunden und die Karte unbeweglich gemacht. Ein Hausbankdarlehen ohne Förderung wäre teurer und ohne Haftungsfreistellung schwerer zu besichern gewesen.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die förmliche Antragstellung. Den Antrag auf den KfW-Kredit stellt die Hausbank und leitet ihn an die KfW weiter; er muss vor Beginn des Vorhabens gestellt sein, ein vorher unterschriebener Pacht- oder Ablösevertrag wäre förderschädlich. Erst nach der Zusage werden deshalb Pachtvertrag und Ablösevertrag unterschrieben, erst danach kündigt Stefan Lorenz seine Anstellung und unterschreibt die Arbeitsverträge, und erst im März 2027 wird der Kredit gegen Verträge und Rechnungen abgerufen. Bis dahin liegen ausschließlich nicht unterzeichnete Vertragsentwürfe und unverbindliche Angebote vor; die Entwürfe werden zum Bankgespräch vorgelegt.

Der Kapitaldienst besteht in den ersten beiden Jahren fast nur aus Zinsen und Kontoführung mit 6.798 € im ersten Jahr; im März 2029 kommt die erste Tilgungsrate hinzu, im dritten Jahr die vollen zwölf mit 14.375 €. Die folgende Übersicht stellt den Kapitaldienst drei Maßstäben gegenüber: dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme und – am strengsten und so, wie eine Bank selbst rechnet – nach Entnahme und Gewerbesteuer.

Tabelle 26 — Kapitaldienst und Kapitaldienstdeckung

Jahr	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	nach Entnahme	Deckung	nach Entnahme und GewSt	Deckung
1	6.798 €	75.715 €	11,1-fach	27.523 €	4,0-fach	19.869 €	2,9-fach
2	7.995 €	86.181 €	10,8-fach	31.929 €	4,0-fach	22.165 €	2,8-fach
3	20.733 €	90.242 €	4,4-fach	35.990 €	1,7-fach	25.393 €	1,2-fach

In der strengsten Lesart – nach voller Entnahme und Gewerbesteuer – beträgt der Cashflow 19.869 €, 22.165 € und 25.393 €; die Kapitaldienstdeckung liegt damit beim 2,9-fachen, 2,8-fachen und im dritten Jahr mit voller Tilgung beim 1,2-fachen. Die Kapitaldienstquote, also der Anteil des Kapitaldienstes an diesem

Cashflow, liegt im dritten Jahr bei 82 %. Ein um einen Prozentpunkt höherer Zins kostete in den ersten beiden Jahren rund 1.150 Euro im Jahr mehr und nähme dem dritten Jahr in der strengsten Lesart den größten Teil seines Puffers. Der Kapitaldienst ist tragbar, aber das dritte Jahr hat wenig Luft; der Engpass ist die Auslastung des Restaurants, nicht die Bedienung des Kredits. Die Reserve, die bis zum Tilgungsbeginn in der Kasse wächst, ist deshalb fest für die Tilgung eingeplant (Entscheidungsregel 7.3).

Ein Gründungszuschuss wird nicht beantragt. Er setzt einen Anspruch auf Arbeitslosengeld voraus; Stefan Lorenz wechselt ohne Unterbrechung aus der Anstellung in die Selbständigkeit, und eine Sperrzeit nach § 159 SGB III wegen der Eigenkündigung ist ohne Bedeutung, weil kein Arbeitslosengeld beantragt wird (Kapitel 5.1). Andere Zuschüsse sind nicht eingeplant.

Eine Kontokorrentlinie über 15.000 € wird im Bankgespräch angefragt. Sie ist im Kapitalbedarf nicht enthalten und wird nach der Planung in keinem Monat in Anspruch genommen; sie dient allein der Absicherung gegen schwache Monate, etwa einen verregneten Sommer, und gegen Reparaturen in der Küche.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt den Regeln des Förderkredits: Jeder Schritt setzt den vorangegangenen voraus. Erst der Antrag über die Hausbank, dann die Zusage, dann die Unterschriften unter Pacht-, Ablöse- und Arbeitsverträge und die Kündigung, dann der Antrag auf die Gaststättenerlaubnis, dann der Abruf und die Renovierung, dann die Eröffnung.

Tabelle 27 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
09/2026	Pachtvertrag und Ablösevertrag ausgehandelt, anwaltlich geprüft; Inventarliste durchgesehen; Angebote eingeholt	unterschriftsreif, nicht unterschrieben
09/2026	Zusagen von Koch und Restaurantfachkraft	Arbeitsverträge unterschriftsreif
10/2026	Bankgespräch, Antrag auf KfW-StartGeld über die Hausbank, Sicherheiten und Konditionen klären, Kontokorrent anfragen	geplant
11/2026	Zusage der KfW, Zinssatz fest	erwartet
11/2026	nach der Zusage: Unterschrift Pachtvertrag, Ablösevertrag und Arbeitsverträge	geplant
bis 30.11.2026	Kündigung der Anstellung zum 28.02.2027	nach der Zusage
01/2027	Antrag auf Gaststättenerlaubnis beim Ordnungsamt mit Führungszeugnis, Auskunft Gewerbezentralregister, Gesellenbrief, Grundriss und Pachtvertrag; Stellenanzeigen Service und Minijobs	geplant
02/2027	Beginn des Abendkurses Buchführung und Lohn; Steuerberater beauftragt	angemeldet
01.03.2027	Pachtbeginn, Abruf des Kredits, Zahlung der Ablöse und der Kautions, Renovierung, Küchenergänzung, Kasse	geplant
03/2027	Gewerbeanmeldung, Registrierung als Lebensmittelunternehmer, Belehrungen nach § 43 IfSG für alle acht Personen, HACCP-Konzept, Versicherungen	geplant
Ende 03/2027	Erteilung der Gaststättenerlaubnis erwartet; Eröffnungsabend	geplant
01.04.2027	Eröffnung; Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft binnen einer Woche	geplant
bis 30.06.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung (Frist drei Monate)	geplant
03/2028	Bilanz des ersten Jahres mit dem Steuerberater, Prüfung der Öffnungstage und der Entscheidungsregel 7.3	geplant
03/2029	Tilgungsbeginn nach zwei tilgungsfreien Jahren	laut Kreditrechnung

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes führt Stefan Lorenz im Oktober das Gespräch mit der Hausbank und stellt über sie den Antrag auf das StartGeld. Im selben Gespräch werden die Sicherheiten und die Konditionen abgestimmt und die Kontokorrentlinie angefragt. Bis zur Zusage wird nichts unterschrieben und nichts gekündigt. Nach der Zusage folgen in wenigen Tagen die Unterschriften unter Pacht-, Ablöse- und Arbeitsverträge und die

Kündigung; im Januar folgt der Antrag auf die Gaststättenerlaubnis, damit sie zur Eröffnung am 1. April 2027 vorliegt.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern einen eingeführten Standort, eine erfahrene Küche und Gäste in einer Zahl, die das Haus auch an schwachen Abenden nicht überfordert. Die Rechnung zeigt offen, dass das erste Jahr den Inhaber trägt, wenn die Gäste wie geplant kommen, dass der Kredit auch mit voller Tilgung bedient werden kann und dass das eigentliche Risiko die Auslastung ist, für die die Reserve im Gasthaus bleibt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Vorlauf, Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	6 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnissen	4 Seiten
Anlage 3 — Gesellenbrief Koch und Zeugnis Geprüfter Küchenmeister	2 Seiten
Anlage 4 — Inventarliste des Vorpächters mit Zeitwerten	3 Seiten, 09/2026
Anlage 5 — Angebote Küchenergänzung, Kassensystem, Einrichtung und Renovierung	5 Seiten, 09/2026
Anlage 6 — Selbstauskunft und Vermögensübersicht	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 0 · Vorlauf vor Betriebsbeginn Vorlauf März 2027 (mit MwSt.) — Übernahme der Räume, Inventarablöse, Renovierung und Kreditabruf vor der Eröffnung am 01.04.2027

Vorlauf	Mrz. 2027	Gesamt
1. Einzahlungen		
KfW ERP-Gründerkredit StartGeld (Abruf in einer Summe, März 2027)	115.000	115.000
Eigenkapital-Einlage (Ersparnisse)	30.000	30.000
Umsatzsteuer-Erstattung (Vorsteuer des Vormonats)		–
Summe Einzahlungen	145.000	145.000
2. Auszahlungen		
Inventarablöse an den Vorpächter (Küche, Kühlung, Schankanlage, Gastraum)	38.000	38.000
Küchenergänzung: Kombidämpfer, Vakuuimierer, Kleingeräte	14.500	14.500
Kassensystem mit TSE, Handhelds, Küchendrucker, Kartenterminal	4.800	4.800
Büro: Laptop, Drucker	900	900
Einrichtung: Terrassenmöbel, Schirme, Geschirr- und Gläserergänzung, Beleuchtung	11.000	11.000
Erstausstattung Getränke und Wein	5.500	5.500
Erstausstattung Lebensmittel (Vorsteuer 7 % vorsichtig nicht angesetzt)	3.500	3.500
Pachtkaution (drei Monatspachten, ohne Vorsteuer)	9.900	9.900
Gebühren: Gaststättenerlaubnis, Gewerbe, Führungszeugnis, GZR, Belehrungen (ohne Vorsteuer)	937	937
Pacht, Nebenkosten und Energie März 2027 (Renovierungsmonat)	4.750	4.750
Betriebshaftpflicht und Inhaltsversicherung März 2027 (ohne Vorsteuer)	160	160
Eröffnungsmarketing: Schild, Website, Fotos, Eröffnungsabend, Anzeigen	4.500	4.500
Abendkurs Buchführung und Lohn für Gastronomen (ohne Vorsteuer)	350	350
Renovierung: Maler, Boden Gastraum, Beleuchtung, Sanitär	18.000	18.000
Beratung: Rechtsanwalt (Pachtvertrag), Steuerberater (Gründung)	2.400	2.400
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	19.826	19.826
Zinsen (ab Abruf), Kontoführung	566	566
Summe Auszahlungen	139.590	139.590
Liquiditätssaldo	5.410	5.410
Liquiditätssaldo kumuliert	5.410	5.410

Zweck: Pacht und Übergabe der Räume beginnen am 01.03.2027; Inventarablöse, Renovierung und Erstausstattung werden im März vor der Eröffnung am 01.04.2027 bezahlt.

Reihenfolge: Abruf erst nach der KfW-Zusage und der Unterschrift unter Pacht- und Ablösevertrag, gegen Verträge und Rechnungen.

Umsatzsteuer: Die Vorsteuer des März wird mit der monatlichen Voranmeldung im April erstattet (Blatt 4a, Zeile 36); auf Lebensmittel ist sie vorsichtig nicht angesetzt.

Anschluss: Der Endsaldo März 2027 wird in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 übernommen.

Der private Anteil von Stefan Lorenz am Haushaltsbedarf im März 2027 wird aus der privaten Reserve gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Restaurant

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	710	8.520	725	8.700
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	880	10.560	900	10.800
Freizeit	180	2.160	190	2.280
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	45	540	45	540
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	220	2.640	230	2.760
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	110	1.320	115	1.380
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	300	3.600	320	3.840
Kranken- und Pflegeversicherung	1.080	12.960	1.250	15.000
Arbeitslosenversicherung	50	600	55	660
Kosten für Kinderbetreuung	–	–	–	–
Unterhaltszahlungen an andere	–	–	–	–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite	–	–	–	–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	150	1.800	150	1.800
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	450	5.400	700	8.400
Sonstiges	100	1.200	100	1.200
Summe	4.275	51.300	4.780	57.360
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld	259	3.108	259	3.108
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	259	3.108	259	3.108
Notwendige Privatentnahmen	4.016	48.192	4.521	54.252

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	14.500
EDV (Hard- und Software)	4.800
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	900
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	11.000
Warenerstausstattung	9.000
Fahrzeuge	
Inventarablässe an den Vorpächter (Inventarliste mit Zeitwerten)	38.000
Summe Investitionen	78.200
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	18.000
Beratungskosten	2.400
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	17.000
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	8.237
Summe Betriebsmittelbedarf	45.637
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	9.900
Gebühren (Gaststättenerlaubnis, Gewerbe, Nachweise, Belehrungen); Vorlaufkosten März 2027	6.413
Werbe- und Marketingkosten	4.500
Weiterbildungs- und Seminarkosten	350
Summe Gründungskosten	21.163
Summe Kapitalbedarf	145.000

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	30.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	30.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	115.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	115.000
Summe Kapitalherkunft	145.000

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

Rentabilität (netto)	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Speisen Mittagstisch (7 %)	5.593	6.493	6.921	6.891	6.641	7.120	6.782	6.641	8.109	5.453	6.152	6.711	79.507	83.888	86.404
Speisen à la carte (7 %)	19.288	22.394	23.869	23.768	22.905	24.556	23.392	22.905	27.968	18.806	21.217	23.146	274.213	289.322	298.002
Getränke (19 %)	8.497	9.866	10.516	10.471	10.091	10.818	10.305	10.091	12.321	8.285	9.347	10.197	120.805	127.462	131.286
Summe Umsatz	33.378	38.752	41.305	41.130	39.637	42.495	40.479	39.637	48.398	32.544	36.716	40.054	474.525	500.672	515.693
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	9.752	11.323	12.069	12.017	11.581	12.416	11.827	11.581	14.141	9.509	10.728	11.703	138.646	146.286	150.675
3. Kosten															
Personalkosten	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	119.280	122.858	126.544
Sozialabgaben für Personal	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	29.177	30.052	30.953
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	67.200	68.544	69.915
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	454	483	497	496	488	504	493	488	536	449	472	490	5.850	5.994	6.172
Werbung	450	450	450	450	450	450	400	400	400	400	400	400	5.100	4.200	4.320
Versicherungen, Beiträge	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	4.680	4.800	4.944
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6.600	9.120	9.350
Zinsen, Kontoführungsgebühren	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	6.798	6.798	6.358
Abschreibungen	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	1.126	13.512	13.512	13.512
Fortbildungskosten, Gründungskosten	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480	480	500
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	15.000	15.360	15.720
Summe Kosten	22.797	22.827	22.841	22.840	22.832	22.848	22.787	22.782	22.830	22.743	22.766	22.784	273.676	281.718	288.289
Gewinn / Verlust	828	4.602	6.396	6.273	5.224	7.231	5.866	5.274	11.427	292	3.223	5.567	62.202	72.668	76.729

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.)	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28
1. Einzahlungen												
Speisen Mittagstisch (7 %)	5.593	6.493	6.921	6.891	6.641	7.120	6.782	6.641	8.109	5.453	6.152	6.711
Speisen à la carte (7 %)	19.288	22.394	23.869	23.768	22.905	24.556	23.392	22.905	27.968	18.806	21.217	23.146
Getränke (19 %)	8.497	9.866	10.516	10.471	10.091	10.818	10.305	10.091	12.321	8.285	9.347	10.197
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	3.356	3.897	4.153	4.136	3.985	4.273	4.070	3.985	4.866	3.272	3.692	4.027
Summe Einzahlungen	36.734	42.649	45.459	45.266	43.622	46.767	44.550	43.622	53.265	35.816	40.408	44.081
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Speisen Mittagstisch (7 %)	1.734	2.013	2.145	2.136	2.059	2.207	2.103	2.059	2.514	1.690	1.907	2.080
Materialeinsatz Speisen à la carte (7 %)	5.979	6.942	7.399	7.368	7.100	7.612	7.251	7.100	8.670	5.830	6.577	7.175
Materialeinsatz Getränke (19 %)	2.039	2.368	2.524	2.513	2.422	2.596	2.473	2.422	2.957	1.988	2.243	2.447
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	454	483	497	496	488	504	493	488	536	449	472	490
Werbung	450	450	450	450	450	450	400	400	400	400	400	400
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
Fortbildungskosten, Gründungskosten	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Vorsteuer (Lebensmittel 7 %, übrige 19 %)	2.513	2.668	2.741	2.736	2.693	2.775	2.708	2.684	2.936	2.479	2.599	2.696
Versicherungen, Beiträge	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390
Personalkosten	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940	9.940
Sozialabgaben für Personal	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431	2.431
Zinsen, Kontoführungsgebühren	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566
Privatentnahmen	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016	4.016
Umsatzsteuerzahllast	-19.826	843	1.229	1.412	1.399	1.292	1.497	1.362	1.302	1.930	793	1.092
Summe Auszahlungen	18.126	40.551	41.770	41.896	41.395	42.221	41.709	41.299	44.099	39.551	39.776	41.165
Saldovortrag aus Vormonat	5.410	24.018	26.116	29.805	33.176	35.402	39.948	42.789	45.112	54.278	50.543	51.175
Liquiditätssaldo	18.608	2.098	3.689	3.370	2.227	4.546	2.841	2.323	9.166	-3.735	632	2.916
Liquiditätssaldo kumuliert	24.018	26.116	29.805	33.176	35.402	39.948	42.789	45.112	54.278	50.543	51.175	54.091

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28	Jan 29	Feb 29	Mrz 29
1. Einzahlungen												
Speisen Mittagstisch (7 %)	6.991	7.550	7.690	7.410	6.991	7.340	6.851	6.641	8.109	5.453	6.152	6.711
Speisen à la carte (7 %)	24.110	26.039	26.521	25.557	24.110	25.316	23.628	22.905	27.968	18.806	21.217	23.146
Getränke (19 %)	10.622	11.472	11.684	11.259	10.622	11.153	10.409	10.091	12.321	8.285	9.347	10.197
Umsatzsteuer (Speisen 7 %, Getränke 19 %)	4.195	4.531	4.615	4.447	4.195	4.405	4.111	3.985	4.866	3.272	3.692	4.027
Summe Einzahlungen	45.918	49.591	50.510	48.673	45.918	48.214	45.000	43.622	53.265	35.816	40.408	44.081
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Speisen Mittagstisch (7 %)	2.167	2.340	2.384	2.297	2.167	2.275	2.124	2.059	2.514	1.690	1.907	2.080
Materialeinsatz Speisen à la carte (7 %)	7.474	8.072	8.222	7.923	7.474	7.848	7.325	7.100	8.670	5.830	6.577	7.175
Materialeinsatz Getränke (19 %)	2.549	2.753	2.804	2.702	2.549	2.677	2.498	2.422	2.957	1.988	2.243	2.447
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712	5.712
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	499	518	522	513	499	511	495	488	536	449	472	490
Werbung	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	560	560	2.960	560	560	560	560	560	560	560	560	560
Fortbildungskosten	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280
Vorsteuer (Lebensmittel 7 %, übrige 19 %)	2.763	2.859	3.339	2.835	2.763	2.823	2.739	2.703	2.956	2.498	2.619	2.715
Versicherungen, Beiträge	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Personalkosten	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238	10.238
Sozialabgaben für Personal	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504	2.504
Zinsen, Kontoführungsgebühren	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566	566
Gewerbesteuer							13.393	1.913			1.913	
Tilgung	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1.198
Privatentnahmen	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521	4.521
Umsatzsteuerzahllast	1.332	1.432	1.671	1.275	1.612	1.432	1.582	1.372	1.282	1.911	774	1.073
Summe Auszahlungen	42.957	44.147	47.515	43.718	43.237	43.738	56.327	44.229	45.087	40.539	42.677	43.351
Saldovortrag aus Vormonat	54.091	57.052	62.496	65.491	70.446	73.128	77.603	66.275	65.668	73.845	69.123	66.853
Liquiditätssaldo	2.961	5.444	2.995	4.955	2.681	4.475	–11.328	–607	8.178	–4.723	–2.270	730
Liquiditätssaldo kumuliert	57.052	62.496	65.491	70.446	73.128	77.603	66.275	65.668	73.845	69.123	66.853	67.583