

Zusammenfassung

- Was ist meine Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung)
- Warum hat das Produkt, die Dienstleistung Chancen am Markt?
- Darstellung der Leistungen?
- Welche gravierenden Probleme könnten auftreten (Risikoanalyse)
- Wie würde ich die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

1. Die Geschäftsidee

Meine Geschäftsidee ist es, ein russisch - bayerisches Restaurant zu eröffnen, der Name wäre "Admiral Krusenstern". Die Idee so ein Restaurant zu eröffnen kam vor allem, dass die beiden Länder Russland und Deutschland gemeinsame Geschichte haben und dass dessen Eröffnung in Regensburg (Bayern) stattfindet, wird es russisch - bayrisch sein.

Gründe damit so ein Restaurant überhaupt existieren kann:

*Es gibt in Regensburg verschiedene Bars, Cafes und Restaurants mit unterschiedlichen Richtungen, wie zum Beispiel asiatische und europäische Küchen, aber solchen wie wir vorschlagen gibt es noch nicht.

Unter russischen Spezialitäten versteht man, dass die Küche nicht nur russisch sein wird, sondern auch aus den Länder des ehemaligen Sowjetunion zubereitet wird, wie zum Beispiel ukrainische, kasachische, georgische, weißrussische, etc.

Wir schlagen vor:

*Ein großer Sortiment von Speisen und Getränken

*Verschiedene Veranstaltungen für die Regensburger und auch für Touristen, wie zum Beispiel Hochzeiten, Feiertage, verschiedene Tanzabende, Kinderveranstaltungen, Abende zur Unterhaltung und so weiter.

*Lunch für Geschäftsleute

*Vorstellung von verschiedenen Künstlern-

Risiken:

*Politische Auseinandersetzungen, terroristische Akten, Naturkatastrophen

*Wirtschaftskrise, Insolvenz als Folge

*Eine große Zahl der Arbeitslosen

Laut Statistik 2010 hat Deutschland fast die Wirtschaftskrise überwunden, deshalb ist die finanzielle Situation von den deutschen Familien ungefähr gleich geblieben. Die Restaurantstatistik berichtet darüber, dass der Besucher jährlich 804 - 815 Euro ausgibt, das

heißt er zahlt **einmalig 6,43 Euro**. Darüber hinaus kann man sagen, dass durchschnittlich jeder Gast 125 Mal die Restaurants oder 10 Mal im Monat besucht

In Regensburg leben 146560 Menschen (Statistik September 2009). In Einwohnermeldeamt sind es 131421 gemeldet, davon 13998 Ausländer, und von denen sind circa 8-10 % Russischsprechende. Es gibt in Regensburg 330 Stellen mit gemeinschaftlicher Verpflegung, davon **120 Restaurants**. Wenn man Kinder bis 15 Jahren ausschließt (16579) kann man davon ausgehen, dass auf **jeden 1083** Besucher die Stadt ein Restaurant hat. Dazu kommen noch ungefähr 45000 Touristen, von denen noch 10000 Ausländer sind (1,7 Nächte im Hotel), es kommen noch zu den Ausrechnungen 375 Menschen. Insgesamt sind das 1458 Gäste auf ein Restaurant (Erwachsene)

In Regensburg gibt es:

49 deutsche Restaurants

30 italienische Restaurants

10 chinesische Restaurants

9 griechische Restaurants

4 indische Restaurants

3 thailändische und 3 japanische Restaurants

2 kroatische, 2 spanische, 2 französische, 2 amerikanische Restaurants

1 koreanisch, 1 vietnamesische, 1 mexikanische, 1 ägyptische Restaurants

Es fehlt noch eine Restaurantart, der ich jetzt Ihnen vorschlage (russische und andere Küchen)

2.Information zur Grundperson

-Beruflicher Werdegang

-Fachliche Qualifikation

-Sind Kaufmännische Kenntnisse vorhanden?

-Welche fehlende Kenntnisse müssen noch erworben werden?

- Hochschulbildung, Ingenieur (wurde bei Militär absolviert)

- Kurse bei IHK (Ukraine)

- braucht spezielles Wissen oder Ausbildung ,wie man richtig ein Restaurant führen muss

3. Rechtsform, Standort und Unternehmensorganisation

Einzelfirma oder Gesellschaft?

-Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr unternehmen? (Mietpreisniveau, Objektgröße und Zustand, Umfeld)

-Wann soll das Unternehmen starten?

-Wie ist die Aufgabenverteilung im unternehmen geregelt?

-Wollen Sie eine Personalstruktur gestalten? (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen)

*Einzelfirma (Kleinunternehmen)

Grundkriterien für die Wahl des Platzes für ein Restaurant:

Standort
Miete
Fläche
Sitzplätze
Parkplätze
Sitze im Freien

Das Datum für die Eröffnung des Restaurants ist voraussichtlich 1. Dezember 2010 (wenn alles so läuft wie geplant). Das Personal wird gewählt und wird gesetzlich mit Verträgen unterschrieben, die Aufgaben werden von dem Besitzer ausgewählt und gerecht verteilt, mit dem Einverständnis der Mitarbeiter.

4. Der Markt

- Welche Kunden sprechen Sie an?
- Geografische Gebiet der Tätigkeit?
- Schätzung des Kundenpotentials
- Wie gestalten Sie die Werbung für Ihr unternehmen?
- können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- Ist Ihre Preiskalkulation am Markt durchsetzbar?
- Kann in dem anvisierten Marktsegment auch tatsächlich „Geld verdient“ werden?

Die Kunden

- *Die wichtige Aufgabe ist es ,die einheimischen Kunden ins Restaurant zu locken, und nicht nur, sondern auch Ausländer, Touristen, die gerne anderes Essen ausprobieren möchten
- *Russischsprechende Kunden
- *Kinder, Jugendliche
- *Geschäftsleute (z.B. VIP , Prominente, Businessleute)
- Das Restaurant können nicht nur Regensburger besuchen, sondern auch die Leute aus der Umgebung und aus anderen Städten.

Familien, die aus Regensburg kommen verdienen durchschnittlich 45000 Euro im Jahr, das heißt im Monat sind das **3750 Euro**. Wenn alle Steuer, Miete, Versicherungen und so weiter bezahlt sind, bleibt noch 1000 - 1500 Euro zum leben, das bedeutet, dass die Familie 2-5 Mal im Monat die Restaurantbesuche sich leisten kann.

Die Werbung

- *Eigene Internetseite
- *Persönliche Einladung
- *Zeitungen, Fernsehen, Radio
- *Eigenes Wochenblatt
- *Online oder per Post verschickte Einladungen, Flyers, Visitenkarten

Jetzt haben wir schon Kunden und die Geschäftleute, die uns das Nötige fürs Restaurant verkaufen können

Die Preise für Gerichte und Getränke hängen vor allem von den Preisen in Geschäften, Märkten , wo eingekauft wird, und von der Konkurrenz

5. Die Konkurrenzsituation

- Wer sind die Konkurrenten?
- Kenntnisse über das Geschäft der Konkurrenten (Stärken und Schwächen)
- Strategien gegen die Konkurrenzen (Konkreten Kundenvorteil)

Unsere Konkurrenz sind alle existierende in Regensburg Restaurants, und sogar McDonalds, Dönerläden u s. w.

Die Stärken der Konkurrenz:

- *Die, die schon länger arbeiten , viele Kontakte haben, mehr Erfahrung
- *Stabilität in allen Bereichen

Die Schwächen der Konkurrenz:

- *Wenig Arbeit mit den Kunden
- *Ständiges Wechsel der Arbeitnehmer (Personal)
- *Keine Werbung nötig wegen günstiger Lage, lieber sparen.

Die Kampf gegen Konkurrenz:

- *Auf die Bedürfnisse und Wünsche von jedem Kunden eingehen
- *Sehr große Veranstaltungen organisieren
- *Arbeit mit den verschiedenen Kunden, und besonders auf die Mentalität achten

6. Die Finanzplanung

- Welche Investitionen sind zu Beginn notwendig?
- Wie hoch sind die monatlichen privaten Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch sind die voraussichtlichen monatlichen Betriebskosten?
- Wie hoch ist Ihr Eigen- und Fremdkapitalbedarf?

Lohn für Mitarbeiter:

Chef-Koch, Koch	2	1800	3600
Kochhelfer (in)	1	1200	1200
Bedienung	2	900	1800
Putzfrau	1	800	800
Ingesamt			7400€

Gewinn für die Deckung des Lebensunterhalts:

	Pro Monat €	Pro Quartal €	Pro Jahr €

Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hobby)	600	1800	7200
Miete für Privatwohnung inkl. Nebenkosten	500	1500	6000
Soziale Absicherung (KK/RV/PfV)	350	1050	4200
Sonstige vertragliche Verpflichtungen (wie Arbeitslösen, Haftpflicht, private Lebensversicherung)	300	900	3600
Anteilige private Nutzung PKW	150	450	1800
Rücklagen (Urlaub, Krankheit, etc)	100	300	1200
Summe der privaten Ausgaben	2000	6000	24000

Kapitalbedarf für Investitionen

1. Langfristige Investitionen

	Vorhanden €	Noch zu beschaffen €
Grundstück/Gebäude		3500
Bau -bzw. Umbaumaßname		1000
Maschinen, Geräte		1000
Einrichtung/ Büroausstattung		1000
Firmenfahrzeuge	4000	
Sonstiges (z.B. Mietkaution)		2300
Lebensmittel+Getränke		1500
Material		500
Ges. Kapitalbedarf im 1.Jahr		10800

Fremd –und Eigen-Kapital-Ermittlung

Kapitalbedarf -Planung		
Kosten-Planung-3 Monaten		
Priv. Deckung -3 Monat	-	
benötigtes Gesamt-Kapital		10800 €

abzüglich vorhandene Eigenmittel wie folgt:

Sparbücher	kein	
Wertpapier	kein	
Über/Unterdeckung		

7. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre

- Wer sind die Lieferanten?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Erläuterungen zur Umsatzentwicklung

Die Berechnungen sind statistisch bewiesen:

*Wie gesagt, ein Restaurant besuchen circa 1458 Erwachsene Menschen, dann schließen wir Arbeitslose (die besuchen überhaupt kein Restaurant) 5,3 % - 9112 Menschen, Schwerbehinderte 0,5 % - 678 Menschen, von unserer Zahl subtrahieren wir 85 Menschen und auch 15% Risiko (206 Menschen, die überhaupt dagegen sind), insgesamt bekommen wir **1167** Gäste auf ein Restaurant. Risiko 30% -817 Gäste.

Ein Gast frühstückt, isst zu Mittag oder zum Abend ein Mal die Woche in einem Restaurant, siehe Tabelle:

	Jahr n	Jahr+1	Jahr+2
	Soll	Soll+5%	Soll+5%
817x3x6,43x12	189119 €	198575€	208503€

817 - insgesamt Besucher

3 - Besuche im Monat

6,43 - durchschnittliche Summe, die man einmalig pro ein Besuch ausgibt

12 - Monate im Jahr

Restaurant Angabe:

Fläche -150qm

Plätze - 65

Preis pro gm -9,00 €

Miete-1350 € pro Monat

Nebenkosten- 150€

Umsatz-Ergebnisplan

Beträge in € (ohne Umsatzsteuer)	Jahr n	Jahr n+1	Jahr n+2	N	N+1	N+2
	Soll	Soll	Soll	%	5 %	5 %
Umsätze-netto €	189119€	198575€	208503€	100	100	100
Wareneinsatz	20000	21000	22050			
Rohgewinn 1	169119	177575	186453			
Personalkosten	88800	88800	88800			
Rohgewinn 2	80319	88775	97653			
Betriebliche Kosten						
Miete	16200	16200	16200			
Raumnebenkosten (Heizung, Wasser, Strom)	1800	1836	1872			
Fahrzeugkosten	720	720	720			
Werbungskosten	1200	1200	1200			
Material	500	500	500			
Steuerberater/Rechtsanwalt	1000	1000	1000			
Beiträge (z.B. IHK)	200	200	200			
Betriebliche Versicherungen	500	500	500			

Abschreibungen	500	500	500			
Sonstige Kosten	1000	1000	1000			
Summe betriebliche Kosten	23620	23656	23692			
Gewinn vor Steuer	56699	65119	73961			
Abschreibungen +	500	500	500			
Steuer -						
Tilgungen/Investitionen -	2700	2700	2700			
Verfügbarer Nettogewinn	53499	61919	70761			
Privatentnahmen						
Überschuss/Fehlbetrag						
Kum. Liquiditätsendbestand						

Rückgabeplan den Kredit (6Jahre)

Jahr n	10800*5%	13500€
<i>Januar</i>		225
<i>Februar</i>		225
<i>März</i>		225
<i>April</i>		225
<i>Mai</i>		225
<i>Juni</i>		225
<i>Juli</i>		225
<i>August</i>		225
<i>September</i>		225
<i>Oktober</i>		225
<i>November</i>		225
<i>Dezember</i>		225
Ab 2 bis 5Jahr	13500	Gleiche Anteilen

Was ist für die Eröffnung das Restaurant notwendig

Ihr benötigt eine **Gaststättenkonzession**. Diese beantragst Du beim **Gewerbeamt** (In großen Städten gibt es eine extra Abteilung) Um diese zu bekommen, brauchst Du einen **Auszug** aus dem **Gewerbezentralregister**, ein spezielles polizeiliches **Führungszeugnis**, eine **Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes und den Pachtvertrag**. Mit diesen Unterlagen erhältst Du eine vorläufige Konzession, und in der Zeit bis zur endgültig erteilten musst Du einen **speziellen Kurs bei der IHK** machen.