

# Geschäftskonzept/Businessplan für ein Spezialitätenrestaurant

Firma: Restaurant Westfalia UG (haftungsbeschränkt) in Gründung  
Gründer: Frank und Sabine Mustermann  
Adresse: Westenhellweg, 44137 Dortmund

## Inhalt

1. Geschäftsidee .....	3
2. Persönliche Voraussetzungen .....	3
3. Markteinschätzung .....	4
Zielgruppen .....	4
Zielgruppe Laufkundschaft .....	4
Zielgruppe Stammkunden .....	4
Zielgruppe Touristen .....	4
Umsatzplanung .....	5
4. Wettbewerbssituation .....	6
5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren .....	8
5.1 Einkauf und Lagerung .....	8
5.2 Herstellung der Gerichte und Service .....	8
5.3 Vertrieb .....	8
5.4 Mitarbeiter .....	9
6. Standortwahl .....	9
7. Zukunftsaussichten (Chancen und Risiken) .....	10
8. Weitere wichtige Aspekte .....	11
8.1 Rechtsform .....	11
8.2 Genehmigungen .....	11
8.3 Räumlichkeiten .....	11
8.4 Versicherungen .....	11
9. Anlagen .....	12
9.1 Investitionsplan/Kapitalbedarfsplan über 3 Jahre .....	13
9.2 Liquiditätsplan 2014 .....	14
9.2 Rentabilitätsplan über 3 Jahre .....	15
9.3 ToDo-Liste mit den rechtlichen Gründungsformalitäten .....	16
9.4 Lebenslauf und Arbeitszeugnisse Frank Mustermann .....	20
9.5 Lebenslauf und Arbeitszeugnisse Sabine Mustermann .....	21
9.6 Entwurf eines Mietvertrags für die Lokalität im Westenhellweg nebst Raumplan .....	22

## 1. Geschäftsidee

Bei dem hier dokumentierten Gründungsvorhaben handelt es sich um das „**Spezialitätenrestaurant Westfalia**“. Das Westfalia wird seinen Standort in der Fußgängerzone von Dortmund haben. Am geplanten Standort (Westenhellweg) ist bereits seit 15 Jahren das Restaurant „Müsken“ angesiedelt. Dieses wird von uns übernommen/angemietet werden. Die vorhandene Infrastruktur kann in großen Teilen weiter genutzt werden. Ein Vorvertrag für die Geschäftsübernahme wurde bereits unterzeichnet. Die Eröffnung des Restaurants ist für den Jahresbeginn 2014 geplant.

Im Westfalia werden regionale - sprich westfälische - Spezialitäten aus Küche, Destille und Brauhaus angeboten. Unsere Produkte sind in der modernen Gastronomie kaum (noch) zu finden.

Die Speisen werden vor allem aus Produkten der Region angefertigt. Hierfür haben wir bereits mehrere Kontakte zu Biobauern aus dem Münsterland, einem Forellenzüchter sowie einer Jagdgenossenschaft im Sauerland aufgenommen. Es wurden darüber hinaus Gespräche mit diversen kleineren Brauereien und Brennereien in Westfalen geführt.

Die im „Westfalia“ angebotenen westfälischen Gerichte sind zwar dem Namen nach bekannt, werden aber in der modernen Küche eher selten zubereitet. Angeboten werden z. B. deftige Gerichte wie Reibekuchen mit Pumpernickel, Leber- und Wurstebrot, Buchweizenpfannkuchen, Strammer Max und Grünkohl. Es wird aber auch Fischspezialitäten (z. B. Sauerländer Gebirgsforelle) und Wildgerichte geben. Abgerundet wird die Speisekarte durch gängige Gerichte der deutschen, gut-bürgerlichen Küche (Schnitzelgerichte u. Ä.). Zur Kaffeezeit werden hausgemachte Torten und Blechkuchen angeboten.

Im Sommer kann der Hinterhof als Biergarten genutzt werden. Es werden dort zusätzlich Spezialitäten vom Grill angeboten. Durch den Biergarten kann die im Restaurant vorhandene Sitzplatzkapazität von 50 Plätzen während der Sommersaison verdoppelt werden.

## 2. Persönliche Voraussetzungen

Betrieben wird das „Westfalia“ von mir und meiner Frau (Frank und Uschi Mustermann - Lebensläufe s. Anlage). Ich bin gelernter Koch und werde das Restaurant als geschäftsführender Gesellschafter leiten. Ich habe bereits diverse Erfahrungen in der Gastronomie sammeln können und in leitenden Funktionen gearbeitet (Zeugnisse s. Anlage).

Meine Frau, Uschi Mustermann, ist als gelernte Bürokauffrau für die betriebswirtschaftlichen Aufgaben, wie z. B. das Marketing und die Buchhaltung, zuständig. Auch sie kann auf umfangreiche Berufspraxis zurückgreifen (Zeugnisse s. Anlage).

Am Wochenende werden uns unsere erwachsenen Kinder und meine Eltern im Restaurant unterstützen.

Wir verfügen über eigene finanzielle Mittel i. H. v. 30.000 Euro, die - ergänzt durch einen Gründerkredit i. H. v. 60.000 Euro - das Gründungsvorhaben auf eine solide finanzielle Basis stellen.

## 3. Markteinschätzung

### *Zielgruppen*

Wir möchten mit unserem Speise- und Getränkeangebot sowohl Laufkundschaft als auch Stammkunden sowie Touristen ansprechen.

#### **Zielgruppe Laufkundschaft**

Da sich unser Restaurant in der Dortmunder Fußgängerzone befindet, sprechen wir insbesondere die Personen an, die in der Fußgängerzone einkaufen. Dabei handelt es sich vornehmlich um Bewohner der Stadt Dortmund und der näheren Umgebung. Diese werden wir mit einem täglich wechselnden Mittagmenu ansprechen. Die Zielgruppe Laufkundschaft werden wir durch eine Werbetafel vor unserem Restaurant ansprechen.

Eine von uns durchgeführte Marktbeobachtung hat ergeben, dass alleine in der Mittagszeit ca. 2.500 Kunden den Standort in der Westenhellweg passieren. Darüber hinaus haben wir die Frequenz in drei vergleichbaren Restaurants in der Nachbarschaft gezählt. Hier haben sich an einem normalen Werktag insgesamt ca. 200 Laufkunden ein Mittagessen bestellt.

#### **Zielgruppe Stammkunden**

Wir rechnen damit, dass wir einen Teil der Stammkunden unserer Vorgänger übernehmen werden. Die Anzahl dieser Stammkunden hat der Vorbesitzer auf ca. 20 geschätzt. Um weitere bzw. neue Stammkunden zu gewinnen, werden wir unser Tagesangebot in den benachbarten Läden und Büros platzieren. Hierfür nutzen wir Flyer und E-Mail-Newsletter, in dem wir die Mittagsmenus einer ganzen Woche anbieten werden. Unseren Stammkunden/Nachbarn werden wir einen Rabatt von 10 % einräumen. Da die Stammkunden eine kurze Mittagspause haben, bieten wir Ihnen an, dass Essen täglich für einen bestimmten Zeitraum telefonisch vorzubestellen. Wir werden dann die entsprechenden Sitzmöglichkeiten reservieren und die Essen vorbereiten.

In der unmittelbaren Nachbarschaft unseres Restaurants gibt es eine Vielzahl an Geschäften, Büros und Verwaltungen. Das Besucherpotential schätzen wir auf insgesamt 60 in der näheren Umgebung beschäftigte Personen, die bei uns - wenn auch nicht täglich - ihr Mittagessen einnehmen werden.

#### **Zielgruppe Touristen**

Des Weiteren werden wir uns an die touristischen Besucher unserer Stadt richten, die häufig mit dem Zug in die Stadt kommen. Wir werden daher im Dortmunder Hauptbahnhof mit Flyern und Plakaten für unser Restaurant werben. Auch Anzeigen in Reiseführern und -zeitschriften sind geplant.

Auch die Zielgruppe der Touristen ist nicht zu vernachlässigen. Laut einer Untersuchung der dwif-Consulting GmbH kamen in den letzten Jahren durchschnittlich 116.000 Touristen pro Tag nach Dortmund (Quelle: [www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de](http://www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de)).

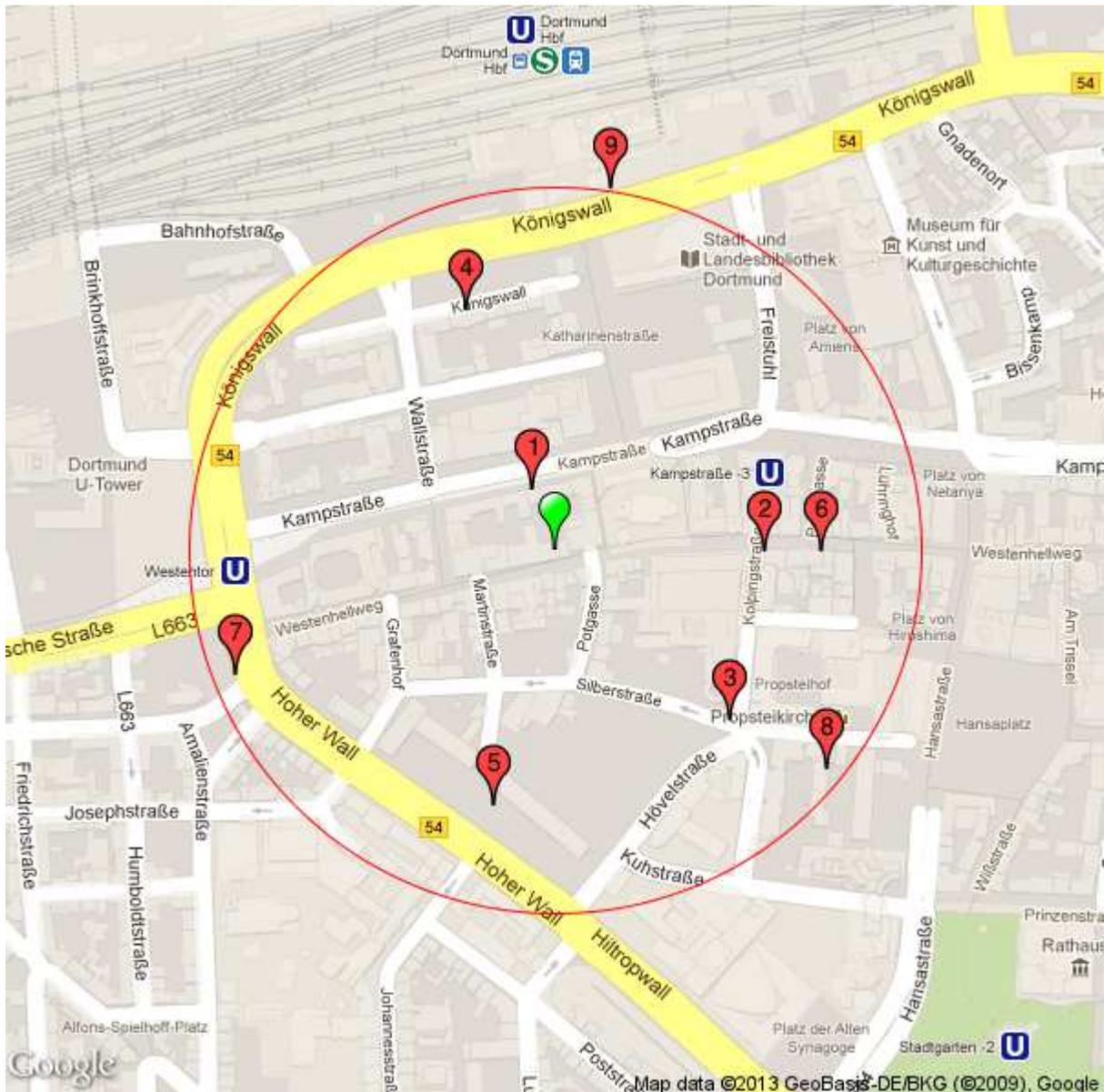
## ***Umsatzplanung***

Da die Dortmunder Fußgängerzone sehr gut frequentiert wird, rechnen wir mit einem Laufpublikum von täglich 50 Personen. Die Zahl der Geschäftskunden aus den umliegenden Läden und Büros schätzen wir aufgrund einer von uns durchgeführten Befragung auf täglich 20 Personen. Die Anzahl der Touristen, die in unserem Restaurant einkehren werden, schätzen wir auf 10 Personen pro Tag.

Wir rechnen pro Gast einen Durchschnittsverzehr in Höhe von 10 Euro. Bei dem mittelfristig erwarteten Besuchervolumen von ca. 80 Personen täglich macht das einen Umsatz von 800 Euro pro Tag. Diese Tagesumsätze werden sicherlich nicht direkt nach der Gründung erreichbar sein. Wir gehen aber davon aus, dass wir den Umsatz mit zunehmendem Bekanntheitsgrad stetig steigern können. Die Umsätze werden in den Sommermonaten (durch die zusätzliche Nutzung des Innenhofs als Biergarten) sowie in der Vorweihnachtszeit (durch Weihnachtsfeiern/-essen) überdurchschnittlich hoch sein.

## 4. Wettbewerbssituation

Da sich unser Restaurant in der Westenhellweg - der Haupteinkaufstraße im Zentrum von Dortmund - befindet, gibt es eine Vielzahl konkurrierender Anbieter. Die Eingabe des Standortes Westenhellweg in die startothek-Konkurrenzanalyse zeigt folgende Wettbewerbssituation:



## Businessplan (Muster) für ein Restaurant in Dortmund

Nr.	Entfernung	PLZ	Ort	Wettbewerber
1	0,051 km	44137	Dortmund	Taj Mahal, Westenhellweg 82
2	0,171 km	44137	Dortmund	McDonald's, Westenhellweg 66-68
3	0,2 km	44137	Dortmund	Linus Restaurant, Propsteihof 9
4	0,208 km	44137	Dortmund	Laufsteg, Königswall 26
5	0,215 km	44137	Dortmund	Hövels Hausbrauerei, Hoher Wall 5
6	0,217 km	44137	Dortmund	Nordsee GmbH, Westenhellweg 60
7	0,279 km	44137	Dortmund	Pfefferkorn, Hoher Wall 38
8	0,285 km	44137	Dortmund	Kolpings, Silberstraße 26
9	0,296 km	44137	Dortmund	Subway, Petrikirchhof 7

Quelle: [www.startothek.de](http://www.startothek.de)

In einem Radius von 300 Metern um das Restaurant Westfalia, Westenhellweg, befinden sich 9 Anbieter von Speisen und Getränken, die auch Sitzmöglichkeiten anbieten. Darunter befinden sich 3 Schnellrestaurants (Nr. 2, 6, 9), ein Spezialanbieter (Nr. 1) mit indischer Küche.

Bei den oben aufgelisteten Anbietern (Nr. 4 und 8) handelt es sich um eine Diskothek bzw. Tanzpalast sowie einem Jugendgästehaus (Nr. 8). Diese stellen keine Konkurrenz dar, weil sie ein anderes Publikum ansprechen. Die Diskothek hat nur zur Nachtzeit geöffnet während das Kolpings vornehmlich Hausgäste bewirbt.

Die übrigen Anbieter bieten hauptsächlich das gängige Programm der deutschen, gutbürgerlichen Küche an. Sie stehen daher in direkter Konkurrenz zu unserem Restaurant. Wir setzen und bewerben aber vornehmlich unsere lokale (westfälische) Gerichte an. Dabei machen wir auch deutlich, dass unsere Speisen mit Zutaten aus regionalem, ökologischen Anbau hergestellt werden.

Insgesamt kann man feststellen, dass am Westenhellweg eine Vielzahl an Restaurants und Anbieter von Take-Away-Food angesiedelt sind. Auf der anderen Seite ist auch die Anzahl der Nachfrager überdurchschnittlich hoch.

Wir werden aber das einzige Restaurant am Westenhellweg sein, das lokale Spezialitäten aus ökologischem Anbau anbietet. Daher sind wir sicher, dass wir aus der großen Grundgesamtheit an potentiellen Kunden eine ausreichende Anzahl für unser Angebot gewinnen werden.

## 5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

### 5.1 Einkauf und Lagerung

Gemüse, Obst und Salate werden täglich frisch auf dem Dortmunder Wochenmarkt bzw. Großmarkt eingekauft. Dabei werden Produkte aus der näheren Umgebung bevorzugt. Im Winter muss in einigen Bereichen auch auf ausländische Ware zurückgegriffen werden.

Fleisch wird größtenteils bei ausgesuchten Biometzgereien im Münsterland eingekauft. Forellen und Wildfleisch werden von Erzeugern aus dem Sauerland nach Bedarf geliefert. Entsprechende Lieferverträge sind bereits abgeschlossen.

Lokale Biere und Spirituosen sowie Softdrinks werden über einen Getränkeverlag erworben/geliefert. Sonstige Verbrauchsgüter und Ausstattungsgegenstände werden im lokalen Großhandel erworben.

Für die Lagerung der Waren/Lebensmittel stehen ein Kühlraum, ein Bierkeller sowie ein Lagerraum zur Verfügung.

### 5.2 Herstellung der Gerichte und Service

Die Gerichte werden frisch in der hauseigenen Küche zubereitet. Die Küche sowie die meisten Einrichtungsgegenstände konnten vom Vorpächter übernommen werden. Fehlendes bzw. erneuerungsbedürftiges Inventar wird vor Ort zugekauft.

Als Küchenchef werde ich selbst tätig werden unterstützt von einem Beikoch. Die Theke wird meine Frau leiten. Für den Service werden wir in der Woche 2 Aushilfskräfte beschäftigen. An den Wochenenden werden wir durch unsere Kinder (18 und 19 Jahre) unterstützt. Auch meine Eltern (65 und 66 Jahre) werden uns bei Bedarf in Stoßzeiten unterstützen.

### 5.3 Vertrieb

Um auf unser Angebot aufmerksam zu machen, werden wir sowohl klassische Formen des Vertriebs als auch multimediale Möglichkeiten nutzen.

Als klassische Vertriebsmittel dienen:

- Flyer (zur Auslage im Restaurant bzw. als Postwurfsendung)
- Werbetafeln (zum Aufstellen vor dem Restaurant)
- Speisekarten (im Speisekartenaushang)
- Visitenkarten (zur Auslage im Restaurant)
- Werbeanzeigen (in lokalen Zeitungen sowie Reiseführern)
- Rabatte für Geschäftskunden aus der Nachbarschaft
- Tagesmenu (Angebot eines wechselnden Mittagmenüs unter 10 Euro)

Als multimediale Vertriebsmittel sind geplant:

- Homepage (u. A. mit tagesaktuellem Speiseplan)
- Wöchentlicher Newsletter mit den Tagesangeboten
- Facebook-Seiten (mit dem Angebot, sich als Follower einzutragen)

## 5.4 Mitarbeiter

Das Westfalia ist ein Familienbetrieb, d. h. die Dienstleistungen werden maßgeblich durch die Familie Mustermann (Gründerehepaar, 2 Kinder und Eltern) durchgeführt. Für den Service wird zunächst auf zwei Teilzeitkräfte zurückgegriffen. Bei Bedarf werden deren Stundenzahl aufgestockt oder weitere Teilzeitkräfte eingestellt.

## 6. Standortwahl

Die Standortwahl ist bereits getroffen worden. Als Standort wurde der Westenhellweg gewählt. Dieser Standort mitten in der Dortmunder Fußgängerzone ist als bevorzugte Lage (1b-Standort) bewertet.

Die Räumlichkeiten umfassen:

- 2 Räume mit je 25 Sitzplätzen (je 40 qm)
- Thekenbereich (ca. 20 qm)
- Küche (ca. 25 qm)
- Sanitärbereich im Keller (ca. 40 qm)
- Innenhof (100 qm)

Die Frequenz von potentiellen Kunden ist in der Fußgängerzone sehr hoch. Auch die verkehrsgünstige Lage (z. B. die Nähe des Dortmunder Hauptbahnhofs sowie des Busbahnhofs) ist optimal. Allerdings nimmt die Frequenz nach Schließung der Geschäfte in der Fußgängerzone um 20 Uhr deutlich ab. Wir werden das Restaurant daher in den Abendstunden nur bis 22 Uhr geöffnet haben.

## 7. Zukunftsaussichten (Chancen und Risiken)

Mit unserem Restaurant setzen wir auf den Trend zur gesunden Ernährung. Im Zeitalter der Lebensmittelskandale legen die Verbraucher Wert auf ökologisch angebaute Lebensmittel. Diese werden Hauptbestandteile unserer Speisen sein, was wir in den Speisekarten durch Herkunftsverzeichnisse dokumentieren werden. Durch diese Herkunftsnachweise wird dem Kunden auch belegt, dass die Produkte aus der Region stammen.

Unser Ziel ist es, mit den Einnahmen aus dem Restaurantbetrieb unseren Lebensunterhalt zu sichern. Wir erwarten, dass unser Verdienst aus dem Restaurant mittelfristig so hoch ausfällt, wie unsere monatlichen Brutto-Einkünfte aus den bisherigen Anstellungsverhältnissen. Wichtig ist uns aber auch, dass wir uns mit dem Restaurant selbstverwirklichen können und unser eigener Herr sein werden.

Wenn das Restaurant gut anläuft, werden wir zusätzliches Personal einstellen. Eventuell können wir unseren Umsatz durch das Angebot eines Catering-Services erweitern. Bevor wir aber diesen Schritt wagen, werden wir die Entwicklung unseres Restaurants im ersten Jahr abwarten.

Falls es nicht so laufen sollte, wie geplant, werden wir auf das Servicepersonal verzichten. Nach einem Jahr werden wir prüfen, ob die in diesem Businessplan skizzierten Gewinne wirklich erzielt werden konnten und dann adäquat reagieren. Wir haben die Räumlichkeiten mit einer Kündigungsfrist von einem halben Jahr anmieten können, so dass wir im schlimmsten Fall keine hohen Folgekosten haben werden.

Gegen betriebliche Risiken werden wir uns versichern, soweit das möglich und finanzierbar ist. Details über die abzuschließenden Versicherungen sind unter Punkt 8.4 aufgelistet.

## 8. Weitere wichtige Aspekte

### 8.1 Rechtsform

Das Restaurant soll in der Form einer Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) gegründet werden. Wir haben diese Rechtsform gewählt, weil uns folgende Aspekte wichtig sind:

- geringe Gründungsformalitäten sowie Gründungskosten (Gründung mit UG-Musterprotokoll),
- unternehmerische Unabhängigkeit (Frank und Sabine Mustermann als geschäftsführende Gesellschafter) und
- die Möglichkeit der Haftungsbeschränkung.

### 8.2 Genehmigungen

Die Eingabe unseres Gründungsvorhabens in die startothek hat ergeben, dass für unser Restaurant folgende Genehmigungen bzw. Erlaubnisse notwendig sind:

- Gaststättenerlaubnis gem. § 2 Gaststättengesetz
- Unterrichtsnachweis über lebensmittelrechtliche Kenntnisse
- Bescheinigung des Gesundheitsamtes nach § 43 Infektionsschutzgesetz

Die Gaststättenerlaubnis für ein Restaurant unserer Größe wird nach Auskunft der Stadt Dortmund ca. 1.000 Euro kosten. Eine ausführliche ToDo-Liste über die Gründungsformalitäten für unser Restaurant ist im Anhang dieses Businessplans beigefügt.

### 8.3 Räumlichkeiten

Am Standort Westenhellweg sind bisher Sitzmöglichkeiten für maximal 50 Personen vorhanden. Wir werden diese zunächst übernehmen. Im Außenbereich sind in der warmen Jahreszeit weitere 50 Sitzmöglichkeiten nutzbar.

### 8.4 Versicherungen

Wir werden sowohl Versicherungen gegen die betrieblichen als auch persönlichen Risiken abschließen. Im Einzelnen handelt es sich dabei um folgende Versicherungen:

- Berufsunfähigkeitsversicherung,
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Arbeitslosenversicherung gem. § 28a Sozialgesetzbuch Drittes Buch
- Freiwillige Einzahlungen in die Rentenversicherung

## 9. Anlagen

- Investitionsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan
- Lebenslauf sowie Arbeitszeugnisse der Gesellschafter (Frank und Sabine Mustermann)
- Entwurf eines Mietvertrags für die Lokalität im Westenhellweg nebst Raumplan
- ToDo-Liste mit den rechtlichen Gründungsformalitäten (Quelle: [www.startothek.de](http://www.startothek.de))

## 9.1 Investitionsplan/Kapitalbedarfsplan über 3 Jahre

	2014	2015	2016
<b>Gründungskosten</b>			
Beratungen	5.000	0	0
Genehmigungen	1.500	0	0
Handelsregister-Eintrag und Notarkosten	150	0	0
Sonstige	1.000	0	0
<b>Laufende Kosten</b>			
Personalkosten	30.000	35.000	40.000
Unternehmerlohn (inkl. Lohnnebenkosten)	60.000	72.000	84.000
Beratungskosten (z.B. Steuerberater)	1.000	1.500	1.500
Miete	36.000	38.000	40.000
Marketing (Werbung)	20.000	20.000	20.000
Steuern	500	1.000	1.200
Versicherungen	3.000	3.200	3.400
Sonstige (Energiekosten, Kommunalabgaben, Müllgebühren etc.)	10.000	13.000	16.000
<b>Kosten Anlagevermögen</b>			
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	20.000	10.000	10.000
Geschäftsausstattung (Möbel, Büro etc.)	13.500	10.000	10.000
Fahrzeuge	20.000	1.000	1.200
<b>Kosten Umlaufvermögen</b>			
Material- und Warenlager	30.000	40.000	50.000
<b>Kapitaldienst</b>			
Zinsen für Darlehen	2.500	2.000	1.500
Tilgung	12.000	12.000	12.000
<b>Abschreibungen</b>	0	14.000	20.000
<b>Kapitalbedarf/Aufwendungen (Summe)</b>	266.150	272.700	310.800

## 9.2 Liquiditätsplan 2014

(alle Beträge in Tausend Euro)

	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Σ
<b>Einnahmen</b>													
Umsatz (inkl. MwSt.)	10	10	10	15	15	15	15	20	20	20	25	25	200
Sonst. Einzahlungen													0
<b>Summe der Einnahmen (Liquiditätszugang)</b>	10	10	10	15	15	15	15	20	20	20	25	25	200
<b>Kosten/Auszahlungen (s. Investitionsplan)</b>													
Gründungskosten	7,65												7,65
Personalkosten	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	30
Unternehmerlohn (inkl. Lohnnebenkosten)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Beratungskosten (z.B. Steuerberater)	0,5											0,5	1
Miete	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Marketing (Werbung)	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	20
Steuern							0,5						0,5
Versicherungen	0,7			0,7			0,8			0,8			3
Sonstige lfd. Kosten			5				5						10
Anlageinvestitionen	40		3,5			2			4			4	53,5
Material- und Warenlager	2,5	2	2	2	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	3	3	3	30
Zinsen für Darlehen	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	2,5
Tilgung	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Abschreibungen													0
<b>Summe der Kosten (Liquiditätsabgang)</b>	67,05	17,7	23,2	15,4	15,2	17,2	21,5	15,2	19,2	16,5	16,7	21,3	266,15
<b>Liquiditätssaldo</b>	-57,05	-7,7	-13,2	-0,4	-0,2	-2,2	-6,5	4,8	0,8	3,5	8,3	3,7	-66,15
<b>Finanzierung</b>													
Eigenkapital		4,75	13,2	0,4	0,2	2,2	6,5						27,25
Fremdkapital	60												60

## 9.2 Rentabilitätsplan über 3 Jahre

	2014	2015	2016
Umsatz (erwarteter)	200.000	300.000	350.000
./. Summe der Aufwendungen (siehe Investitionsplan)	266.150	272.700	310.800
<b>= Betriebsergebnis</b>	- 66.150	27.300	39.200

### **9.3 ToDo-Liste mit den rechtlichen Gründungsformalitäten**

(Quelle: www.startothek.de)

#### **ToDo-Liste für das Restaurant Westfalia in Dortmund**

##### **1. Gesellschaftsvertrag einer Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)**

Formulieren Sie einen Gesellschaftsvertrag und lassen Sie diesen von allen Gesellschaftern unterzeichnen und notariell beurkunden.

##### **Informationen durch den Berater:**

ToDo erledigen bis: **18.09.2013**

Notartermin machen!

**Erledigt: 0**

##### **2. Eintragung einer Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) in das Handelsregister**

Bitte melden Sie Ihre Firma zur Eintragung ins Handelsregister an.

##### **Informationen durch den Berater:**

ToDo erledigen bis: **06.01.2014**

Firma beim Handelsregister anmelden

**Erledigt: 0**

##### **3. Erlaubnis für ein Gaststättengewerbe**

Holen Sie bitte vor Aufnahme der Tätigkeit eine Erlaubnis gem. § 2 Gaststättengesetz ein.

##### **Informationen durch den Berater:**

ToDo erledigen bis: **03.12.2013**

Konzession beantragen!

**Erledigt: 0**

### 4. Unterlagen zu den Räumen einer Gaststätte

Dokumentieren Sie die Räumlichkeiten Ihrer Gaststätte durch eine Raumskizze oder Grundrisszeichnung.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **20.11.2013**

Raumplan besorgen und am 03.12.2013 zusammen mit dem Konzessionsantrag beim Gewerbeamt der Stadt Dortmund einreichen.

**Erledigt: 0**

### 5. Unterrichtsnachweis über lebensmittelrechtliche Kenntnisse

Prüfen Sie, ob Sie einen Unterrichtsnachweis über lebensmittelrechtliche Kenntnisse benötigen.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **24.10.2013**

**Erledigt: 0**

### 6. Pflichten nach dem Lebensmittelhygiene-Recht

Bitte informieren Sie sich über die Vorschriften des Lebensmittelrechts und erfüllen Sie ggf. die daraus resultierenden Verpflichtungen (z.B. Registrierung des Betriebs, Schulung der Mitarbeiter).

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **11.11.2013**

**Erledigt: 0**

### 7. Bescheinigung des Gesundheitsamtes nach § 43 Infektionsschutzgesetz

Bitte prüfen Sie, ob Sie für Ihr Gründungsvorhaben eine Bescheinigung des Gesundheitsamtes benötigen.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **27.11.2013**

**Erledigt: 0**

### 8. Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit des Gewerbetreibenden

Für Ihr Gründungsvorhaben muss ggf. die persönliche Zuverlässigkeit des Gewerbetreibenden nachgewiesen werden. Bitte prüfen Sie, ob dies der Fall ist.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **19.11.2013**

**Erledigt: 0**

## 9. Das Führungszeugnis

Für den gewählten Berufszweig benötigen Sie i. d. R. ein Führungszeugnis. Beantragen Sie dieses rechtzeitig.

### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **11.12.2013**

Erledigt:

## 10. Die Auskunft aus dem Gewerbezentralregister

Bitte überprüfen Sie frühzeitig, ob Sie eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister benötigen.

### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **11.12.2013**

Erledigt:

## 11. Der Auszug aus dem Schuldnerverzeichnis

Bitte klären Sie mit der zuständigen Behörde, ob Sie einen Auszug aus dem Schuldnerverzeichnis vorlegen müssen.

### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **11.12.2013**

Erledigt:

## 12. Die Betriebshaftpflichtversicherung

Bitte prüfen Sie, ob für Ihr Gründungsvorhaben eine Haftpflichtversicherung vorgeschrieben ist. Überprüfen Sie auch, ob Sie bestimmte betriebliche Risiken freiwillig versichern möchten.

### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **20.11.2013**

Erledigt:

## 13. Allgemeines zur Gewerbebeanmeldung

Bitte zeigen Sie den Beginn Ihres Gewerbes bei der zuständigen Behörde an (Gewerbebeanmeldung).

### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **02.01.2014**

Erledigt:

### 14. Körperschaftsteuervorauszahlung

Bitte prüfen Sie, ob Sie verpflichtet sind, Körperschaftsteuervorauszahlungen zu leisten!

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **17.12.2013**

Erledigt:

### 15. Gewerbesteuervorauszahlung

Bitte überprüfen Sie, ob Sie dazu verpflichtet sind, Gewerbesteuervorauszahlungen an Ihre Gemeinde zu entrichten.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **17.12.2013**

Erledigt:

### 16. Allgemeiner Hinweis zur Getränkesteuer

Bitte informieren Sie sich über die Regelungen zur Getränkesteuer.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **17.12.2013**

Erledigt:

### 17. Allgemeiner Hinweis zur Vergnügungssteuer

Bitte informieren Sie sich, ob Sie Vergnügungssteuer abführen müssen.

#### *Informationen durch den Berater:*

ToDo erledigen bis: **17.12.2013**

Erledigt:

## ***9.4 Lebenslauf und Arbeitszeugnisse Frank Mustermann***

[...]

## ***9.5 Lebenslauf und Arbeitszeugnisse Sabine Mustermann***

[...]

## ***9.6 Entwurf eines Mietvertrags für die Lokalität im Westenhellweg nebst Raumplan***

[...]