

# Business Plan Coaching für Gastronomie

Schritt für Schritt zum erfolgreichen und  
bankentauglichen Business Plan

# In diesem Business Plan Coaching unterstütze ich Sie ...

- bei der Erstellung eines **Business Plans** für Ihren Gastronomiebetrieb,
- der Ihnen **Sicherheit** für Ihre Gründung gibt
- der den Anforderungen der **Banken** entspricht
- der als Steuerungsinstrument funktioniert

**Sie erhalten wichtige Tools zur Umsetzung**

Bevor wir starten, möchte ich mich kurz bei Ihnen vorstellen

- Martin Holzapfel
- Seit 20 Jahren unterstützen wir Hotel- und Gastronomiebetriebe
- Workshops für Business Plan
- Jurymitglied für Business Plan
- Zugelassener Berater BAFA für geförderte Beratungen



# Warum einen Business Plan?

- Jährlich werden ca. 70.000 Gastronomiebetriebe in Deutschland gegründet
- Fast jeder zweite Betrieb muss wieder schließen
- Der Business Plan gibt Ihnen Sicherheit für Ihr Unternehmen!
- Betriebe mit Business Plänen oder Managementsystemen sind deutlich erfolgreicher und weniger krisenanfällig

# Möglicher Verwendungszweck

- Unternehmensgründung
- Finanzierung
- Kauf / Verkauf von Unternehmen
- Sanierung / Reorganisation
- Steuerungsinstrument

# Formale Anforderungen

- Kein genormter Aufbau eines Business Plans
- In der Praxis bewährter Aufbau
- Achten Sie auf eine klare Struktur (Inhaltsverzeichnis)
- Business Plan drucken und binden
- Empfehlung: keine Sonderformate

# Allgemeine Anregungen

- Aus welchem Anlass wird der BP erstellt?
- Wer sind die Leser des BP?
- Keep it simple
- Keine Überbewertung der eigenen Sichtweise
- Nachvollziehbar und realistisch

# Fallen vermeiden

- Der Inhalt muss plausibel sein
- Halten Sie einen roten Faden ein (Struktur)
- Geben Sie Antworten auf die Fragen der Leser
- BP nicht zu „marketinglastig“ schreiben
- Planrechnungen sollten realistisch sein



# Mustergliederung eines BP

- Nutzen Sie die für Ihr Projekt relevanten Kapitel
- Ergänzen Sie ggf. weitere Kapitel
- Belegen Sie Aussagen durch zusätzliche Unterlagen im Anhang
- Passen Sie eventuell die Reihenfolge an Ihr Projekt an
- Nutzen Sie den Anhang für ergänzende Unterlagen

# 1. Executive Summary

- Das wichtigste Kapitel im gesamten Business Plan!
- Kurz und knapp alle relevanten Informationen
- Der Leser bildet sich das erste Urteil!
- **Achtung:** Viele lesen nach dem Executive Summary nicht weiter!
- Der Executive Summary muss überzeugen!

## 2. Die Idee / Vision

- Ihre Geschäftsidee
- Was ist das Besondere?
- Welcher zusätzlichen Kundennutzen wird erfüllt?
- Abgrenzung zum Mitbewerber
- Ist die Idee nachvollziehbar?

## 3. Das Unternehmen

- Unternehmensgeschichte oder Neugründung
- Organisation / Organigramm
- Unternehmensstrategie
- Unternehmensziele (mittel-, langfristig)
- Eventuelle Kooperationen

## 4. Produkt- / Dienstleistungsangebot

- Genaue Beschreibung der Produkte / Dienstleistungen / Services
- Nutzen für die Zielkunden
- Besonderheiten Ihres Angebotes
- Welche Leistungen werden zugekauft?
- Sind spezielle Kenntnisse / Mitarbeiter erforderlich?

## 5. Der Markt

- Situation des Marktes / der Branche
- Was und wo ist der relevante Markt?
- Wie hat sich der Markt entwickelt?
- Welche Zukunftsaussichten bestehen?
- Welche Trends und Prognosen bestehen?

## 6. Konkurrenz

- Wer sind die tatsächlichen Mitbewerber?
- Was machen die Mitbewerber besser?
- Marktanteile der Mitbewerber?
- Wie zukunftsfähig sind die Mitbewerber?
- Welche Vertriebskanäle nutzen die Mitbewerber?

# 7. Marketing

- Zielgruppen
- Marketingstrategie
- Marketing Mix
- Budget für Marketing
- Marketingplanung





## 8. Standort / Infrastruktur

- Warum wurde der Standort gewählt?
- Bestehen besondere Anforderungen an den Standort?
- Ist Wachstum an diesem Standort möglich?
- Kann der Betrieb auch an anderen Standorten erfolgreich sein - Skalierung?
- Thema Parkplatz und Anwohner

## 9. Produktion / Dienstleistung

- Produkte / Dienstleistung bereits erprobt?
- Behördliche Auflagen erfüllt?
- Geeignete Räume vorhanden?
- Lizenzen erforderlich?
- Konzession beantragt / erteilt?

# 10. Chancen und Risiken

- Beschreibung der Chancen
- Welche grundsätzlichen und spezifischen Risiken bestehen?
- Welche Maßnahmen sind geplant, um Risiken einzuschränken?
- Wie können Chancen genutzt werden?
- SWOT Analyse (Bonus)

# 11. Finanzen

- Kapitalbedarf (detailliert) mit Mittelherkunft
- Plan Gewinn- und Verlustrechnung (Budget)
- Plan Bilanz
- Plan Cash Flow
- Kennzahlen



## 12. Durchführungs- und Ablaufplan

- Zeit- und Ablaufplan
- Puffer einbauen
- Meilensteine
- Wo können Verzögerungen auftreten?
- Realistische Zeitplanung beachten



## 13. Anlagen (Auswahl)

- Lebenslauf
- Vertragsentwürfe
- Detaillierte Zeitplanung
- Maßnahmenplanung
- Weitere wichtige Informationen, die für den Leser wichtig sind

# Damit Ihre Gründung erfolgreich wird

- Tragen Sie die erforderlichen Informationen zusammen
- Prüfen Sie Ihre Kalkulationen
- Stellen Sie den Business Plan zusammen
- Bereiten Sie sich auf ein Bankgespräch gut vor
- Prüfen Sie Ihren BP auf Plausibilität

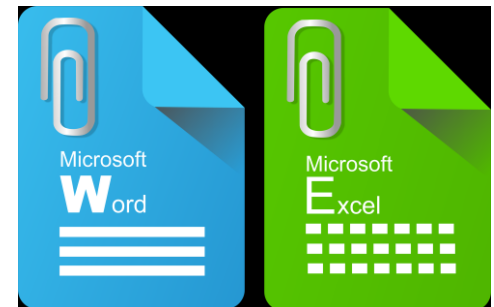


# Unsere Vorlagen

Füllen Sie unsere Wordvorlage mit den entsprechenden Informationen aus

- Ergänzen Sie Besonderheiten
- Löschen Sie Teile, die nicht relevant sind
- Aktualisieren sie das Inhaltsverzeichnis

Füllen Sie die Excel Datei mit den relevanten Ziffern aus





# Wir coachen Sie zum erfolgreichen Business Plan

Vereinbaren Sie über das online Tool Termine für die Skype Konferenz.

Empfehlung: Termine erst nach Fortschritt vereinbaren.

Sie können uns vorab Unterlagen senden an [businessplan@active-hotelmanagement.com](mailto:businessplan@active-hotelmanagement.com)



VIEL ERFOLG

active Hotelmanagement GmbH

*Steingasse 30*

*83483 Bischofswiesen*

*Tel.: +49 86 52 98 55 06*

[\*info@active-hotelmanagement.com\*](mailto:info@active-hotelmanagement.com)

*www.active-hotelmanagement.com*

