

**Bericht über die  
Errichtung einer Ennepetaler Küche  
und einer Kantine**

**Auftraggeber:**  
Fraktion Die Linke/  
Piratenpartei im Rat  
der Stadt Ennepetal  
vertreten durch  
Herrn  
Güzel Albayrak  
Loher Str. 108  
58256 Ennepetal

Mobil: 0157 – 76 21 74 23  
Mail: [guezel.albayrak@web.de](mailto:guezel.albayrak@web.de)

**Berater:**  
Dipl.-Ing. Hassan Al Saidi

**Auftrag vom:**  
23.08.2017

**Beratungszeitraum:**  
23.08. bis 30.11.2017

# Inhaltsverzeichnis

	<b>Seite</b>
<b>1. Auftrag</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Allgemeines</b> .....	<b>3</b>
2.1 Anschrift und Branche .....	3
2.2 Beratungsgegenstand .....	4
<b>3. Gründungsidee</b> .....	<b>5</b>
3.1 Allgemeines .....	5
3.2 Vorteile des Vorhabens .....	5
3.3 Angebotsspektrum .....	7
3.4 Kunden/Zielgruppen .....	9
3.5 Markt- und Wettbewerbssituation .....	10
3.6 Marketing .....	10
3.7 Standort/Räumlichkeiten .....	12
3.8 Organisationsstruktur/Personalkosten .....	14
3.9 Buchführung .....	15
3.10 Rechtsform .....	16
3.11 Chancen .....	19
3.12 Unternehmensziele/Strategisches Ziel .....	20
<b>4. Gründungspläne</b> .....	<b>21</b>
4.1 Investitionsplan.....	21
4.2 Finanzierungsplan .....	25
4.3 Kapitaldienstplan .....	26
4.4 Gewinnplan/Rentabilitätsvorschau 2019 bis 2021 .....	27
4.5 SOLL-IST-Umsatz 2019 bis 2021 .....	28
4.6 SOLL-IST-Wareneinsatz 2019 bis 2021 .....	31
4.7 Liquiditätsplan 2019 bis 2021 .....	34
4.8 Erläuterungen zu Gewinnplan/Rentabilitätsvorschau .....	46
4.9 Maßnahmenkatalog .....	52
<b>5. Zusammenfassende Schlussbemerkung</b> .....	<b>53</b>
5.1 Standort .....	53
5.2 Markt .....	53
5.3 Finanzierung .....	53
5.4 Handlungsempfehlung .....	53
<b>6. Abschließende Stellungnahme/Gesamtbeurteilung d. Erfolgsaussichten</b>	<b>54</b>

## **1. Auftrag**

Mit Auftrag vom 23.08.2017, erteilt durch Herrn Güzel Albayrak, Fraktion Die Linke/Piratenpartei im Rat der Stadt Ennepetal, wurde vom Unternehmensberater Herrn Dipl.-Ing. Hassan Al Saidi, Inhaber der Wirtschaftsberatung Al Saidi & Partner, Lindenstr. 8, 58256 Ennepetal, in der Zeit vom 23.08. bis 30.11.2017 eine Existenzgründungsberatung durchgeführt, deren Verlauf und Ergebnisse im nachfolgenden Beratungsbericht dokumentiert sind.

Die Beratung wurde im Büro von Al Saidi & Partner Wirtschaftsberatung in Zusammenarbeit mit den Herren Güzel Albayrak und Sven Hustadt aus Ennepetal durchgeführt:

## **2. Allgemeines**

### **2.1 Anschrift und Branche**

Name des Existenzgründers in Vertretung:	Herr Güzel Albayrak
Anschrift:	Loher Str. 108 58256 Ennepetal
Kreis:	Ennepe-Ruhr-Kreis
Land:	NRW
Art der geplanten selbständigen Existenz:	Errichtung einer Küche und Kantine
Branche/Wirtschaftszweig:	Gastronomie

## **2.2 Beratungsgegenstand**

Gegenstand der Beratung ist eine Existenzgründung im Bereich der Gastronomie. Die Gründer haben zum Zeitpunkt der Beratung keine selbstständige Tätigkeit ausgeübt.

### **Die Beratung umfasste inhaltlich u.a. folgende Punkte:**

- Prüfung der Eignung der Betreiber und des Objekts
- Markt- und Wettbewerbsverhältnisse
- Standortfindung und Ausbau
- Kundenstruktur, Organisation
- Personalverhältnisse
- Raumverhältnisse
- Feststellung des Investitionsvolumens und der Finanzierung
- Feststellung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens mit Ertragsvorschau und Liquiditätsplanung
- Erarbeitung eines Finanzierungskonzeptes inkl. aller Vorbereitungen zur Beantragung öffentlicher Finanzierungshilfen
- Entwicklung einer Marketingkonzeption mit Vorschlägen zur Werbung
- Vorschläge zur sozialen Absicherung (KV, RV usw.)
- Erstellung des Beratungsberichtes

## **3. Gründungsidee**

### **3.1 Allgemeines**

**Die Fraktion Die Linke/Piratenpartei im Rat der Stadt Ennepetal, vertreten durch Herrn Güzel Albayrak/Ennepetal, schlägt die Einrichtung einer Ennepetaler Küche und einer Kantine in Ennepetal vor.**

Die Küche soll alle städtischen Einrichtungen (z.B. Schulen, Kitas) mit frischem und vor allem gesundem Mittagessen versorgen.

Es wäre auch vorstellbar, dass diese Küche eine noch einzurichtende Kantine in der Milsper Innenstadt versorgt, die Bürgern gesunde und kostengünstige Mahlzeiten anbietet.

Diese Idee ist durch die zurzeit prekäre Situation zur Versorgung der Schulen und Kitas mit ungesundem Essen bzw. unzureichender Qualität entstanden. Die Fraktion Die Linke/Piratenpartei schlägt vor, dass das obengenannte Vorhaben unabdingbar ist und realisiert werden soll.

Die Verwaltung und Kommunalpolitik haben die Aufgabe, die Gesundheit der Kinder zu schützen. Nach einer Studie der DGE (Deutsche Gesellschaft für Ernährung) sind die Mahlzeiten in Schule und Kitas noch viel zu oft ungesund.

Um die Kosten der Mahlzeiten zu minimieren, sollten nur regionale und saisonale Rohstoffe verwendet werden. Außerdem sollte zum größtmöglichen Teil auf Zusatzstoffe (sind überwiegend in Convenience-Produkten enthalten) verzichtet werden.

Kinder sind unsere Zukunft, deshalb müssen die Verantwortlichen dafür Sorge tragen, dass sich unsere Kinder bestmöglich entwickeln können. Für eine optimale Entwicklung ist ein gesundes Essensangebot unverzichtbar.

### **3.2 Vorteile des Vorhabens**

- Steigerung der Leistungsfähigkeit der Kinder in Schulen und Kitas durch gesunde Ernährung; gesunde Kinder lernen besser und sind im Gegensatz zu Kindern, die sich nicht so gesund ernähren, immuner gegen Krankheitserreger.
- Immer pünktliche Versorgung der Kinder mit einer warmen Mahlzeit, dadurch Vermeidung einer zu späten Mahlzeiteinnahme.
- Langzeitarbeitslosen aus Ennepetal die Möglichkeit geben, sich während der Planphase für gastronomische Zwecke auszubilden, um später eingestellt zu werden. Hier sollen Zuschüsse bzw. Fördermöglichkeiten der Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter in Anspruch genommen werden.

- Für die lang- bzw. kurzfristigen Investitionen sind die zurzeit niedrigen Finanzierungsbedingungen (z.B. niedrige Zinssätze) als vorteilhaft anzusehen.
- Bei der Umsetzung dieses Konzeptes wäre das für die Stadt Ennepetal ein gutes Image in der Region.
- In Verbindung mit einer noch einzurichtenden öffentlichen Kantine in der Milsper Innenstadt könnte das auch zu einer Belebung der Umgebung führen.

### **3.3 Angebotsspektrum**

Die Speisekarte ist sehr vielfältig. Hier sind einige Vorschläge:

#### **Veganes Menü für 3,50 bis 4,00 €**

1. Gemüse-Reis-Pfanne „Arabia“ mit saisonalem Gemüse, Tomaten, Kirchererbsen und Kurkumareis
2. Zwei gefüllte Paprikaschoten „Bollywood“ (gefüllt mit Reis, Linsen, Mais, Erbsen, Möhren etc.) an einer Tomaten-Curry-Soße
3. Gemüsepfanne „Provence“, ein Gemüse-Ratatouille mit Rosmarinkartoffeln
4. Spaghetti „Napoli“, Spaghetti mit einer würzigen Gemüse-Tomaten-Soße
5. Champignon à la Creme (vegan), ein Champignon-Ragout in einer würzigen Soja-Rahm-Soße mit bunten Nudeln (Spinat, Tomate)
6. Veganes „Moussaka“ mit Soja-Geschnetzeltes, Kartoffeln, Aubergine, Zucchini, Tomaten, veganem Käse

#### **Normales Menü für 4,00 bis 5,00 €**

1. Spaghetti à la Bolognese (Rindfleisch)
2. Szegediner Gulasch aus Rindfleisch, Weißkohl, Paprika, Wurzelgemüse, dazu Kartoffeln
3. Seelachs gebraten mit hausgemachter Remouladensoße und Kartoffelsalat (mit Essig/Öl)
4. Königsberger Klopse mit Dampfkartoffeln und Rote Beete
5. Schweineragout „Adobe“, ein pikantes philippinisches Schweineragout mit Gemüsereis
6. Putengeschnetzeltes „Kreta“, ein Putengyros mit Gemüse-Tomaten-Reis und Zaziki
7. Wirsingroulade (mit Puten-/Rinderhackfleisch), dazu Kartoffeln
8. Putenfrikadelle mit Kohlrabi in weißer Soße und Salzkartoffeln
9. Gekochtes Rindfleisch nach „Tafelspitzart“ mit Leipziger Allerlei und Salzkartoffeln
10. Usbekisches Hähnchen-Gemüseragout „Lagman“ mit „Canton“-Nudeln

**Eintopf-Menü für 3,50 bis 4,00 €**

1. Erbsensuppe mit Geflügelbockwurst
2. Möhre Eintopf „bürgerlich“ mit Kassler
3. Schnibbelbohnen, Gabeleintopf mit Frikadelle
4. Linsensuppe mit Mettwurst
5. Russischer „Borscht“ mit Rindfleisch und roten Rüben
6. Pichelsteiner-Eintopf mit Rindfleisch, Wirsing und Gemüse
7. Steckrüben, Gabeleintopf mit Krakauer

### **3.4 Kunden/Zielgruppen**

Das Konzept wird u.a. folgende Zielgruppen ansprechen:

- 1. Schulen**
- 2. Kitas**
- 3. Öffentliche Institutionen (z.B. Verwaltung, Banken)**
- 4. Gewerbe**
- 5. Private Personen**

Schulen und Kitas werden direkt von der Küche mit frischen Mahlzeiten termingerecht beliefert.

Die unter 3. bis 5. erwähnten Kunden werden in der Kantine mit Mittagessen versorgt.

Mittel- und langfristig ist auch geplant, Kunden aus den benachbarten Städten wie **Schwelm und Gevelsberg** zu berücksichtigen, da ein solches Projekt **im südlichen Ennepe-Ruhr-Kreis** bisher noch nicht existiert.

### **3.5 Markt- und Wettbewerbssituation**

Wie unter 3.4 geschildert, gibt es momentan solche Konzepte weder in Ennepetal noch im südlichen Ennepe-Ruhr-Kreis.

Die Ennepetaler Küche hat das Bestreben, sich von ihrer Konkurrenz abzusetzen, da sie sich auf spezielle Zielgruppen (siehe 3.4) konzentriert. Sie hat für jeden etwas dabei.

Hier ist insbesondere zu erwähnen, dass die Speisekombination von veganen, normalen und Eintopf-Menüs als vorteilhaft anzusehen ist.

Außerdem wird sich die Ennepetaler Küche auf dem Markt etablieren, weil sie (wie unter 3.1 beschrieben) gesunde und biologische Produkte anbietet.

### **3.6 Marketing**

Dem Marketing wird die Leitung des Unternehmens in Zukunft eine besondere Rolle zukommen lassen. Ohne ein gut durchdachtes Marketing wird es kaum möglich sein, das Angebot bekannt zu machen und Kunden von den Leistungen zu überzeugen. Auch wenn es zum Teil mit hohen Kosten verbunden ist, wird die Geschäftsleitung alle Möglichkeiten nutzen, um ihr Angebot erfolgreich zu vermarkten.

Aus ihrer Sicht wird sie besonderen Wert auf folgende Punkte legen: Mund-zu-Mund-Propaganda, Flyer auslegen in umliegenden Geschäften, Anzeige in örtlicher Presse, Website, Anzeige in einschlägiger Presse.

Um das Angebot bestmöglich auf dem Markt zu platzieren, wird das Unternehmen diverse Mittel zur Vermarktung nutzen. Diese wird es nach einer ausgiebigen Markt- und Zielgruppenanalyse auswählen und möglichst effektiv zusammenstellen. Dazu gehören folgende Werbemaßnahmen:

Neben den bereits oben genannten Möglichkeiten wird die Gastronomie auch vor dem Geschäft eine Anschlagtafel nutzen, um Aktionen anzukündigen. Darüber hinaus wird sie auch Aktionen in der Speisekarte direkt ankündigen (z.B. Ankündigung von Sonderangeboten).

**Marketing** ist die Absatzvorbereitung, die sich mit Marktanalyse, Produkt-, Preis- und Werbeplanung befasst.

Beim **Marketing** muss das Unternehmen folgende Prinzipien beachten:

**Prinzip 1 = Kundenorientierung:** Die Kundenwünsche, -bedürfnisse und -probleme sollten immer im Mittelpunkt stehen (Der Kunde ist König!).

**Prinzip 2 = Persönlichkeit:** Das Einzige, was die Geschäftsführung bezüglich ihrer Produkte abhebt, ist ihre eigene Persönlichkeit sowie ihre fachlichen Fähigkeiten. Daraus ergibt sich das Image ihres Unternehmens. Je klarer das Unternehmensprofil ist, desto besser lässt sich der Kundennutzen in Szene setzen.

**Prinzip 3 = Beziehung aufbauen:** D.h., die Kunden und ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen und Produkt oder Dienstleistung nach ihren Nutzen auszurichten (Qualität, Termintreue, stabile Preise, guter Service, Flexibilität).

**Werbung** ist heutzutage ein wichtiges Instrumentarium, mit dessen Hilfe sich das Unternehmen auf dem Markt präsentieren kann.

Mit der richtigen Auswahl lassen sich große Effekte erzielen.

Vorher müssen aber folgende **Maßnahmen** getroffen werden:

- Prüfen, wie die Konkurrenten werben und nach Wegen suchen, sich von ihnen abzuheben
- Überlegen, wie groß der Etat ist, den das Unternehmen für Werbemaßnahmen aufbringen kann
- Entscheiden, welche Werbemittel geeignet sind, mit denen das Unternehmen einen möglichst großen Teil seiner Zielgruppe erreichen kann.

### 3.7 Standort/Räumlichkeiten

Denkbar wäre sowohl die Einbindung in eine Neugestaltung des Hauses Ennepetal als auch der Umbau eines bestehenden Gebäudes, z.B. die Grundschulen Hasperbach oder Wassermäus nach der Umsiedlung.

Für den Ausbau zu einer Küche käme auch das ehemalige Restaurant des Kaufring-Hauses oder auch ein anderes geeignetes, leerstehendes, städtisches Gebäude infrage.

#### 1. Räumlichkeiten der Küche

	<u>qm</u>
• Küchenbereich: Vorbereitung und Kochen .....	150
• Tiefkühlager .....	20
• Lager für Milchprodukte .....	15
• Lager für Fleisch, Fisch und Geflügel .....	15
• Lager für Lebensmittel wie Nudeln, Reis, Mehl, Zucker, ..... Salz, Gewürze usw.	15
• Lager für Kartoffeln, Gemüse, Obst .....	15
• Lager für Biomasse-Müll (Restspeisen) .....	10
• Lager für Putzmittel .....	6
• Sanitäre Einrichtung:	
- 2 x WC (Damen und Herren) à 5 qm = 10 qm	
- 2 x Duschen = 10 qm .....	30
- 2 x Umkleidung = 10 qm	
• Sozialraum .....	20
• Büroraum für die Küchenleitung .....	<u>20</u>
<b><u>Summe Küche</u></b> .....	<b><u>316</u></b>

**2. Räumlichkeiten der Kantine**

	<u>qm</u>
• Aufenthaltsraum für <b>Gäste:</b> ..... <b>mit 10 Tischen und 40 Stühlen</b>	100
• Gästetoilette 2 x 5 qm .....	10
• Theke 1 x 5 m .....	5
• Raum für Spülmaschine .....	10
• Sozialraum .....	25
• Sanitäre Einrichtung:	
- 2 x WC = 10 qm	
- 2 x Duschen = 10 qm .....	30
- 2 x Umkleide = 10 qm	
<b><u>Summe Kantine</u></b> .....	<b><u>180</u></b>
<b><u>Gesamtfläche: Küche und Kantine</u></b> .....	<b><u>496</u></b>

Ferner müssen die Standorte folgende Kriterien erfüllen:

- Zentrale Lage im Einzugsgebiet
- Ideale Verkehrsanbindung
- Gute Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten mit PKW sowie öffentlichen Verkehrsmitteln
- Ausreichende Parkmöglichkeiten

**Raumkosten pro Monat (€)**

Gebäude	Mietkosten	Nebenkosten	Gesamt
Küche	Kluterhöhle GmbH = 0	3.600	3.600
Kantine	1.100	1.000	2.100
<b>Summe</b>	<b>1.100</b>	<b>4.600</b>	<b>5.700</b>

### 3.8 Unternehmensorganisation/Personalkosten

Betrieb	Anzahl	Funktion/Tätigkeit	Status *)	Brutto-Gehalt €/Monat
<b><u>Küche</u></b>	1	Chefkoch/Leitung: Einkauf, Organisation, Planung, Verwaltung	VZ	1 x 3.800
	2	Köche	VZ	2 x 2.800 = 5.600
	3	Küchenhelfer	VZ	3 x 2.100 = 6.300
	4	Fahrer	TZ	4 x 800 = 3.200
		<b>Summe Personalkosten pro Monat für die Küche</b>		<b>18.900</b>
<b><u>Kantine</u></b>	1	Kasse/Abrechnung	TZ	1 x 1.550 = 1.550
	2	Ausgabe und Spülen	TZ	2 x 550 = 1.100
	1	Abräumen, Tische säu- bern, putzen	TZ	1 x 550 = 550
		<b>Summe Personalkosten pro Monat für die Kantine</b>		<b>3.200</b>
		<b>Küche und Kantine</b>		<b>22.100</b>

\*) VZ = Vollzeit  
TZ = Teilzeit

Für das Jahr 2019 werden 12,5 Monate zugrunde gelegt, sodass die jährlichen Personalkosten

**276.250 €**

betragen.

D.h., ein halber Monat ist als Weihnachtsgratifikation vorgesehen.

### **3.9 Buchführung**

Die Buchführung wird über einen Steuerberater erfolgen.

Trotzdem sollten einige elementare Vorgänge zur Buchführung beachtet werden:

- Führung eines Kassenbuches, in dem alle Einnahmen und Ausgaben eingetragen werden
- Führung eines Geschäftskontos zur Abgrenzung privater Einnahmen und Ausgaben
- Nummerierung, Ordnung und Aufbewahrung der Belege

Die von dem betreuenden Steuerberater ermittelten Zahlen sollten aber nicht nur dem Finanzamt oder der Bank dienen, sondern auch für eigene Zwecke bestimmt sein.

Die monatlich erstellten betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) können so als wichtige Informationen für Entscheidungen (z.B. Entwicklung bestimmter Kosten) genutzt werden.

### **3.10 Rechtsform**

Es wird zuerst vorgeschlagen, dass die Rechtsform des Unternehmens später festgelegt wird.

Hier können u.a. folgende Rechtsformen infrage kommen:

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Gemeinnütziges Unternehmen § 52 der Abgabenordnung
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Deutschland), GbR

In diesem Unternehmen sollte die Stadt Ennepetal einen Anteil von 51% haben. Für die verbleibenden 49% sollte ein privater Partner gefunden werden, der sich auf die Zubereitung von regionalen und saisonalen Lebensmittelprodukten spezialisiert hat.

Dadurch ist sichergestellt, dass die Stadt die Kontrolle über dieses Unternehmen hat und gleichzeitig ein kompetenter Partner vorhanden ist, der solch ein Unternehmen operativ zum Erfolg führen kann.

Dieses öffentliche Unternehmen könnte der Kluterthöhle & Freizeit GmbH angegliedert werden.

Die Bezeichnung des Unternehmens wird wie folgt lauten:

**„Ennepetaler Küche und Kantine“  
+ Rechtsform**

## Vor- und Nachteile einer GmbH

### **Die Vorteile einer GmbH**

Im Vergleich mit einer Personengesellschaft bietet eine GmbH folgende Vorteile:

- Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschafter haften nicht persönlich.
- Eigene Rechtsfähigkeit der GmbH, d.h. eine GmbH kann eigene Geschäfte abschließen und z.B. Anteile an anderen Unternehmen halten.
- Besteuerung: der Körperschaftsteuersatz beträgt nur 25%, während Gesellschafter einer Personenhandelsgesellschaft mit ihren Gewinnanteilen der progressiv ansteigenden Einkommensteuer unterliegen.
- Es können stille Reserven gebildet werden, weil Gewinne nicht ausgeschüttet werden müssen.
- Der Wechsel von Gesellschaftern bereitet nach dem GmbH-Gesetz keinerlei Hindernisse, Erschwernisse können jedoch in den Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden.
- Der Gesellschaftsvertrag (Satzung) kann flexibel ausgestaltet werden, z.B. kann ein Aufsichtsrat oder Beirat eingesetzt werden oder den Gesellschaftern kann eine Nachschusspflicht auferlegt werden.
- Beim Verkauf des von der GmbH betriebenen Unternehmens bedarf es nur der Abtretung der von ihren Gesellschaftern gehaltenen Geschäftsanteile an den Erwerber.
- Wenn kein Gesellschafter bereit ist, als Geschäftsführer zu fungieren, kann ein Fremdgeschäftsführer bestellt werden. Das kann z.B. die Unternehmensnachfolge erleichtern.

## **Die Nachteile einer GmbH**

Den oben aufgeführten Vorteilen stehen jedoch Nachteile und Gefahren gegenüber, welche man zur Vermeidung von Rechtsnachteilen kennen sollte und die in Einzelfällen die GmbH als Rechtsform nicht als optimal erscheinen lassen:

- Die Gründung einer GmbH und andere Organisationsakte (z.B. eine Satzungsänderung) bedürfen der notariellen Beurkundung und Eintragung in das Handelsregister.
- Die Abtretungen von Geschäftsanteilen müssen notariell beurkundet werden, bei Personengesellschaften kann sie privatschriftlich erfolgen.
- Eine GmbH unterliegt im vollen Umfang den Vorschriften des Handelsgesetzbuches, d.h. der Verpflichtung zur Führung von Handelsbüchern und der Erstellung von Handelsbilanzen, der kaufmännischen Rügepflicht u.s.w.
- Die Gründung einer GmbH erfordert eine Stammeinlage von mindestens 25.000 €, von denen bei der Gründung mindestens die Hälfte einbezahlt werden muss.
- Der/die Gesellschafter und die Geschäftsführer müssen sich stets bewusst sein und danach handeln, dass das Gesellschaftsvermögen formal fremdes Vermögen ist und dass der Gesetzgeber strenge Vorschriften mit Sanktionen bei deren Nichtbeachtung erlassen hat.
- Wenn der/die Gesellschafter bzw. Geschäftsführer hierbei nachlässig sind, droht persönliche Inanspruchnahme der Gesellschafter und der Geschäftsführer sowie steuerlich bei GmbH und Gesellschafter die Besteuerung einer „verdeckten Gewinnausschüttung“, bei steuerlichen Außenprüfungen ein beliebter und ergiebiger Prüfungsgegenstand.
- Bei der GmbH ist Insolvenzgrund neben der Zahlungsunfähigkeit die Überschuldung (d.h. das Vermögen der GmbH deckt nicht mehr deren Verbindlichkeiten), ein Zustand, der bei risikoreichen Unternehmen und/oder zu geringer Kapitalausstattung schnell erreicht sein kann.

## **3.11 Chancen**

### **Vorteile**

Das Unternehmen wird sich u.a. durch folgende Chancen (Stärken) auszeichnen:

- Bürgschaft und Sicherheiten durch die Stadt Ennepetal bzw. den EN-Kreis
- Schaffung neuer Arbeitsplätze (im ersten Jahr = 14)
- Personal- und Sachgemeinkosten werden gering gehalten
- Vielfältiges Angebot
- Unternehmens-Coach aussuchen und mindestens ein Jahr regelmäßig beraten lassen
- Kein Wettbewerbsdruck am Standort und Umgebung
- Zentraler Standort
- Zielgruppengerechte Angebote und Preisstrategien

### **3.12 Unternehmensziele/Strategisches Ziel**

Als erste Schritte sind die Gründung der GmbH und Etablierung am Markt geplant. Die wichtigsten Meilensteine hierfür sind die Entscheidung der Stadt und Finanzierung der Geschäftsidee, das Anmieten der Räumlichkeiten, der Abschluss von Versicherungen, die Unternehmensanmeldung, die Erstellung des Einkaufsplans, die Einstellung von Mitarbeitern sowie die Ausarbeitung und das In-die-Wege-leiten der geplanten Markteintrittsstrategie.

Strategisches Ziel des Unternehmens ist es, mittel- und langfristig einer der besten Küchen zu werden und auf dieser Grundlage das weitere Wachstum zu planen. Große Bedeutung misst hier das Unternehmen seinen Marketingaktivitäten bei. Die Anstrengungen in diesem Bereich zielen vor allem darauf ab, einen hohen Bekanntheitsgrad und zugleich ein positives Image zu erreichen.

## 4. Gründungspläne

### 4.1 Investitionsplan [€]

<b>1.</b>	<b>Langfristige Investitionen</b>	
<b>1.1</b>	<b>Umbaumaßnahmen für Küche u. Kantine</b>	<b>40.000</b>
<b>1.2</b>	<b>Anlagen/Maschinen/Geräte</b>	
<b>1.2.1</b>	<b>Küche</b>	
	2 Kessel à 160 l	25.000
	3 Konvektomaten (für Braten, Kochen, Schmoren, Grillen, Backen)	50.000
	1 große Bratpfanne (Bräter)	10.000
	1 Kochherd	10.000
	1 Anschlagmaschine (50 l)	8.000
	1 Allzweckschneidemaschine	2.000
	1 Stabmixer	1.500
	1 Steaker	800
	1 Küchenmaschine	1.000
	1 Cutter: Zum feinen Zerkleinern und Vermischen von Lebensmitteln	5.000
	1 Lüftungsanlage	15.000
	1 Spülmaschine	35.000
	<b>Summe 1.2.1</b>	<b>163.300</b>
<b>1.2.2</b>	<b>Kantine</b>	
	1 Spülmaschine	15.000
	1 Kaffeemaschine	5.000
	1 Abluftanlage	5.000
	1 Getränkespender	4.000
	1 Kühltruhe	1.500
	1 großer Kühlschrank	6.000
	1 digitale Kasse	1.500
	<b>Summe 1.2.2</b>	<b>38.000</b>
	<b>Summe 1.2</b>	<b>201.300</b>

<b>1.3</b>	<b>Geschäftseinrichtung</b>	
<b>1.3.1</b>	<b>Küche</b>	
	80 Warmhalteboxen	8.000
	9 Kochtöpfe (3 à 10 l, 3 à 30 l, 3 à 40 l)	2.500
	50 Warmhaltebehälter:	
	dav. große 20 x 24 l	
	dav. kleine 10 x 10 l	8.000
	dav. flache 20 x 12 l	
	1.200 Porzellanteller	5.000
	Diverse Küchengeräte	8.000
	20 Regale	4.000
	4 Küchenschränke à 3 m mit Arbeitsfläche	15.000
	1 Waage	500
	Sanitäre Einrichtung	15.000
	10 Spinde	2.000
	1 Sozialraum : 1 Tisch, 10 Stühle, 1 Schrank, 1 Kühlschrank, 1 Kaffeemaschine	1.500
	1 Leitungsbüro: 1 Tisch, 3 Stühle, 1 Schrank	5.000
	Beleuchtung für alle Räume	5.000
	<b>Summe 1.3.1</b>	<b>79.500</b>

<b>1.3.2</b>	<b>Kantine</b>	
	10 Tische à 500 €	5.000
	40 Stühle à 100 €	4.000
	1 Kühl- und Warmhalte-Theke	15.000
	1 Sozialraum: 1 Tisch, 4 Stühle	1.000
	1 Salatbar	2.000
	Beleuchtung	3.000
	100 flache und 100 tiefe Teller	500
	200 kleines und großes Besteck	1.000
	200 Gläser	200
	200 Dessert-Schälchen	200
	200 Kaffeetassen	300
	200 Tablett	600
	4 Geschirrwagen	4.000
	1 Halter für Salz, Pfeffer, Servietten usw.	500
	1 Schrank	500
	1 Regal	200
	Raumdeko, Vasen, Gardinen	500
	Garderobe und Schirmständer	300
	4 Spinde für Mitarbeiter	800
	Sanitäre Einrichtung: 4 Toiletten (2 x Personal u. 2 x Gäste)	25.000
	2 Duschräume (für Personal)	
	<b>Summe 1.3.2</b>	<b>64.600</b>
	<b>Summe 1.3</b>	<b>144.100</b>
<b>1.4</b>	<b>Reserve für Folgeinvestitionen</b>	<b>30.600</b>
	<b>Summe 1</b>	<b>416.000</b>

<b>2.</b>	<b>Kurzfristige Investitionen</b>	
2.1	Waren- und Materialausstattung	15.000
2.2	Werbung	7.000
2.3	Personalkosten für 2 Monate	47.000
2.4	Reserve für Sonstiges	5.000
	<b>Summe 2</b>	<b>74.000</b>
<b>3.</b>	<b>Gründungskosten</b>	
3.1	Beratung / Schulung	8.000
3.2	Anmeldungen / Genehmigungen	4.000
3.3	Sonstiges	4.000
	<b>Summe 3</b>	<b>16.000</b>
<b>4.</b>	<b>Kontokorrent-Kredit</b>	<b>20.000</b>
	<b>Kapitalbedarf gesamt (Summe 1 bis 4)</b>	<b>526.000</b>

## 4.2 Finanzierungsplan (€)

1.	Eigene Mittel	0
2.	Fremde Mittel: Zinssatz ca. 2% p.a.	526.000
	<b>Eigen- und Fremdkapital insgesamt</b>	<b>526.000</b>

### Kapitalbeschaffung / Zuschüsse / Bürgschaften

#### Fremdkapital:

Für die Finanzierung des Vorhabens in Höhe von 526.000 € kommen aktuell mehreren Programme der Förderbanken **KfW und NRW.Bank** infrage.

#### Zuschüsse:

Hier ist sowohl die NRW.Bank als auch die Agentur für Arbeit (Arbeitsplatzbeschaffung, Förderung von Arbeitslosen) zu kontaktieren.

#### Subventionen:

Auch das Thema zu **Subventionen von Mittagessen** in Kitas und Schulen darf nicht vernachlässigt werden. Die dafür zuständigen Institutionen/Behörden müssen unbedingt informiert werden.

### 4.3 Kapitaldienstplan [€]

Jahr	Zinsen jährlich	Tilgung jährlich	Zinsen u. Tilgung		Restschuld
			jährlich	monatlich	
1.	10.520	0	10.520	877	526.000
2.	10.520	0	10.520	877	526.000
3.	10.520	65.750	76.270	6.356	460.250
4.	9.205	65.750	74.955	6.246	394.500
5.	7.890	65.750	73.640	6.137	328.750
6.	6.575	65.750	72.325	6.027	263.000
7.	5.260	65.750	71.010	5.918	197.250
8.	3.945	65.750	69.695	5.808	131.500
9.	2.630	65.750	68.380	5.698	65.750
10.	1.315	65.750	67.065	5.589	0
<b>Gesamt</b>	<b>68.380</b>	<b>526.000</b>	<b>594.380</b>	-	-

#### 4.4 Gewinnplan/Rentabilitätsvorschau [€]

	2019	2020	2021
<b>Nettoumsatz</b>	<b>790.000</b>	<b>837.000</b>	<b>926.000</b>
<b>- Wareneinsatz</b>	<b>240.750</b>	<b>255.000</b>	<b>282.000</b>
<b>= Rohgewinn I</b>	<b>549.250</b>	<b>582.000</b>	<b>644.000</b>
<b>- Personalkosten</b>	<b>276.250</b>	<b>280.000</b>	<b>286.000</b>
<b>= Rohgewinn II</b>	<b>273.000</b>	<b>302.000</b>	<b>358.000</b>
<b>- Sachgemeinkosten</b>	<b>141.000</b>	<b>150.000</b>	<b>156.000</b>
Raumkosten	68.400	70.000	72.000
Kosten Warenabgabe	0	0	0
Versicherungen, Steuern, Beiträge	12.000	14.000	15.000
Fahrzeugkosten	28.800	30.000	31.000
Werbung, Reisekosten	3.000	4.000	4.000
Bürobedarf, Telefon, Fax, Porto, Internet usw.	3.600	4.000	4.000
Instandhaltung/Reparatur	6.000	7.000	7.000
Buchführungs- und Beratungskosten	4.800	6.000	7.000
Sonstige Kosten	14.400	15.000	16.000
<b>- Zinsen u. Gebühren</b>	<b>12.000</b>	<b>12.000</b>	<b>12.000</b>
<b>- Abschreibungen</b>	<b>80.000</b>	<b>80.000</b>	<b>80.000</b>
<b>= Jahresüberschuss/-defizit</b>	<b>40.000</b>	<b>60.000</b>	<b>110.000</b>

### 4.5 SOLL-IST-Umsatz [€] (1/3)

2019	Monat			Kumuliert		
Monat	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	40.000			40.000		
Februar	60.000			100.000		
März	70.000			170.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>170.000</b>			<b>170.000</b>		
April	60.000			230.000		
Mai	80.000			310.000		
Juni	80.000			390.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>220.000</b>			<b>390.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>390.000</b>			<b>390.000</b>		
Juli	50.000			440.000		
August	50.000			490.000		
September	80.000			570.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>180.000</b>			<b>570.000</b>		
Oktober	80.000			650.000		
November	80.000			730.000		
Dezember	60.000			790.000		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>220.000</b>			<b>790.000</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>400.000</b>			<b>790.000</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>790.000</b>			<b>790.000</b>		

### 4.5 Soll-Ist-Umsatz [€] (2/3)

2020	Monat			Kumuliert		
Monat	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	60.000			60.000		
Februar	80.000			140.000		
März	80.000			220.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>220.000</b>			<b>220.000</b>		
April	60.000			280.000		
Mai	80.000			360.000		
Juni	80.000			440.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>220.000</b>			<b>440.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>440.000</b>			<b>440.000</b>		
Juli	50.000			490.000		
August	50.000			540.000		
September	80.000			620.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>180.000</b>			<b>620.000</b>		
Oktober	80.000			700.000		
November	77.000			777.000		
Dezember	60.000			837.000		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>217.000</b>			<b>837.000</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>397.000</b>			<b>837.000</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>837.000</b>			<b>837.000</b>		

### 4.5 Soll-Ist-Umsatz [€] (3/3)

2021	Monat			Kumuliert		
Monat	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	66.000			66.000		
Februar	80.000			146.000		
März	90.000			236.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>236.000</b>			<b>236.000</b>		
April	70.000			306.000		
Mai	90.000			396.000		
Juni	90.000			486.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>250.000</b>			<b>486.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>486.000</b>			<b>486.000</b>		
Juli	50.000			536.000		
August	50.000			586.000		
September	90.000			676.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>190.000</b>			<b>676.000</b>		
Oktober	90.000			766.000		
November	90.000			856.000		
Dezember	70.000			926.000		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>250.000</b>			<b>926.000</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>440.000</b>			<b>926.000</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>926.000</b>			<b>926.000</b>		

### 4.6 SOLL-IST-Wareneinsatz [€] (1/3)

2019 Monat	Monat			Kumuliert		
	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	12.000			12.000		
Februar	18.000			30.000		
März	22.000			52.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>52.000</b>			<b>52.000</b>		
April	18.000			70.000		
Mai	25.000			95.000		
Juni	24.000			119.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>67.000</b>			<b>119.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>119.000</b>			<b>119.000</b>		
Juli	15.000			134.000		
August	15.000			149.000		
September	25.000			174.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>55.000</b>			<b>174.000</b>		
Oktober	25.000			199.000		
November	24.000			223.000		
Dezember	17.750			240.750		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>66.750</b>			<b>240.750</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>121.750</b>			<b>240.750</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>240.750</b>			<b>240.750</b>		

### 4.6 SOLL-IST-Wareneinsatz [€] (2/3)

2020	Monat			Kumuliert		
Monat	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	18.000			18.000		
Februar	24.000			42.000		
März	25.000			67.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>67.000</b>			<b>67.000</b>		
April	18.000			85.000		
Mai	25.000			110.000		
Juni	24.000			134.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>67.000</b>			<b>134.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>134.000</b>			<b>134.000</b>		
Juli	15.000			149.000		
August	15.000			164.000		
September	25.000			189.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>55.000</b>			<b>189.000</b>		
Oktober	25.000			214.000		
November	23.000			237.000		
Dezember	18.000			255.000		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>66.000</b>			<b>255.000</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>121.000</b>			<b>255.000</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>255.000</b>			<b>255.000</b>		

### 4.6 SOLL-IST-Wareneinsatz [€] (3/3)

2021	Monat			Kumuliert		
Monat	SOLL	IST	Differenz	SOLL	IST	Differenz
Januar	20.000			20.000		
Februar	24.000			44.000		
März	28.000			72.000		
<b>Summe 1. Quartal</b>	<b>72.000</b>			<b>72.000</b>		
April	21.000			93.000		
Mai	28.000			121.000		
Juni	27.000			148.000		
<b>Summe 2. Quartal</b>	<b>76.000</b>			<b>148.000</b>		
<b>Summe 1. Halbjahr</b>	<b>148.000</b>			<b>148.000</b>		
Juli	15.000			163.000		
August	15.000			178.000		
September	28.000			206.000		
<b>Summe 3. Quartal</b>	<b>58.000</b>			<b>206.000</b>		
Oktober	28.000			234.000		
November	27.000			261.000		
Dezember	21.000			282.000		
<b>Summe 4. Quartal</b>	<b>76.000</b>			<b>282.000</b>		
<b>Summe 2. Halbjahr</b>	<b>134.000</b>			<b>282.000</b>		
<b>Gesamt</b>	<b>282.000</b>			<b>282.000</b>		

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (1/12)

2019	Januar		Februar		März	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	500		729		958	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	0		12.000		14.000	
<b>Summe A</b>	<b>500</b>		<b>12.729</b>		<b>14.958</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	40.000		60.000		70.000	
<i>Darlehen</i>	400.000		76.000		50.000	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>440.000</b>		<b>136.000</b>		<b>120.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>440.500</b>		<b>148.729</b>		<b>134.958</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	12.000		18.000		22.000	
<i>Personalkosten</i>	23.021		23.021		23.021	
<i>Raumkosten</i>	5.700		5.700		5.700	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.400		2.400		2.400	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	250		250		250	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	300		300		300	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	500		500		500	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	400		400		400	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.200		1.200		1.200	
<b>Summe C</b>	<b>47.771</b>		<b>53.771</b>		<b>57.771</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>380.000</b>		<b>80.000</b>		<b>50.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>427.771</b>		<b>133.771</b>		<b>107.771</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	12.729		14.958		27.187	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>12.729</b>		<b>14.958</b>		<b>27.187</b>	

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (2/12)

2 0 1 9	A p r i l		M a i		J u n i	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.187		1.416		1.645	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	26.000		17.000		26.000	
<b>Summe A</b>	<b>27.187</b>		<b>18.416</b>		<b>27.645</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	60.000		80.000		80.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>60.000</b>		<b>80.000</b>		<b>80.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>87.187</b>		<b>98.416</b>		<b>107.645</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	18.000		25.000		24.000	
<i>Personalkosten</i>	23.021		23.021		23.021	
<i>Raumkosten</i>	5.700		5.700		5.700	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.400		2.400		2.400	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	250		250		250	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	300		300		300	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	500		500		500	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	400		400		400	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.200		1.200		1.200	
<b>Summe C</b>	<b>53.771</b>		<b>60.771</b>		<b>59.771</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>15.000</b>		<b>10.000</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>68.771</b>		<b>70.771</b>		<b>69.771</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	18.416		27.645		37.874	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>18.416</b>		<b>27.645</b>		<b>37.874</b>	

## 4.7 Liquiditätsplan [€] (3/12)

2019	Juli		August		September	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.874		1.103		1.332	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	36.000		26.000		25.000	
<b>Summe A</b>	<b>37.874</b>		<b>27.103</b>		<b>26.332</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	50.000		50.000		80.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>50.000</b>		<b>50.000</b>		<b>80.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>87.874</b>		<b>77.103</b>		<b>106.332</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	15.000		15.000		25.000	
<i>Personalkosten</i>	23.021		23.021		23.021	
<i>Raumkosten</i>	5.700		5.700		5.700	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.400		2.400		2.400	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	250		250		250	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	300		300		300	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	500		500		500	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	400		400		400	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.200		1.200		1.200	
<b>Summe C</b>	<b>50.771</b>		<b>50.771</b>		<b>60.771</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>0</b>		<b>20.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>60.771</b>		<b>50.771</b>		<b>80.771</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	27.103		26.332		25.561	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>27.103</b>		<b>26.332</b>		<b>25.561</b>	

## 4.7 Liquiditätsplan [€] (4/12)

2019	O k t o b e r		N o v e m b e r		D e z e m b e r	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.561		1.790		2.019	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	24.000		28.000		28.000	
<b>Summe A</b>	<b>25.561</b>		<b>29.790</b>		<b>30.019</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	80.000		80.000		60.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>80.000</b>		<b>80.000</b>		<b>60.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>105.561</b>		<b>109.790</b>		<b>90.019</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	25.000		24.000		17.750	
<i>Personalkosten</i>	23.021		23.021		23.021	
<i>Raumkosten</i>	5.700		5.700		5.700	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.400		2.400		2.400	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	250		250		250	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	300		300		300	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	500		500		500	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	400		400		400	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.200		1.200		1.200	
<b>Summe C</b>	<b>60.771</b>		<b>59.771</b>		<b>53.521</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>15.000</b>		<b>20.000</b>		<b>9.750</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>75.771</b>		<b>79.771</b>		<b>63.271</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	29.790		30.019		26.748	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>29.790</b>		<b>30.019</b>		<b>26.748</b>	

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (5/12)

2020	Januar		Februar		März	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.748		1.916		1.084	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	25.000		20.000		20.000	
<b>Summe A</b>	<b>26.748</b>		<b>21.916</b>		<b>21.084</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	60.000		60.000		80.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>60.000</b>		<b>60.000</b>		<b>80.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>86.748</b>		<b>81.916</b>		<b>101.084</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	18.000		24.000		25.000	
<i>Personalkosten</i>	23.333		23.333		23.333	
<i>Raumkosten</i>	5.833		5.833		5.833	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.167		1.167		1.167	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.500		2.500		2.500	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	500		500		500	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.250		1.250		1.250	
<b>Summe C</b>	<b>54.832</b>		<b>60.832</b>		<b>61.832</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>0</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>64.832</b>		<b>60.832</b>		<b>71.832</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	21.916		21.084		29.252	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>21.916</b>		<b>21.084</b>		<b>29.252</b>	

**4.7 Liquiditätsplan [€] (6/12)**

2020	April		Mai		Juni	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.252		1.420		1.588	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	28.000		23.000		21.000	
<b>Summe A</b>	<b>29.252</b>		<b>24.420</b>		<b>22.588</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	60.000		80.000		80.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>60.000</b>		<b>80.000</b>		<b>80.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>89.252</b>		<b>104.420</b>		<b>102.588</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	18.000		25.000		24.000	
<i>Personalkosten</i>	23.333		23.333		23.333	
<i>Raumkosten</i>	5.833		5.833		5.833	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.167		1.167		1.167	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.500		2.500		2.500	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	500		500		500	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.250		1.250		1.250	
<b>Summe C</b>	<b>54.832</b>		<b>61.832</b>		<b>60.832</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>20.000</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>64.832</b>		<b>81.832</b>		<b>70.832</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	24.420		22.588		31.756	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>24.420</b>		<b>22.588</b>		<b>31.756</b>	

## 4.7 Liquiditätsplan [€] (7/12)

2020	Juli		August		September	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.756		1.924		1.092	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	30.000		18.000		17.000	
<b>Summe A</b>	<b>31.756</b>		<b>19.924</b>		<b>18.092</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	50.000		50.000		80.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>50.000</b>		<b>50.000</b>		<b>80.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>81.756</b>		<b>69.924</b>		<b>98.092</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	15.000		15.000		25.000	
<i>Personalkosten</i>	23.333		23.333		23.333	
<i>Raumkosten</i>	5.833		5.833		5.833	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.167		1.167		1.167	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.500		2.500		2.500	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	500		500		500	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.250		1.250		1.250	
<b>Summe C</b>	<b>51.832</b>		<b>51.832</b>		<b>61.832</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>0</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>61.832</b>		<b>51.832</b>		<b>71.832</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	19.924		18.092		26.260	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>19.924</b>		<b>18.092</b>		<b>26.260</b>	

## 4.7 Liquiditätsplan [€] (8/12)

2020	O k t o b e r		N o v e m b e r		D e z e m b e r	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.260		1.428		1.596	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	25.000		23.000		30.000	
<b>Summe A</b>	<b>26.260</b>		<b>24.428</b>		<b>31.596</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	80.000		77.000		60.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>80.000</b>		<b>77.000</b>		<b>60.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>106.260</b>		<b>101.428</b>		<b>91.596</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	25.000		23.000		18.000	
<i>Personalkosten</i>	23.333		23.333		23.333	
<i>Raumkosten</i>	5.833		5.833		5.833	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.167		1.167		1.167	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.500		2.500		2.500	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	500		500		500	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.250		1.250		1.250	
<b>Summe C</b>	<b>61.832</b>		<b>59.832</b>		<b>54.832</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>20.000</b>		<b>10.000</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>81.832</b>		<b>69.832</b>		<b>64.832</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	24.428		31.596		26.764	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>24.428</b>		<b>31.596</b>		<b>26.764</b>	

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (9/12)

2021	Januar		Februar		März	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.764		1.454		1.144	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	25.000		18.000		21.000	
<b>Summe A</b>	<b>26.764</b>		<b>19.454</b>		<b>22.144</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	66.000		80.000		90.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>66.000</b>		<b>80.000</b>		<b>90.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>92.764</b>		<b>99.454</b>		<b>112.144</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	20.000		24.000		28.000	
<i>Personalkosten</i>	23.833		23.833		23.833	
<i>Raumkosten</i>	6.000		6.000		6.000	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.250		1.250		1.250	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.583		2.583		2.583	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	583		583		583	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	5.479		5.479		5.479	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.333		1.333		1.333	
<b>Summe C</b>	<b>63.310</b>		<b>67.310</b>		<b>71.310</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>10.000</b>		<b>20.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>73.310</b>		<b>77.310</b>		<b>91.310</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	19.454		22.144		20.834	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>19.454</b>		<b>22.144</b>		<b>20.834</b>	

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (10/12)

2021	April		Mai		Juni	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.834		1.524		2.214	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	19.000		25.000		33.000	
<b>Summe A</b>	<b>20.834</b>		<b>26.524</b>		<b>35.214</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	70.000		90.000		90.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>70.000</b>		<b>90.000</b>		<b>90.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>90.834</b>		<b>116.524</b>		<b>125.214</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	21.000		28.000		27.000	
<i>Personalkosten</i>	23.833		23.833		23.833	
<i>Raumkosten</i>	6.000		6.000		6.000	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.250		1.250		1.250	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.583		2.583		2.583	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	583		583		583	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	5.479		5.479		5.479	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.333		1.333		1.333	
<b>Summe C</b>	<b>64.310</b>		<b>71.310</b>		<b>70.310</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>0</b>		<b>10.000</b>		<b>20.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>64.310</b>		<b>81.310</b>		<b>90.310</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	26.524		35.214		34.904	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>26.524</b>		<b>35.214</b>		<b>34.904</b>	

### 4.7 Liquiditätsplan [€] (11/12)

2021	Juli		August		September	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.904		1.594		1.284	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	33.000		25.000		12.000	
<b>Summe A</b>	<b>34.904</b>		<b>26.594</b>		<b>13.284</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	50.000		50.000		90.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>50.000</b>		<b>50.000</b>		<b>90.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>84.904</b>		<b>76.594</b>		<b>103.284</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	15.000		15.000		28.000	
<i>Personalkosten</i>	23.833		23.833		23.833	
<i>Raumkosten</i>	6.000		6.000		6.000	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.250		1.250		1.250	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.583		2.583		2.583	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	583		583		583	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	5.479		5.479		5.479	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.333		1.333		1.333	
<b>Summe C</b>	<b>58.310</b>		<b>58.310</b>		<b>71.310</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>0</b>		<b>5.000</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>58.310</b>		<b>63.310</b>		<b>81.310</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	26.594		13.284		21.974	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>26.594</b>		<b>13.284</b>		<b>21.974</b>	

## 4.7 Liquiditätsplan [€] (12/12)

2021	O k t o b e r		N o v e m b e r		D e z e m b e r	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
<b>A: Liquide Mittel</b>						
<i>Kassenbestand</i>	1.974		1.664		1.354	
<i>Bank- und Postguthaben</i>	20.000		29.000		29.000	
<b>Summe A</b>	<b>21.974</b>		<b>30.664</b>		<b>30.354</b>	
<b>B: Einnahmen</b>						
<i>Umsatzerlöse</i>	90.000		90.000		70.000	
<i>Darlehen</i>	0		0		0	
<i>Privateinzahlungen</i>	0		0		0	
<i>Sonstige Einnahmen</i>	0		0		0	
<b>Summe B</b>	<b>90.000</b>		<b>90.000</b>		<b>70.000</b>	
<b>Verfügbare Mittel (A+B)</b>	<b>111.974</b>		<b>120.664</b>		<b>100.354</b>	
<b>C: Ausgaben</b>						
<i>Wareneinsatz</i>	28.000		27.000		21.000	
<i>Personalkosten</i>	23.833		23.833		23.833	
<i>Raumkosten</i>	6.000		6.000		6.000	
<i>Warenabgabe</i>	0		0		0	
<i>Versicherungen, Steuern, Beiträge</i>	1.250		1.250		1.250	
<i>Fahrzeugkosten</i>	2.583		2.583		2.583	
<i>Werbung, Reisekosten</i>	333		333		333	
<i>Bürobedarf, Telefon, Fax, Handy, Porto usw.</i>	333		333		333	
<i>Instandhaltung/Reparatur</i>	583		583		583	
<i>Buchführungs-u. Beratungskosten</i>	583		583		583	
<i>Zinsen und Gebühren</i>	1.000		1.000		1.000	
<i>Tilgung</i>	5.479		5.479		5.479	
<i>Sonstige Ausgaben</i>	1.333		1.333		1.333	
<b>Summe C</b>	<b>71.310</b>		<b>70.310</b>		<b>64.310</b>	
<b>D: Investitionen</b>	<b>10.000</b>		<b>20.000</b>		<b>10.000</b>	
<b>E: Privatentnahmen</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>Gesamtausgaben (C+D+E)</b>	<b>81.310</b>		<b>90.310</b>		<b>74.310</b>	
(+) Überdeckung (A+B) - (C+D+E)	30.664		30.354		26.044	
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit	0		0		0	
<b>Liquidität</b>	<b>30.664</b>		<b>30.354</b>		<b>26.044</b>	

## **4.8 Erläuterungen zu Gewinnplan/Rentabilitätsvorschau (Kapitel 4.4)**

### **Umsatzerlöse**

Bei der Umsatzprognose für 2019 bis 2021 ist von folgenden Überlegungen ausgegangen worden:

### **Erwarteter Umsatz pro Jahr**

= Anzahl Menüs pro Tag x Anzahl Tage im Jahr x Kosten (€ pro Menü)

Anzahl Menüs ist abhängig von Lieferungen an Schulen und Kitas sowie der Bewirtung in der Kantine.

### **Anzahl Öffnungstage im Jahr**

Öffnungstage der Küche = Öffnungstage der Kantine

= Anzahl Tage im Jahr – (52 Samstage + 52 Sonntage + 13 Feiertage + 3 Sonstige)

= **245**

### **Lieferungstage im Jahr an Schulen und Kitas**

= 365 – (52 Samstage + 52 Sonntage + 62 Ferientage + 5 Feiertage + 4 sonstige Tage) = **190**

**Anzahl verkaufter Menüs im Jahr**

Die Anzahl Menüs ist von folgenden Einflussgrößen abhängig:

**Menü-Lieferung an Schulen und Kitas im Jahr****1. Anzahl Schüler in Ennepetal**

1.1 Schüler an Grundschulen .....	951
1.2 Hauptschule Friedrichshöhe, Standort Breslauer Platz (10. Klasse) .....	57
1.3 Realschule Breslauer Platz (10.Klasse) .....	47
1.4 Sekundarschule Breslauer Platz/Amselweg .....	388
1.5 Reichenbach-Gymnasium .....	956
1.6 Berufskolleg Ennepetal .....	1.454
1.7 Stiftung Loher Nocken .....	92
<b>Schülerzahl in Ennepetal .....</b>	<b><u>3.945</u></b>

**2. Anzahl Kinder an Kitas in Ennepetal**

2.1 Anzahl Kinder an Kitas (städtisch), Stand vom 13.11.2017 .....	531
2.2 Drei <u>neue</u> Kindergärten	
- Waldorfkindergarten Voerde .....	75
- AWO-Kita Büttenberg .....	75
- Johanniter-Kindergarten auf der Schemmstraße .....	75
<b>Kinderzahl an Kitas .....</b>	<b><u>756</u></b>

**Prozentuale Anteile von Gesamtschulen und Kitas**

Lt. Bericht der WAZ bzw. DGE (Deutsche Gesellschaft für Ernährung) vom 12.09.2016 bekommen 4,7 Millionen Kinder in Deutschland täglich ein Mittagessen in der Kita oder in der Schule.

Lt. Bericht des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (Stand Januar 2016) essen im Durchschnitt 44% der Schüler der Primarstufe Mittagessen in der Schule, während der Sekundarstufe nur 27%.

Des Weiteren werden ca. 52% der Kinder in den Kitas mit Mittagessen versorgt.

Die Umsätze sind vorsichtig angesetzt. Das Konzept wird sich jedoch mittels Verkaufsförderungsstrategien kontinuierlich auf neue Kundenkreise konzentrieren, um die Umsätze entsprechend zu erhöhen.

**Übersicht**

<b>Pos.</b>	<b>Bezeichnung</b>	<b>Schüleranzahl</b>	<b>%</b>	<b>Anzahl Mittagessen</b>
1	Grundschüler Hauptschüler Realschüler Berufskolleg Sonstige	2.601	28	729
2	Sekundarschule Gymnasium	1.344	20	269
3	Kitas	756	40	302
	<b>S u m m e</b>	<b>4.701</b>	<b>28</b>	<b>1.300</b>

**Umsatz 2019**

= **Lieferung + Kantine**

**1.) Lieferung**

Menü-Lieferung pro Tag x Tage/Jahr x Kosten/Menü  
1.300 Menüs pro Tag x 190 Tage im Jahr  
x 3,00 € pro Menü = 741.000 €

**2.) Kantine**

50 Gäste pro Tag x 245 Tage im Jahr  
x 4,00 € pro Menü = 49.000 €

**Erwarteter Umsatz 2019 = 1.) + 2.)**  
**= 741.000 € + 49.000 € = 790.000 €**

**Umsatz 2020**

= **Lieferung + Kantine**

**1.) Lieferung:** 1.365 Menüs x 190 Tage im Jahr x 3,00 € pro Menü  
= 778.200 €

**2.) Kantine:** 60 Gäste pro Tag x 245 Tage im Jahr x 4,00 € pro Menü  
= 58.800 €

**Erwarteter Umsatz 2020 = 1.) + 2.)**  
**= 778.200 € + 58.800 € = 837.000 €**

**Umsatz 2021**

= **Lieferung + Kantine**

**1.) Lieferung:** 1.389 Menüs pro Tag x 190 Tage im Jahr x 3,25 € pro Menü  
= 858.000 €

**2.) Kantine:** 65 Gäste pro Tag x 245 Tage im Jahr x 4,25 € pro Menü  
= 68.000 €

**Umsatzerwartung 2021 = 1.) + 2.)**  
**= 858.000 € + 68.000 € = 926.000 €**

**Wareneinsatz**

Bei den Warenkosten handelt es sich um absolut variable Kosten. Einfluss auf die Warenkosten haben u.a.:

- Einkaufspreise
- Warenverderb
- Warenverlust
- Produkt - Qualität
- Eigenverzehr / Personalverpflegung

Der Wareneinkauf wurde mit durchschnittlich 30 bis 31% für die Jahre 2019 bis 2021 ermittelt. Das liegt auch im Rahmen der amtlichen Richtsatzsammlung der Finanzverwaltung für den Bereich Lebensmittel.

**Personalkosten**

Die Personalkosten sind für die Jahre 2019 bis 2021 von der Anzahl der Mitarbeiter und des Arbeitsstatus (Voll- bzw. Teilzeit) abhängig.

In dem Maße, wie sich geplante Umsatzerweiterungen einstellen, könnten zusätzliche Aushilfen benötigt werden. Ebenfalls sollten Arbeitsspitzen durch Aushilfen abgedeckt werden.

**Raumkosten**

In den Raumkosten sind Miete und Nebenkosten der Kantine sowie die Nebenkosten der Küche enthalten. Die Miete der Küche entfällt, da sie im Gebäude der Kluterthöhle GmbH untergebracht wird.

**Gewinnberechnung**

Aus den ermittelten Gewinnen für die Jahre 2019 bis 2021 (Seite 27) werden u.a. die notwendigen Investitionen, Tilgung und Reserve getätigt.

Die Berechnung der erforderlichen Gewinne ist für das Unternehmen wie folgt darzustellen:

<b>Bezeichnung</b>	<b>2 0 1 9 €</b>	<b>2 0 2 0 €</b>	<b>2 0 2 1 €</b>
<b>Nettoumsatz</b>	<b>790.000</b>	<b>837.000</b>	<b>926.000</b>
- Wareneinsatz	240.750	255.000	282.000
<b>= Rohgewinn 1</b>	<b>549.250</b>	<b>582.000</b>	<b>644.000</b>
- Personalkosten	276.250	280.000	286.000
<b>= Rohgewinn 2</b>	<b>273.000</b>	<b>302.000</b>	<b>358.000</b>
- Sachgemeinkosten	141.000	150.000	156.000
- Zinsen/Gebühren	12.000	12.000	12.000
- Abschreibungen	80.000	80.000	80.000
<b>= Gewinn</b>	<b>40.000</b>	<b>60.000</b>	<b>110.000</b>
dav. Tilgung	0	0	65.750
dav. Investitionen	30.000	40.000	22.250
dav. Reserve	10.000	20.000	22.000

## **4.9 Maßnahmenkatalog**

- Gesprächsvorbereitung für die Hausbank
- Beantragung der Steuernummer beim Finanzamt
- Anmeldung zur Krankenkasse
- Anlegung eines Geschäftskontos
- Gewerbeanmeldung beim Ordnungsamt
- Kontaktaufnahme zu Fachverbänden
- Beantragung von Telefon-, Fax- und Internetanschluss
  
- Soziale Absicherung:
  - Krankenversicherung
  - Rentenversicherung/Altersvorsorge
  - Unfallversicherung
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  
- Druck von Briefbögen, Katalogen, Geschäftsdrucksachen und Logo
- Anfertigen von Stempeln
- Vorbereitung der Werbekampagne
- Internetauftritt

## **5. Zusammenfassende Schlussbemerkung**

### **5.1 Standort**

Der Standort erfüllt aufgrund der Angebote und Nachfragen die notwendigen Grundvoraussetzungen zu einer positiven Entwicklung des Unternehmens.

### **5.2 Markt**

Wie bereits unter Kap. 3.1 bis 3.6 geschildert, sind die Chancen für die geplante Gründung als gut einzuschätzen.

### **5.3 Finanzierung**

Bezüglich künftiger Investitionen und Ausweitung der Geschäftstätigkeit ist es dringend erforderlich, Fördermittel zur Existenzgründung zu bewilligen.

### **5.4 Handlungsempfehlung**

- Gute gezielte Eröffnungswerbung
- Herausgabe von Prospektmaterial
- Leistungs- und Preisverhältnis beachten
- Marketing nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten
- In der Anlaufzeit den Betrieb immer wieder auf Wirtschaftlichkeit prüfen lassen
- Zunächst geringer Kapitalverbrauch, damit die Liquidität des Unternehmens nicht gefährdet ist und die Grundlagen für einen soliden Vermögens- und Existenzaufbau geschaffen werden

## **6. Abschließende Stellungnahme/ Gesamtbeurteilung der Erfolgsaussichten**

Beurteilt man das Gründungsvorhaben insgesamt, so lässt sich nach Überprüfung und Abschätzung des vorgeschlagenen Vorhabens feststellen, dass es sich bei dem vorliegenden Gründungskonzept um eine insgesamt tragfähige Basis für eine unternehmerische Vollexistenz handelt.

Des Weiteren lässt das gesamte Umfeld eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit erwarten.

Bei diesem Objekt handelt es sich um ein Unternehmen, das aufgrund seiner konzeptionellen Möglichkeiten gute Voraussetzungen bietet.

Die betriebswirtschaftliche Kalkulation ist gut durchdacht und realistisch.

Die Ziele sind wie folgt:

- Die Marktchancen zu nutzen
- Eine erfolgreiche Existenz aufzubauen
- Ein möglichst ertragsorientiertes Umsatzvolumen zu erreichen
- Den Erhalt bestehender und Schaffung neuer Arbeitsplätze

Für das entgegengebrachte Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit bedanken wir uns herzlich bei den Herren Güzel Albayrak und Sven Hustadt und wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung des Vorhabens.

Ennepetal, 30.11.2017

**Al Saidi & Partner**  
WIRTSCHAFTSBERATUNG  
Lindensstraße 8  
D-58256 Ennepetal  
Tel.: 0 23 33 / 6 25 30  
Fax: 0 23 33 / 83 32 60

