

BEISPIEL FÜR EINEN EINFACHEN GESCHÄFTSPLAN

TOBIS IMBISSWAGEN GESCHÄFTSPLAN



VORGETRAGEN FÜR
NAME DER EINZELPERSON ODER
DES UNTERNEHMENS

VORBEREITET AM
00/00/0000

KONTAKT

Kontaktname
Kontakt-E-Mail-Adresse
Telefonnummer

Adresse
Ort, Bundesland und Postleitzahl

webaddress.com

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

INHALTSVERZEICHNIS

ZUSAMMENFASSUNG.....	3
UNTERNEHMENSÜBERSICHT.....	4
PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN.....	5
ANGEBOT.....	5
BESCHAFFUNG.....	5
MARKTANALYSE.....	6
MARKT- UND BRANCHENÜBERSICHT.....	6
ZIELMARKT.....	6
WETTBEWERB.....	6
MARKETINGPLAN.....	7
MARKETINGSTRATEGIE.....	7
POSITIONIERUNG.....	7
WERBUNG.....	7
VERTRIEB.....	7
IMPLEMENTIERUNGSPLAN.....	8
PERSONALPLAN.....	8
SWOT-ANALYSE.....	8
ZEITPLAN.....	9
FINANZPLAN.....	10
WICHTIGE ANNAHMEN.....	10
VERTRIEBSPROGNOSE.....	10
BUDGETÜBERSICHT.....	12
FINANZBERICHTE.....	13
GEWINN UND VERLUST.....	13
BILANZ.....	14
CASHFLOW.....	15
ANHANG.....	16

Hinweis: Die in dieser Vorlage enthaltenen Finanzdaten und Angaben dienen nur als visuelle Referenz für die Inhalte eines einfachen Geschäftsplans und spiegeln ggf. nicht immer die Informationen wider, die in einem solchen Plan angegeben werden. Wenden Sie sich an Ihre Finanzabteilung, um sicherzustellen, dass die Zahlen, die Sie in Ihrem Plan angeben, korrekt sind.

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Der Zweck dieses Geschäftsplans besteht darin, 50.000 € zu sichern, um den Kauf, das Marketing und den Personalbedarf für das Restaurant „Tobis Imbissladen“ in Stadt X zu finanzieren. Tobis Imbissladen wurde 2020 von Chefkoch Tobias Schmidt und Souschef Michael Maier gegründet. Die investierten Mittel werden dazu beitragen, das Unternehmen zu gründen und den Betrieb aufrechtzuerhalten, bis das Unternehmen tragfähig ist.

Unser Auftrag

Qualitativ hochwertige, authentische Lebensmittel auf bequeme und erschwingliche Weise anbieten, um die Lebensqualität unserer Kunden zu verbessern.

Unsere Vision

Die Zufriedenheit und den Komfort unserer Kunden und der Gemeinschaft erhöhen.

Tobias Schmidt und Michael Maier arbeiten seit 15 Jahren in der Gastronomie. Zusammen stecken sie insgesamt 30 Jahre Erfahrung in den Imbissladen. Durch harte Arbeit, Engagement für qualitativ hochwertigen Service und den Besuch mehrerer Kochschulen haben sich Schmidt und Maier in der Gemeinde den Ruf erworben, erstklassigen Service und köstliche Speisen anzubieten, die in der ganzen Stadt bekannt sind.

Unsere Kunden wohnen, arbeiten und kaufen in den Städten X, Y und Umgebung in einem Umkreis von 15 Kilometern ein. Unser Imbissladen steht die ganze Woche lang gemäß einem rotierenden Zeitplan an verschiedenen Standorten und der Zeitplan wird an das Verkehrsaufkommen und die Nachfrage angepasst. Wir gehen davon aus, dass Kunden im Alter von 19 bis 35 Jahren 85 % unseres Umsatzes ausmachen werden.

Wir bieten im Vergleich zu Mitbewerbern niedrigere Preise bei qualitativ hochwertigem Service und Speiseangebot. Unser Kernangebot umfasst frische, auf Bestellung zubereitete Pizzen, Hamburger, Pommes frites und Tacos. Wir verwenden eine Kombination aus regionalen Zutaten und Zutaten, die in unserem privaten Bio-Garten angebaut werden.

Tobis Imbissladen nutzt eine Kombination aus Marketingmethoden, darunter soziale Medien, Flyer, Gutscheine und Mundpropaganda. Wir planen zudem, mit lokalen Anbietern zusammenzuarbeiten, um unser Restaurant bekannt zu machen. So planen wir beispielsweise, in Vinos Winzerei und Roberts Brauerei Proben anzubieten, um unseren primären Kundenstamm zu vergrößern und die Bekanntheit unseres Geschäfts zu steigern.

Wir gehen davon aus, dass wir bis Ende der ersten 12 Monate einen voraussichtlichen Jahresumsatz von etwa 100.000 € erzielen werden. Bis Ende des dritten Jahres planen wir, einen voraussichtlichen Jahresumsatz von 212.000 € zu erwirtschaften.

Um diese Ziele zu erreichen, strebt Tobis Imbissladen nach einer Finanzierung durch Investitionen und Darlehen. Das Darlehen wird innerhalb von drei Jahren mit einem Zinssatz von 5 % zurückgezahlt.

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Hintergrund des Unternehmens

Nachdem sie jeweils 15 Jahre in der Gastronomie gearbeitet hatten, beschlossen Schmidt und Maier, ein neues Unternehmen zu gründen, das einer größeren Zielgruppe in der Gemeinde eine hochwertige Bewirtung bietet. Auf Basis ihres Know-hows kauften sie 2018 einen Imbisswagen und veranstalteten private Feiern, um Erfahrungen und wertvolles Feedback von kleineren Kundengruppen zu sammeln. Nach zwei Jahren Erfahrung in diesem Rahmen sind Schmidt und Maier bereit, ihr Angebot und ihren Service zu erweitern.

Tobis Imbissladen wird mit einer breiten Palette von Speisen starten. Wir bieten hochwertige Speisen und einen hervorragenden Kundenservice. Was Tobis Imbissladen von der Konkurrenz abhebt, ist unser Engagement, unsere Speisen und unseren Service an mehreren gut gelegenen Standorten anzubieten.

Geschäftsführung

Tobias Schmidt, Gründer und Inhaber

Tobias Schmidt ist Mitgründer und Chefkoch von Tobis Imbissladen. Tobias erhielt 2005 einen Master-Abschluss in Kochkunst von der Kochschule K. Derzeit ist er Küchenchef in einem gehobenen Restaurant in Stadt X. Tobias hat den Wunsch, mit seinen Kunden in der Gemeinde in Kontakt zu treten. Diesen kann er sich mit Tobis Imbissladen erfüllen.

Michael Maier, Mitgründer und Inhaber

Michael Maier ist Mitgründer und Souschef von Tobis Imbissladen. Michael erwarb 2005 gemeinsam mit Tobias seinen Master-Abschluss in Kochkunst von der Kochschule K. Er hat im Laufe von 15 Jahren für drei 5-Sterne-Restaurants in Stadt X gearbeitet und freut sich, sein Fachwissen bei Tobis Imbissladen einzubringen.

Erforderliche Mittel

Das durch Investitionen und Darlehen aufgebrachte Startkapital wird für Geräte, Küchenbedarf, Lebensmittel sowie die damit verbundenen Genehmigungen und Lizenzen verwendet.

Die Gerätekosten werden sich auf etwa 30.000 € belaufen und die verbleibenden Kosten werden auf etwa 20.000 € geschätzt. Außerdem investieren Tobias und Michael zum Betriebsbeginn 10.150 € für den Bargeldbestand.

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Angebote

Tobis Imbissladen bietet eine große Auswahl von Speisen, darunter:

- Burger
 - Hamburger
 - Cheeseburger
 - Veggie-Burger

- Pizza
 - Salami
 - Margherita
 - Hawaii
 - Supreme

- Tacos
- Tortilla-Chips
- Pommes frites
- Getränke
 - Coca-Cola-Produkte
 - Limonade
 - Wasser

Beschaffung

Tobis Imbissladen plant, seine Zutaten von lokalen Bauernmärkten und kleinen Unternehmen in der Umgebung von Stadt X zu beziehen. Wir verwenden auch Zutaten, die Michael in einem privaten Garten mit biologisch angebautem Gemüse und Kräutern anbaut. Wir stellen sicher, dass die von uns verwendeten Zutaten von höchster Qualität sind, um köstliche Speisen anzubieten.

Wir planen, positive Arbeitsbeziehungen zu lokalen Anbietern in der Region aufzubauen und zu pflegen, um sicherzustellen, dass unser Lagerbedarf auf kosteneffiziente Weise gedeckt wird.

Mit der Erfahrung, die Tobias und Michael in den letzten zwei Jahren durch den Betrieb des Imbissladens auf mehreren privaten Feiern gesammelt haben, und der betriebenen Marktforschung können sie sicherstellen, dass die Menge der benötigten Zutaten von Woche zu Woche genau prognostiziert wird.

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Markt- und Branchenübersicht

Imbissläden sind seit Mitte des 20. Jahrhunderts in der Lebensmittelindustrie weit verbreitet und werden immer beliebter. Derzeit sind landesweit über 30.000 Imbissläden in Betrieb, wobei diese Zahl in den nächsten 3 Jahren voraussichtlich um 20 % steigen wird. Darüber hinaus wird prognostiziert, dass Imbissläden innerhalb der nächsten 5 Jahre einen Anteil von 2,2 Milliarden € der Lebensmittelindustrie ausmachen werden.

Derzeit sind in Stadt X und den umliegenden Städten 30 Imbissläden in Betrieb. Diese Imbissläden bieten ein begrenztes Angebot an Speisen zu überhöhten Preisen an und haben begrenzte Geschäftszeiten.

Unsere Marktforschung hat uns gezeigt, dass die Verbraucher in Stadt X erschwinglichere Speisen, größere Portionen und eine größere Auswahl an Speisen in Lokalen wünschen. Die Erfüllung dieser Forderungen in Verbindung mit unseren flexiblen Geschäftszeiten wird uns helfen, uns von der Konkurrenz abzuheben.

Zielmarkt

Unsere Zielkunden wohnen, arbeiten und kaufen in den Städten X, Y und Umgebung in einem Umkreis von 15 Kilometern ein. Unser Imbissladen steht die ganze Woche über einem rotierenden Zeitplan entsprechend an verschiedenen Standorten und der Zeitplan wird an das Verkehrsaufkommen und die Nachfrage angepasst. Wir gehen davon aus, dass Kunden im Alter von 19 bis 35 Jahren 85 % unseres Umsatzes ausmachen werden.

In einer Umfrage, die durchgeführt und an lokale Lebensmittelhändler verteilt wurde, haben wir herausgefunden, dass Personen, die auswärts essen gehen, etwa 400 € pro Monat ausgeben. Davon werden etwa 120 € pro Monat in Imbissläden ausgegeben.

Wir gehen davon aus, dass Kunden im Alter von 19 bis 35 Jahren 85 % unseres Umsatzes ausmachen werden. Dabei handelt es sich um Arbeitstätige, die ein Einkommen zwischen 30.000 und 95.000 € erzielen. Im ersten Jahr werden in unserem Imbissladen durchschnittlich etwa 8.333 € pro Monat ausgegeben.

Wettbewerb

Derzeit gibt es vor Ort Imbissläden, die ähnliche Speisen anbieten. Die Portionen sind jedoch kleiner und die Preise höher. Dies sind unsere direkten Konkurrenten in Stadt X:

- Peters Pizza, spezialisiert auf Pizza
- Tolle Tacos, spezialisiert auf Tacos
- Herberts Hamburger, spezialisiert auf Hamburger

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Marketingstrategie

Unsere Marketingstrategie besteht darin, die Beziehungen zu lokalen Lebensmittelanbietern zu nutzen, um unseren anfänglichen Kundenstamm zu vergrößern. Wir planen, mit lokalen Winzereien und Brauereien zusammenzuarbeiten und an öffentlichen Veranstaltungen teilzunehmen, um Proben und Aktionsrabatte anzubieten. Darüber hinaus werden wir den meisten unserer Neukunden durch Mundpropaganda von bestehenden Kunden empfohlen.

Tobis Imbissladen plant auch, neue und bestehende Kunden über soziale Medien und Flyer zu erreichen. Unsere Preise sind im Vergleich zu unseren direkten Konkurrenten niedriger und wir bieten auch größere Portionen bei gleichbleibender Rentabilität an. Darüber hinaus können wir unsere Preise niedrig halten, da wir Zutaten aus unserem privaten Garten beziehen und unsere bestehenden Beziehungen zu lokalen Bauernmärkten pflegen.

Positionierung

Für Arbeitstätige zwischen 19 und 35 Jahren in und um Stadt X ist Tobis Imbissladen die erste Wahl. Bei Tobis Imbissladen können Kunden eine Mahlzeit kaufen, die mit hochwertigen Zutaten kreiert und in einer großen Portion zu einem günstigen Preis serviert wird. Tobis Imbissladen spricht Arbeitstätige an, die während ihrer Mittagspause mit Kollegen nur begrenzte Zeit haben und eine größere Auswahl an Speisen an einem Ort wünschen.

Werbung

Unsere Partnerschaften mit Vinos Winzerei und Roberts Brauerei ermöglichen uns, den Kundenstamm dieser Betriebe zu nutzen, um unseren eigenen auszubauen. Wir planen, Proben und Rabatte anzubieten sowie Gutscheine an Kunden zu verteilen, die in diesen Geschäften Getränke kaufen.

Darüber hinaus werden wir in den ersten Monaten Flyer in stark frequentierten Bereichen verteilen und aufhängen. Wir planen zudem, traditionelle Social-Media-Plattformen zu nutzen, um Wettbewerbe zu veranstalten und Werbeveranstaltungen zu bewerben, um unser Unternehmen bekannt zu machen.

Vertrieb

Aktuell ist die Vertriebsstelle unser Imbissladen, der sich dem Bedarf entsprechend an verschiedenen Standorten befinden wird. Unter der Woche befindet sich der Imbissladen im Geschäftsviertel und am Wochenende befinden wir uns neben Vinos Winzerei oder Roberts Brauerei. Wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, planen wir, einen zweiten Imbissladen zu eröffnen.

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Personalplan

Aktuell sieht der Personalplan mindestens einen Koch und einen Assistenten vor, der Kunden begrüßt, Bestellungen entgegennimmt und den Koch unterstützt. Derzeit fungiert Tobias Schmidt als Chefkoch (oder Koch), während Michael Maier Bestellungen und Zahlungen entgegennimmt und Tobias Schmidt bei Bedarf unterstützt.

Im ersten Jahr wird davon ausgegangen, dass der Betrieb des Imbissladens von nur zwei Mitarbeitern ausgeführt und verwaltet wird. Wenn die Nachfrage steigt, werden wir einen weiteren Imbissladen anschaffen und einen zusätzlichen Assistenten einstellen, der den Küchenchef unterstützt.

Tabelle: Personalplan

PERSONAL	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Küchenchef 1	XX.500 €	XX.000 €	XX.000 €
Koch/Assistent 1	XX.500 €	XX.500 €	XX.000 €
Küchenchef 2		XX.000 €	XX.000 €
Koch/Assistent 2		XX.500 €	XX.000 €
LOHN- UND GEHALTSABRECHNUNG INSGESAMT	XX.000 €	XX0.000 €	XX0.000 €

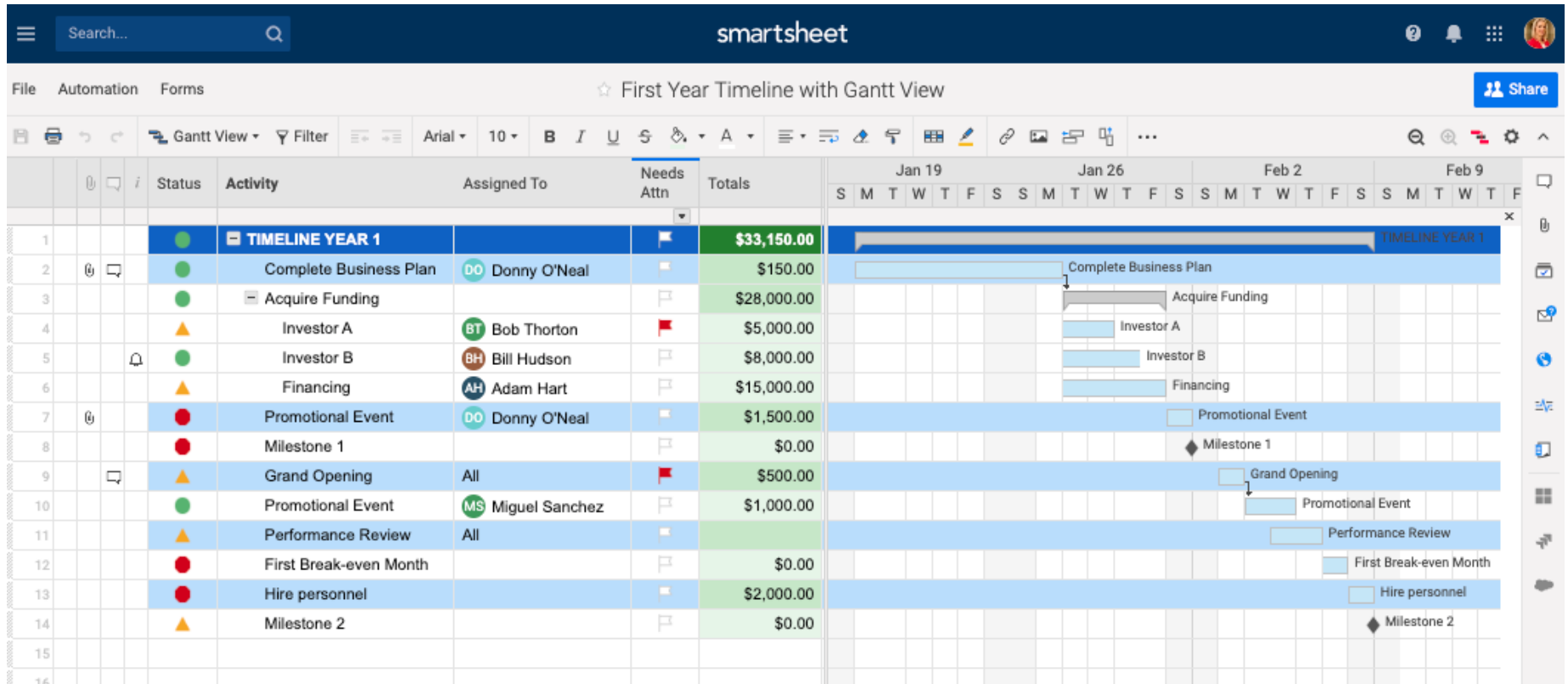
SWOT-Analyse

- **Stärken**
 - Standort
 - Leichter Zugang
 - Schneller Service
 - Große Portionen
 - Vielfältiges Angebot
 - Hohe Qualität
 - Frische Zutaten
- **Schwächen**
 - Kein eigener Sitzbereich
 - Mangelnde Markenbekanntheit
 - Kälteres Wetter in den Wintermonaten
- **Chancen**
 - Stark von Geschäftsleuten frequentierte Umgebung
 - Partnerschaft mit lokalen Anbietern, die Produkte anbieten, die unsere ergänzen
 - Nutzen bestehender Beziehungen zu lokalen Bauernmärkten
- **Bedrohungen**
 - Bestehende Imbissläden übernehmen unser Geschäftsmodell
 - Neue Imbissläden auf dem Markt und zunehmender Wettbewerb

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Zeitplan

Der unten dargestellte Zeitplan zeigt die spezifischen Aktivitäten, die für das erste Jahr geplant sind, einschließlich Zuständigkeit für Aufgaben, Status, Meilensteine und Budgetsummen. Wir behalten den Fortschritt der Planung das ganze Jahr über im Blick und erstellen Berichte zum rechtzeitigen Abschluss der einzelnen Aktivitäten und Meilensteine.



Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

FINANZPLAN

Wichtige Annahmen

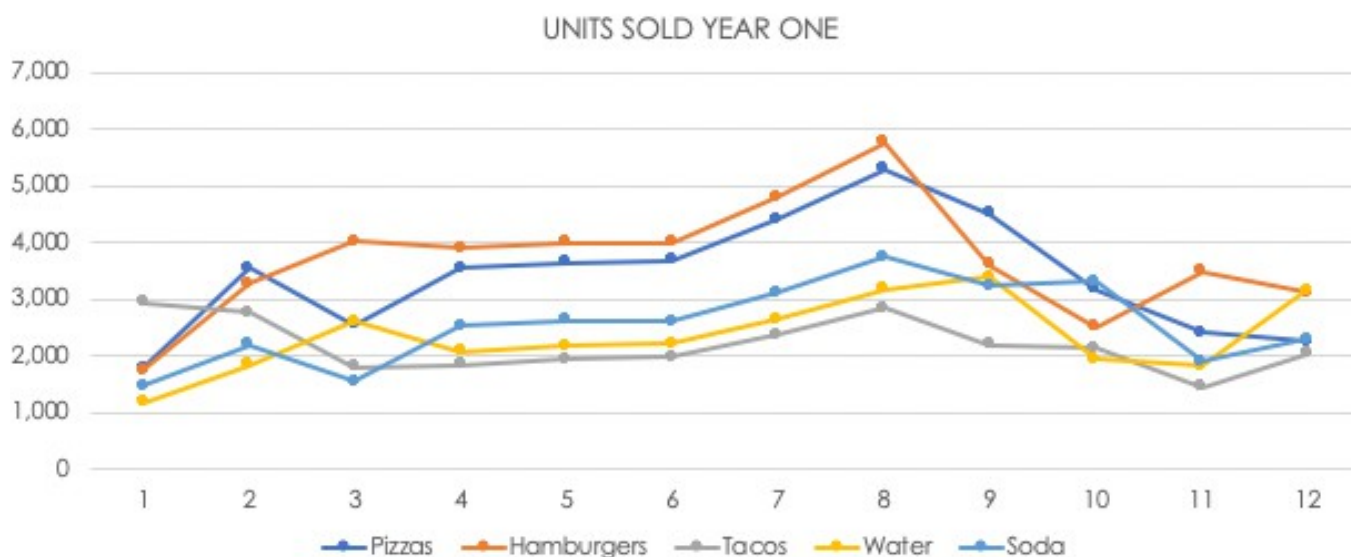
Die Einnahmen werden jährlich um etwa 30 % steigen, mit einem erfahrungsgemäßen Umsatzwachstum von 20 % im Juli und August, da es in dieser Jahreszeit wärmer ist und der Fußverkehr zunimmt. Wir gehen davon aus, dass dieser Anstieg aufgrund des erwarteten Neukundenstroms zu Tobis Imbissladen auch im nächsten Jahr kontinuierlich anhalten wird.

Um ein Worst-Case-Szenario aufzeigen zu können, werden die Umsatzprognosen bewusst niedrig kalkuliert.

Vertriebsprognose

In unserer Vertriebsprognose erwarten wir die höchste Leistung in den Monaten Juli und August, was auf die Sommersaison und den hohen Fußgängerverkehr zurückzuführen ist.

Grafik: Vertriebsprognose



Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Tabelle: Vertriebsprognose

	OPERATING DAYS		
	350		
CUSTOMERS	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
EST. FOOTFALL PASSING STORE / DAY	5,000	5,150	5,300
% of FOOTFALL ENTERING STORE	1.70%	1.80%	2.50%
TOTAL CUSTOMERS PER DAY	85	93	133
SALES			
% of CUSTOMERS WHO PURCHASE	25.00%	26.00%	27.00%
TOTAL NUMBER OF SALES PER DAY	21	24	36
REVENUE			
AVERAGE SALE VALUE	\$ 10.00	\$ 11.50	\$ 10.00
REVENUE PER DAY	\$ 212.50	\$ 277.17	\$ 357.75
REVENUE PER YEAR TOTAL	\$ 74,375.00	\$ 97,010.55	\$ 125,212.50
OTHER REVENUE			
OTHER SOURCE 1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
OTHER SOURCE 2	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER SOURCE 3	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER SOURCE 4	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER SOURCE 5	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER REVENUE TOTAL	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
TOTAL REVENUE	\$ 74,525.00	\$ 97,160.55	\$ 125,362.50

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Budgetübersicht

Tabelle: Budgetübersicht

	YEAR 1 BUDGET	YEAR 2 BUDGET	% Change
Total Income	\$ 59,625.00	\$ 77,728.00	30%
Total Expenses	\$ 49,000.00	\$ 53,700.00	10%
NET Income	\$ 10,625.00	\$ 24,028.00	126%

INCOME			
Salary/Wages	\$ 25,000.00	\$ 30,000.00	20%
Interest Income	\$ 500.00	\$ 800.00	60%
Dividends	\$ 625.00	\$ 715.00	14%
Refunds/Reimbursements	\$ 6,000.00	\$ 8,000.00	33%
Business	\$ 18,000.00	\$ 25,250.00	40%
Pension	\$ 500.00	\$ 800.00	60%
Misc.	\$ 9,000.00	\$ 12,163.00	35%
TOTAL	\$ 59,625.00	\$ 77,728.00	30%

EXPENSES			
General & Admin			
Wages & Salaries	\$ 30,000.00	\$ 32,000.00	7%
Outside Services			
Supplies	\$ 600.00	\$ 850.00	42%
Meals & Entertainment			
Rent			
Telephone	\$ 500.00	\$ 600.00	20%
Utilities			
Depreciation			
Insurance	\$ 10,000.00	\$ 11,000.00	10%
Repairs/Maintenance	\$ 4,000.00	\$ 4,500.00	13%
Maintenance/Improvements			
Other			
	\$ 45,100.00	\$ 48,950.00	9%
SALES & MARKETING			
Advertising	\$ 2,000.00	\$ 2,500.00	25%
Direct Marketing			
Print Advertising			
Events/Tradeshows/Sponsorships	\$ 700.00	\$ 900.00	29%
Marketing Collateral	\$ 700.00	\$ 800.00	14%
Prospects Lists			
Other			
	\$ 3,400.00	\$ 4,200.00	24%
OTHER			
Other	\$ 500.00	\$ 550.00	10%
Other			
Other			
	\$ 500.00	\$ 550.00	10%
TOTAL	\$ 49,000.00	\$ 53,700.00	10%

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

FINANZBERICHTE

Gewinn und Verlust

Tabelle: Gewinn und Verlust

TIME PERIOD COVERED		NET INCOME	
Year 1		<i>equals (sales minus CoGS) minus total expenses</i>	\$ 10,625.00

REVENUE	
SALES	
Pizza	\$ 40,841.00
Tacos	\$ 26,288.00
Hamburgers	\$ 44,241.00
Water	\$ 28,236.00
Soda	\$ 30,627.00
Other Income	\$ -
Other Income	\$ -
Other Income	\$ -
TOTAL SALES	\$ 170,233.00

COST OF GOODS SOLD	
Beef	\$ 25,000.00
Tortillas	\$ 15,015.00
Buns	\$ 7,103.00
Cheese	\$ 12,000.00
French fries	\$ 11,000.00
Lettuce	\$ 14,995.00
Tomatoes	\$ 10,495.00
Other goods	\$ 15,000.00
TOTAL CoGS	\$ 110,608.00

EXPENSES	
LABOR EXPENSE	
Salary	\$ 30,000.00
Hourly	\$ -
Benefits	\$ -
Other	\$ -
TOTAL LABOR EXPENSE	\$ 30,000.00

OTHER EXPENSE	
Direct Operating Expenses	\$ -
Marketing	\$ 3,400.00
Telephone	\$ 500.00
Repairs	\$ 4,000.00
Insurance	\$ 10,000.00
Maintenance	\$ -
Supplies	\$ 600.00
Equipment Lease	\$ -
Overhead	\$ -
Depreciation & Amortization	\$ -
Interest Expense	\$ -
Other Expense	\$ 500.00
TOTAL OTHER EXPENSE	\$ 19,000.00

GROSS PROFIT Sales minus CoGS	\$ 59,625.00	TOTAL EXPENSES	\$ 49,000.00
--	---------------------	-----------------------	---------------------

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Bilanz

Tabelle: Bilanz

ASSETS	YEAR 1	YEAR 2	LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	YEAR 1	YEAR 2
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash	\$ 10,152.00	\$ 13,633.00	Accounts Payable	\$ 3,500.00	\$ 3,650.00
Accounts Receivable	\$ 7,656.00	\$ 9,322.00	Short-Term Loans	\$ 50,000.00	\$ 30,000.00
Inventory	\$ 10,000.00	\$ 12,000.00	Income Taxes Payable	\$ -	\$ -
Prepaid Expenses	\$ -	\$ -	Accrued Salaries and Wages	\$ -	\$ 12,000.00
Short-Term Investments	\$ -	\$ -	Unearned Revenue	\$ 308.00	\$ 500.00
TOTAL CURRENT ASSETS	\$ 27,808.00	\$ 34,955.00	Current Portion of Long-Term Debt	\$ -	\$ -
FIXED (LONG TERM) ASSETS			TOTAL CURRENT LIABILITIES	\$ 53,808.00	\$ 46,150.00
Long-Term Investments	\$ -	\$ -	LONG TERM LIABILITIES		
Property / Equipment	\$ 70,000.00	\$ 72,000.00	Long-Term Debt	\$ 20,000.00	\$ 22,000.00
(Less Accumulated Depreciation) <i>insert negative amount</i>	\$ 26,000.00	\$ 28,000.00	Deferred Income Tax	\$ -	\$ 1,805.00
Intangible Assets	\$ -	\$ -	Other	\$ -	\$ -
TOTAL FIXED ASSETS	\$ 96,000.00	\$ 100,000.00	TOTAL LONG-TERM LIABILITIES	\$ 20,000.00	\$ 23,805.00
OTHER ASSETS			OWNER'S EQUITY		
Deferred Income Tax	\$ -	\$ -	Owner's Investment	\$ 50,000.00	\$ 65,000.00
Other	\$ -	\$ -	Retained Earnings	\$ -	\$ -
TOTAL OTHER ASSETS	\$ -	\$ -	Other	\$ -	\$ -
TOTAL ASSETS	\$ 123,808.00	\$ 134,955.00	TOTAL OWNER'S EQUITY	\$ 50,000.00	\$ 65,000.00
			TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	\$ 123,808.00	\$ 134,955.00

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

Cashflow

Tabelle: Cashflow

TIME PERIOD COVERED	CASH FLOW TYPE		
	PESSIMISTIC	EXPECTED	OPTIMISTIC
Year 1			
BEGINNING BALANCE CASH ON HAND	\$ 10,152.00	\$ 15,000.00	\$ 19,500.00
(+) CASH RECEIPTS			
CASH SALES	\$ 170,233.00	\$ 180,000.00	\$ 195,000.00
CUSTOMER ACCOUNT COLLECTIONS	\$ -	\$ -	\$ -
LOAN / CASH INJECTION	\$ -	\$ -	\$ -
INTEREST INCOME	\$ -	\$ -	\$ -
TAX REFUND	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER CASH RECEIPTS	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER	\$ 5,000.00	\$ 8,000.00	\$ 12,000.00
TOTAL CASH RECEIPTS	\$ 175,233.00	\$ 188,000.00	\$ 207,000.00
(-) CASH PAYMENTS			
(-) COST OF GOODS SOLD			
PAYROLL TAXES / BENEFITS - DIRECT	\$ 65,000.00	\$ 60,000.00	\$ 55,000.00
SALARIES - DIRECT	\$ 40,000.00	\$ 50,000.00	\$ 60,000.00
SUPPLIES	\$ 8,000.00	\$ 6,000.00	\$ 4,000.00
OTHER	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL COST OF GOODS SOLD	\$ 113,000.00	\$ 116,000.00	\$ 119,000.00
(-) OPERATING EXPENSES			
ACCOUNT FEES	\$ 8,000.00	\$ 7,000.00	\$ 6,000.00
ADVERTISING	\$ 9,000.00	\$ 8,000.00	\$ 7,500.00
BANK FEES	\$ -	\$ -	\$ -
CONTINUING EDUCATION	\$ -	\$ -	\$ -
DUES / SUBSCRIPTIONS	\$ -	\$ -	\$ -
INSURANCE	\$ -	\$ -	\$ -
OTHER	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OPERATING EXPENSES	\$ 17,000.00	\$ 15,000.00	\$ 13,500.00
TOTAL CASH PAYMENTS	\$ 130,000.00	\$ 131,000.00	\$ 132,500.00
NET CASH CHANGE (CASH RECEIPTS – CASH PAYMENTS)	\$ 45,233.00	\$ 57,000.00	\$ 74,500.00
END-OF-PERIOD CASH POSITION (CASH ON HAND + CASH RECEIPTS – CASH PAYMENTS)	\$ 55,385.00	\$ 72,000.00	\$ 94,000.00

Sie können diesen Geschäftsplan als Ausgangspunkt für Ihren eigenen Plan nutzen, sind jedoch nicht berechtigt, ihn in der vorliegenden Form zu reproduzieren, zu kopieren, weiterzuverkaufen, zu veröffentlichen oder zu verbreiten.

ANHANG

In diesem Abschnitt geben Sie zusätzliche sachliche Informationen oder Unterlagen an, um die Punkte in Ihrem Plan zu untermauern. Im Folgenden sind einige gängige Elemente aufgelistet, die Sie in den Anhang Ihres Geschäftsplans aufnehmen sollten:

- Lizenzen und Genehmigungen
- Mitbewerberinformationen
- Berufliche Referenzen
- Kreditauskunft
- Bilder oder Darstellungen der im Plan erwähnten Produkte
- Marketingberichte
- Diagramme und Grafiken
- Tabellen

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung.