Businessplan

Bar

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Bar

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standortgegebenheiten	5
Charakteristiken des Objekts	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Personalplanung	11
Kostenplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde eine Bar in (Hier bitte Ihren Standort angeben) eröffnen. Eine Bar ist ein Gastronomiebetrieb, der abends und nachts geöffnet ist. Die Bar bietet den Kunden alkoholische und nichtalkoholische Getränke in verschiedenen Varianten täglich von 16:00 Uhr bis 04:00 Uhr morgens. Sowohl das Speisen- und Getränkeangebot als auch die Einrichtung und die Musik sind für „Nachtschwärmer ausgerichtet. Auf diese Weise wird eine Atmosphäre geschaffen, in der sich ein junges und anspruchsvolles Publikum wohlfühlt. Neben den Getränken werden zusätzlich kleine Snacks angeboten.

Es werden ausschließlich hochwertige Getränke angeboten. In regelmäßigen Abständen werden Mottopartys veranstaltet (z. B. Latinoparty und Black & White Party). In den frühen Abendstunden gibt es als After Work Angebot eine Happy Hour.

Die Trends im Gastgewerbe haben sich im letzten Jahrzehnt gewandelt: Während im 5-Jahres-Zeitraum ab 2007 die Zahl der Kneipen und anderen Schankwirtschaften um weit über 15 Prozent (und ihr Umsatz um rund 8 Prozent) zurückging, legte die Zahl der Bars wie auch der Cafés zu (3,7 % bzw. 7,2 %, ähnlich die Umsätze). Allein 2015 kamen noch einmal rund 5 Prozent neuer Bars hinzu, der Branchenumsatz wuchs um gut 7 Prozent – die einzelne Bar konnte ihren Umsatz entsprechend nur in Ausnahmefällen steigern.

Zielgruppe sind Schüler, Studenten und junge Berufstätige, die abends und nachts mit Freunden und Bekannten in geselliger Runde feiern möchten. Das Alter der Zielgruppe liegt zwischen 18 und 60 Jahren. Ein Teil der Zielgruppe besteht aus Laufkundschaft.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 220.000 Euro geplant. Um dieses Ziel zu erreichen wird die Bar an 7 Tagen die Woche von 16.00 Uhr bis 04.00 Uhr morgens geöffnet sein. Für die ersten 6 Wochen wurde kein Umsatz eingeplant, da das Ladenlokal in dieser Zeit renoviert wird. Ab dem zweiten Jahr werden ca. 255.000 Euro Umsatz geplant.

Um Personalkosten zu sparen, werde ich die meiste Zeit selbst in der Bar arbeiten. Um zusätzliche Deckungsbeiträge zu erwirtschaften, werden Aushilfen als Mini-Jobber angestellt. Die Bar kann auf diese Weise 7 Tage die Woche von 16:00 Uhr bis 04.00 Uhr morgens geöffnet sein.

Die Investitionen in Höhe von 27.000 Euro im ersten Jahr werden für die Einrichtung der Bar und für einen PC benötigt. Es sind regelmäßige Investitionen für Neuanschaffungen berücksichtigt worden. Bei der Einrichtung der Bar wird die Arbeit in Eigenleistung erbracht, um auch hier die Ausgaben so gering wie möglich zu halten.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Als Unternehmensstandort wird (tragen Sie hier bitte die Adresse ein) gewählt. Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)