

Businessplan

Weinbar

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Weinbar

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 Weinbar in **(Hier bitte Ihren Standort angeben)** eröffnen.

Eine Weinbar ist ein Gastronomiebetrieb im gehobenen Bereich, der anspruchsvollen Weinliebhabern in einer gemütlichen und entspannten Atmosphäre ausgewählte nationale und internationale Weine anbietet. Neben den angebotenen Weinen werde Weinbrände und andere hochprozentige Spirituosen angeboten. Die Speisekarte wird überschaubar sein und regionale, einfache Gerichte oder Snacks beinhalten. Es werden Käseplatten, Flammkuchen, Baguettes, Salate und kleine Snacks angeboten. Sowohl das Speisen- und Getränkeangebot als auch die Einrichtung und die Musik zielen auf ein gehobenes Publikum von Weingenießern, die sich mit den in anderen Lokalen üblichen Tafelweinen nicht zufriedengeben. Auf diese Weise wird eine Atmosphäre geschaffen, in der sich ein anspruchsvolles Publikum wohlfühlt. Regelmäßig werden Weinproben angeboten, die jeweils unter dem Motto einer Anbauregion stehen.

Das Produktsortiment der angebotenen Weine soll sehr breit sein. Es werden auch ausgefallenen Weine angeboten, die sonst in der näheren Umgebung nicht in der Gastronomie und im Einzelhandel zu finden sind. Regelmäßig werden neue Weine für einen beschränkten Zeitraum in das Angebot aufgenommen.

Zielgruppe sind anspruchsvolle Weinliebhaber, die in einer gemütlichen Atmosphäre Wein genießen möchten. Das Alter der Zielgruppe liegt zwischen 30 und 70 Jahren. Der größte Teil der Zielgruppe sind wiederkehrende Stammkunden. Nur ein kleiner Teil der Zielgruppe besteht aus Laufkundschaft. Regional befindet sich die Zielgruppe ca. 30 Kilometer um das Lokal.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 153.000 Euro geplant. Um dieses Ziel zu erreichen wird die Weinbar an 7 Tagen die Woche von 16.00 Uhr nachmittags bis 01.00 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. 175.000 Euro Umsatz geplant.

Die Investitionen in Höhe von 22.000 Euro im ersten Jahr werden für die Einrichtung der Weinbar und für einen PC benötigt. Es sind regelmäßige Investitionen für Neuanschaffungen berücksichtigt worden. Bei der Einrichtung der Weinbar wird ein Teil der Arbeit in Eigenleistung erbracht, um auch hier die Ausgaben so gering wie möglich zu halten.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position ist der Wareneinkauf, da ausschließlich hochwertige Ware angeboten wird. Weitere große Position sind die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, werde ich möglichst viele Schichten selbst übernehmen.

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)**