

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Flexitarisches Restaurant".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf www.gruenderruf.de und buche einen Termin.

Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

Businessplan Vorlage Flexitarisches Restaurant



Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

1. Zusammenfassung

Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 gründe ich in Berlin-Kreuzberg das Restaurant *Roots & Reasons*, das moderne pflanzenbasierte Küche mit einem flexitarischen Ansatz verbindet. Mittags biete ich ein gesundes, schnelles Buffet für Berufstätige an, abends verwandle ich den Raum in ein stimmungsvolles Restaurant mit international inspirierten À-la-carte-Gerichten. Besondere Merkmale sind ein Zero-Waste-Konzept, enge Zusammenarbeit mit regionalen Produzent:innen, kulinarische Eventformate und die langfristige Idee einer eigenen Produktlinie. Das Unternehmen wird zunächst als Einzelunternehmen geführt, um flexibel zu starten.

Der Gründer

Ich bin Quereinsteiger mit einem Hintergrund als Veranstaltungskaufmann und langjähriger Berufserfahrung in der Eventbranche. Auf zahlreichen Reisen habe ich mein Interesse an pflanzenbasierter Küche und nachhaltigem Genuss vertieft. Nach einer Weiterbildung im Bereich nachhaltige Gastronomie und praktischer Erfahrung in verschiedenen Küchen habe ich nun den Entschluss gefasst, meine Vision in Form eines eigenen Gastronomiebetriebs umzusetzen. Ich bringe Organisationstalent, Kreativität und Unternehmergeist mit.

Mein Mehrwert im Markt

Mein Restaurant schließt die Lücke zwischen klassischer Gastronomie und rein veganem Angebot, indem es pflanzenbasierte Küche für alle zugänglich macht – ohne Verzicht oder Missionierung. Durch mein Gespür für Trends, Ästhetik und Kommunikation spreche ich gezielt eine urbane, bewusste Zielgruppe an. Nachhaltigkeit ist bei mir kein bloßes Schlagwort, sondern gelebter Alltag. Obwohl meine Preise leicht über dem Durchschnitt liegen, biete ich ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis mit hohem Erlebnisfaktor.

Marketing

Ich setze auf eine starke Online-Präsenz mit Social Media, Google Ads und einer professionellen, suchmaschinenoptimierten Homepage mit Reservierungsfunktion und Vorbestellmöglichkeiten. Ergänzt wird die Online-Strategie durch gezielte Kooperationen mit Unternehmen und Co-Working-Spaces, klassische Flyerwerbung sowie PR-Maßnahmen zur Eröffnung. Mein Ziel ist es, sowohl digital als auch lokal sichtbar zu sein und eine Stammkundschaft aufzubauen, die sich mit dem Konzept identifiziert.

Preise

Die Preise orientieren sich an vergleichbaren hochwertigen Angeboten in Berlin. Das Mittagsbuffet wird gewichtsbezogen abgerechnet, abends liegen die Preise für Hauptgerichte bei rund 14–18 €. Drei-Gänge-Menüs und besondere Getränkebegleitungen ergänzen das Angebot. Durch Rabattmodelle für Firmen und Treueprogramme für Stammkund:innen werden auch preisbewusste Gäste angesprochen. Die Kalkulation ist nachhaltig, aber zugänglich.

Mitarbeiter:innen

Für den Betrieb plane ich ein Team aus qualifizierten Fachkräften in Küche und Service. Schlüsselpositionen wie Küchen- und Restaurantleitung werden so besetzt, dass sie eigenständig agieren können. Faire Arbeitsbedingungen, überdurchschnittliche Bezahlung und

Entwicklungsmöglichkeiten sind feste Bestandteile meines Konzepts. Buchhaltung und Abrechnung werden ausgelagert, damit ich mich auf den Betrieb konzentrieren kann.

Chancen und Risiken

Die Hauptrisiken bestehen in möglicher Unterauslastung, kurzfristigem Personalausfall und steigenden Betriebskosten. Diese Risiken werden durch gute Planung, Teamstruktur und flexible Prozesse abgefedert. Gleichzeitig bestehen große Chancen: Das Thema pflanzenbasierte Ernährung ist ein wachsender Trend, mein Konzept trifft einen Nerv der Zeit. Perspektivisch besteht Potenzial für Expansion, Catering und Produktentwicklung unter einer starken Marke.

2. Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 plane ich die Gründung eines Restaurants mit einem innovativen, pflanzenbasierten Konzept in Berlin-Kreuzberg. Mein Restaurant „Roots & Reasons“ verbindet moderne vegetarisch-vegane Küche mit dem flexitarischen Lebensstil vieler Großstädter. Das bedeutet: Bei mir stehen kreative, saisonale Gerichte aus frischen, regionalen Zutaten im Mittelpunkt – und zwar so zubereitet, dass sie auch überzeugte Fleischesser begeistern können. Fleisch oder Fisch gibt es nur als optionale Add-ons – hochwertig, nachhaltig und in kleinen Mengen.

Mein Angebot richtet sich tagsüber vor allem an Berufstätige aus der Umgebung, die in ihrer Mittagspause eine gesunde, schnelle und dennoch genussvolle Mahlzeit suchen. Zu diesem Zweck biete ich mittags ein abwechslungsreiches Buffet an, das täglich wechselnde warme und kalte Speisen bereithält – darunter Bowls, Eintöpfe, Salate und hausgemachte Dips. Abends verwandelt sich mein Restaurant in einen gemütlichen Ort für gesellige Abende, bei dem junge Menschen, Paare oder kleine Gruppen eine bewusst zusammengestellte Speisekarte genießen können – begleitet von Naturweinen und alkoholfreien Craft-Drinks.

Ein besonderes Element meines Konzepts ist das Prinzip der **Zero-Waste-Küche**. Ich arbeite mit lokalen Bio-Höfen zusammen und verwerte möglichst alle Bestandteile der eingesetzten Lebensmittel. Überschüssige Lebensmittel vom Mittagsbuffet werden in Form von „Resteboxen“ vergünstigt über die App Too Good To Go angeboten oder fließen in die Tagesgerichte des nächsten Abends ein.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist mein regelmäßig stattfindender **„Taste & Talk“-Abend**, bei dem Gerichte aus anderen Kulturen vorgestellt werden – mit einer kleinen Einführung zu Herkunft, Gewürzen und Zubereitung. Als vielgereister Mensch möchte ich hier kulinarische Geschichten erzählen und meine Gäste mit auf die Reise nehmen.

Mein Angebot biete ich nicht nur vor Ort an. Über einen professionellen Webauftritt und eine eigene App plane ich, mittags auch Vorbestellungen und Firmen-Caterings in der Umgebung anzubieten. Für Interessierte außerhalb Berlins biete ich zukünftig die Option, Rezepte und Gewürzmischungen über einen kleinen Onlineshop zu beziehen – ebenfalls unter der Marke „Roots & Reasons“.

Ich gründe mein Unternehmen als **Einzelunternehmen**, um zunächst möglichst flexibel und unbürokratisch starten zu können. Diese Rechtsform erlaubt mir eine schnelle Entscheidungsfindung und eine enge persönliche Bindung zum Unternehmen. Langfristig ist es denkbar, die Rechtsform in eine GmbH zu überführen, sobald das Wachstum dies wirtschaftlich sinnvoll macht.

Mitarbeiter:innen

Um den täglichen Betrieb meines Restaurants reibungslos sicherzustellen, plane ich ein kleines, engagiertes Team aus qualifizierten Mitarbeiter:innen.

Für die Küche stelle ich eine erfahrene **Küchenleitung** ein, die meine Vision einer pflanzenbasierten, weltoffenen Küche teilt und kreativ umsetzen kann. Ergänzt wird das Team durch zwei **Köche/Köchinnen** in Teilzeit, die sowohl das Mittagsbuffet als auch das À-la-carte-Geschäft am Abend mitgestalten. Perspektivisch ist auch ein Ausbildungsplatz im Bereich Küche geplant – um Nachwuchs zu fördern und langfristig Fachkräfte zu binden.

Im Servicebereich arbeite ich mit einer **Restaurantleitung** zusammen, die die Abläufe am Gast koordiniert, Reservierungen betreut und das Serviceteam führt. Tagsüber (Buffetbetrieb) reichen voraussichtlich zwei Servicekräfte, abends sind zusätzlich ein bis zwei weitere Kräfte eingeplant, um auch Stoßzeiten souverän zu meistern. Die Arbeitsverhältnisse werden fair und transparent gestaltet – mit festen Stundenkontingenten, übertariflicher Bezahlung und Entwicklungsperspektiven.

Ein besonderes Augenmerk lege ich auf ein **freundliches, authentisches Auftreten** gegenüber den Gästen. Mein Team soll nicht nur Speisen servieren, sondern Gastgeber:innen sein – mit Freude an gutem Essen, Neugier und einem offenen Ohr für Feedback.

Zur Entlastung des Tagesgeschäfts werde ich Teile der Buchhaltung, Lohnabrechnung und Steuererklärung an ein externes Dienstleistungsbüro übergeben. So bleibt mehr Zeit für die Führung des Betriebs und die Entwicklung des Konzepts.

Langfristig möchte ich ein Umfeld schaffen, in dem Mitarbeiter:innen gerne bleiben, sich einbringen und mit mir gemeinsam an der Weiterentwicklung des Restaurants arbeiten.

3. Gründer/in

Im Jahr 2012 habe ich meine Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann abgeschlossen. Schon damals hat mich fasziniert, wie man durch gutes Essen, Atmosphäre und kleine Details unvergessliche Erlebnisse schaffen kann. Ich wollte schon immer etwas mit Menschen, Genuss und Kreativität machen – wusste aber lange nicht genau, in welcher Form.

Anschließend arbeitete ich mehrere Jahre in der Organisation von Events für Unternehmen und Startups, später auch im Kulturbereich. Dabei konnte ich Erfahrungen in Planung, Budgetierung und Kundenkommunikation sammeln – Fähigkeiten, die mir heute als angehender Gastronom enorm zugutekommen.

Im Laufe der Zeit und vor allem auf meinen Reisen durch Südostasien, Lateinamerika und Südeuropa habe ich die enorme Vielfalt pflanzenbasierter Küche kennengelernt – und wie stark Ernährung mit Kultur, Identität und Nachhaltigkeit verwoben ist. Ich habe bei Gastfamilien mitgekocht, Street-Food-Märkte besucht und mich zunehmend gefragt, warum bei uns vegetarische Küche oft entweder dogmatisch oder langweilig daherkommt.

Mein Wunsch, ein eigenes gastronomisches Konzept zu entwickeln, wuchs mit jeder Reise. Besonders inspirierend war ein Aufenthalt in Tel Aviv, wo ich ein Restaurant kennenlernte, das pflanzliche Küche mit Geselligkeit und Urbanität verband – genau dieser Ansatz ließ mich nicht mehr los.

Mittlerweile habe ich eine berufsbegleitende Weiterbildung im Bereich „Nachhaltige Gastronomie und Food Entrepreneurship“ absolviert (u. a. an der Deutschen Hotelakademie). Zudem habe ich in verschiedenen Küchen gejobbt – unter anderem in einem vegetarischen

Restaurant in Berlin und in einem Bio-Café in Barcelona – um praktische Erfahrung in der Gastronomie zu sammeln.

Ich sehe mich als Quereinsteiger mit frischem Blick, unternehmerischem Denken und echter Leidenschaft für gutes Essen. Mein Ziel ist es, mit meinem Restaurant nicht nur ein gastronomisches Angebot zu schaffen, sondern einen Ort der Begegnung und Inspiration.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits in der Darstellung meiner Person deutlich wurde, bringe ich als Gründer eine Kombination aus unternehmerischer Erfahrung, interkultureller Offenheit und echtem Gestaltungswillen mit. Ich habe nicht den klassischen Weg in die Gastronomie gewählt – genau das ist mein Vorteil. Ich denke nicht in starren Abläufen, sondern in Erlebnissen, Begegnungen und Kundennutzen.

Wie bereits bei der Beschreibung meines Konzepts erwähnt, zeichnet mein Angebot aus, dass es eine Lücke zwischen rein veganem Dogmatismus und klassischer Fleischküche schließt. Ich richte mich an bewusste Esserinnen und Esser, ohne sie zu missionieren. Wer bei mir isst, soll Lust auf Neues bekommen – nicht ein schlechtes Gewissen.

Zudem habe ich von Bekannten und früheren Kolleg:innen oft die Rückmeldung erhalten, dass ich ein gutes Gespür für Trends, Ästhetik und Kommunikation habe. Das hilft mir nicht nur bei der Gestaltung des Gastraums und der Speisekarte, sondern auch in der Außenwirkung meines Restaurants – über Social Media, bei Events oder bei Kooperationen mit anderen lokalen Anbietern.

Ein zusätzlicher Vorteil ist meine konsequente Ausrichtung auf Nachhaltigkeit, ohne diese plakativ in den Vordergrund zu stellen. Vom Einkauf über die Verarbeitung bis hin zur Abfallvermeidung wird bei mir Wert auf ökologische Verantwortung gelegt. Die Gäste spüren das – durch Transparenz und durch Qualität.

Meine Preise liegen leicht über denen der klassischen Mittagstische in der Umgebung, weil ich mit hochwertigen, regionalen Zutaten arbeite, die handwerklich und schonend zubereitet werden. Ich bin überzeugt, dass viele Gäste bereit sind, für gutes Essen und ein stimmiges Gesamterlebnis etwas mehr zu zahlen – insbesondere dann, wenn sie merken, dass hier mit Herz und Verstand gearbeitet wird.

5. Marktanalyse

Info: Die Marktanalyse setzt entweder spezifische lokale Gegebenheiten voraus, die nicht verallgemeinerbar sind und für jeden Einzelfall durchgeführt werden müssen oder es ist die Veröffentlichung von Karten der Statistiken notwendig, für die wir für den Zweck dieser Vorlage keine Rechte haben. Daher können wir an dieser Stelle keine Marktanalyse veröffentlichen.

Informiere Dich gerne hier, wie man eine Marktanalyse schreibt.

Wir erstellen die Analyse auch gerne mit Dir zusammen. Buche einfach unten einen Termin in unserer Gründersprechstunde.

6. Marketing

Eine wesentliche Säule, um auf mein Restaurant aufmerksam zu machen, ist die gezielte **Online-Vermarktung**. Dazu zählen insbesondere die Schaltung von Anzeigen über Google Ads sowie die Präsenz auf Plattformen wie Instagram, TikTok und Google Maps. Über Social Media werde ich regelmäßig Einblicke in die Küche, neue Gerichte, kulinarische Events oder „Behind the Scenes“-Momente geben. Ziel ist es, eine Community aufzubauen, die nicht nur konsumiert, sondern sich mit dem Konzept identifiziert.

Für alle potenziellen Gäste, die sich vorab informieren möchten, werde ich eine ansprechende und suchmaschinenoptimierte **Homepage** erstellen – inklusive digitaler Speisekarte, Reservierungstool und der Möglichkeit, sich für einen Newsletter anzumelden. Hierzu nutze ich das Tool **Wix**, mit dem ich auch kurzfristig Änderungen selbst umsetzen kann. Über die Website sollen auch Vorbestellungen für das Mittagsbuffet und Catering-Anfragen abgewickelt werden.

Darüber hinaus plane ich **gezielte Kooperationen mit lokalen Unternehmen und Co-Working-Spaces** in der Umgebung. Viele Angestellte suchen zur Mittagszeit gesunde und leckere Alternativen zum Kantinenessen oder den immer gleichen Imbissen. Ich biete hierfür auf Anfrage Rabatte oder Abosysteme an – inklusive Lieferung von Buffet-Boxen für Teams.

Zur Eröffnung ist eine „**Soft Opening**“-Phase mit **Freunden, Pressevertretern und Influencern** geplant, die über ihre Erfahrungen berichten. Ergänzend dazu werde ich in **lokalen Medien** wie dem Stadtmagazin „tip Berlin“, der Berliner Zeitung und einschlägigen Gastroblogs Präsenz zeigen – über gezielte Pressearbeit und persönliche Kontakte.

Nicht zuletzt setze ich auf **klassische Werbemittel**, etwa Flyer in Cafés, Bioläden und Yoga-Studios sowie Außenwerbung über Aufsteller und Banner vor Ort. In einer lebendigen Nachbarschaft wie Berlin-Kreuzberg ist es wichtig, auch im echten Leben sichtbar zu sein – nicht nur digital.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich an denen vergleichbarer Restaurants in Berlin mit einem gehobenen pflanzenbasierten Angebot. Dabei ist mir wichtig, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Qualität, Regionalität und fairer Kalkulation zu schaffen. Die Zutaten stammen überwiegend aus biologischem Anbau, viele davon direkt von Höfen aus dem Berliner Umland. Auch der hohe Anteil an Handarbeit – von hausgemachten Dips bis zu fermentiertem Gemüse – spiegelt sich im Preisniveau wider.

Das Mittagsangebot in Buffetform wird gewichtsbezogen abgerechnet (2,40 € je 100 g), wobei kleine Portionen ab ca. 6,00 € möglich sind. Damit ist das Buffet für Berufstätige preislich attraktiv und flexibel nutzbar. Für Stammkund:innen oder Firmen biete ich Rabattkarten und Firmenaccounts an, mit denen regelmäßig bestellt oder gegessen werden kann.

Am Abend liegt der Durchschnittspreis für ein Gericht bei ca. 14 bis 18 €. Drei-Gänge-Menüs sind für 32 € erhältlich, auf Wunsch mit alkoholfreier Getränkebegleitung. Die Preisstruktur ist so gestaltet, dass auch Gäste mit kleinerem Budget eine Mahlzeit finden – gleichzeitig erlaubt sie einen wirtschaftlich nachhaltigen Betrieb.

Die Getränkepreise beginnen bei 3,00 € für alkoholfreie Bio-Limonaden und reichen bis ca. 7,50 € für besondere Naturweine oder hausgemixte Drinks. Filterwasser mit Kräutern steht kostenlos zur Verfügung – ein kleiner Beitrag zu einem gastfreundlichen Gesamterlebnis.

Gericht	Preis
Gegrillter Blumenkohl mit Tahini & Granatapfel	13,50 €
Hausgemachte Miso-Ramen mit Räuchertofu	15,90 €
Linsen-Walnuss-Bällchen mit Rote-Bete-Püree	14,80 €
Drei-Gänge-Menü (wahlweise vegan oder flexitarisch)	32,00 €

Gegenüber vielen rein veganen Restaurants biete ich nicht nur ein hochwertiges, sondern auch ein inklusives Angebot, das auch „Mischköstler“ anspricht – ein klarer Wettbewerbsvorteil, der sich auch in der Preisstrategie widerspiegelt.

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass sich die Geschäftsentwicklung nicht wie erwartet positiv entwickelt. Dies könnte etwa daran liegen, dass die Nachfrage in der unmittelbaren Umgebung geringer ausfällt als prognostiziert oder dass sich neue Wettbewerber mit ähnlichem Konzept ansiedeln. Auch saisonale Schwankungen – insbesondere in den Sommermonaten – können sich negativ auf die Auslastung auswirken.

Dieses Risiko beurteile ich als **überschaubar**, da das Konzept gezielt auf zwei Zielgruppen ausgerichtet ist: Berufstätige zur Mittagszeit und ein jüngeres, ausgehfreudiges Publikum am Abend. Durch das flexible Modell mit Buffet mittags und Tischservice abends wird das Angebot gut auf unterschiedliche Bedürfnisse abgestimmt – das erhöht die Auslastung und reduziert das Risiko von Leerzeiten.

Ein weiteres Risiko liegt in der **persönlichen Arbeitsfähigkeit**: Als Gründer bin ich anfangs stark in das Tagesgeschäft eingebunden, sowohl organisatorisch als auch konzeptionell. Ein Ausfall meiner Person – etwa durch Krankheit – könnte den laufenden Betrieb kurzfristig belasten. Um diesem Risiko vorzubeugen, plane ich von Beginn an, Schlüsselpositionen wie Küchenleitung und Restaurantleitung so zu besetzen, dass diese auch ohne meine Anwesenheit den Betrieb übergangsweise führen können. Zudem dokumentiere ich alle Prozesse und baue mir ein verlässliches Team auf, das im Ernstfall schnell einspringen kann.

Weitere Risiken bestehen durch **Kostensteigerungen bei Energie, Lebensmitteln oder Personal**, die sich negativ auf die Marge auswirken könnten. Hier plane ich mit vorsichtigen Annahmen und halte regelmäßige Kostenkontrollen, um frühzeitig reagieren zu können – z. B. durch kleinere Anpassungen im Menü oder durch effizientere Prozesse in Küche und Einkauf.

Den Risiken stehen jedoch auch klare **Chancen** gegenüber: Die Nachfrage nach gesunder, pflanzenbasierter Ernährung nimmt stetig zu – nicht nur bei Veganer:innen, sondern vor allem bei einer breiten Zielgruppe, die sich bewusst, aber nicht dogmatisch ernähren möchte. Mein flexitarisches Konzept trifft diesen Zeitgeist und kann sich als feste Größe im Berliner Gastroangebot etablieren.

Zudem ergeben sich mittelfristig Wachstumschancen: etwa durch **Erweiterung um einen zweiten Standort**, den Ausbau des **Catering-Geschäfts**, oder die Entwicklung einer eigenen **Produktlinie (z. B. fermentierte Dips oder Gewürzmischungen)**, die online vertrieben wird. Mein Ziel ist es, nicht nur ein Restaurant zu führen, sondern eine Marke aufzubauen, die für Genuss, Nachhaltigkeit und modernes Essen steht.