

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

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

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 Restaurant - Gutbürgerlich



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 - Zusammenfassung

Ich übernehme einen bestehenden Familienbetrieb in Nürnberg und führe ihn als gut bürgerliches Restaurant mit fränkischer Küche weiter. Mein Konzept verbindet Tradition und moderne Akzente, mit Fokus auf regionale Zutaten und einer familiären Atmosphäre. Die Übernahme des Restaurants ermöglicht mir, eine treue Stammkundschaft zu halten und gleichzeitig neue Gäste anzusprechen. Die Gründung erfolgt als Einzelunternehmen, um flexibel und unkompliziert starten zu können.

Der Gründer - Zusammenfassung

Meine Ausbildung und Berufserfahrung in der Gastronomie haben meinen Wunsch nach einem eigenen Restaurant geprägt. Durch meine Weiterbildung im Gastronomiemanagement und die praktische Erfahrung in verschiedenen Betrieben bringe ich sowohl organisatorisches Wissen als auch Leidenschaft für die Gastronomie mit. Mein Ziel ist es, ein Restaurant zu führen, das Qualität und persönliche Gastfreundschaft vereint.

Mein Mehrwert im Markt - Zusammenfassung

Mein Angebot hebt sich durch die Kombination aus einem etablierten Restaurant mit treuer Kundschaft, regionaler Küche und meiner persönlichen Handschrift ab. Die Rückmeldungen aus meinem Umfeld bestätigen meine Fähigkeit, eine warme Atmosphäre zu schaffen und Gäste langfristig zu binden. Das bewährte Team und mein frisches Konzept bieten eine solide Basis, um mich im Markt erfolgreich zu positionieren.

Marketing - Zusammenfassung

Mein Marketing setzt auf lokale Sichtbarkeit über Google Maps, eine optimierte Homepage und die Pflege der bestehenden Stammkundschaft. Ergänzend nutze ich Google Ads und soziale Medien, um neue Gäste zu gewinnen und Catering-Angebote zu bewerben. Durch Kooperationen mit Hotels und lokale Werbung möchte ich das Restaurant als feste Größe in Nürnberg etablieren.

Preise - Zusammenfassung

Meine Preise orientieren sich am regionalen Markt und liegen im mittleren Segment, um Qualität und Zugänglichkeit zu vereinen. Der Fokus auf regionale Zutaten und handwerkliche Küche rechtfertigt diese Positionierung und ermöglicht gleichzeitig, ein breites Publikum anzusprechen.

Chancen und Risiken - Zusammenfassung

Die Übernahme eines bestehenden Betriebs mit bewährtem Konzept und eingespieltem Team bietet große Chancen, insbesondere durch die vorhandene Stammkundschaft. Risiken bestehen vor allem in der Anpassung an eine neue Inhaberin und in allgemeinen Marktschwankungen, die ich durch behutsame Weiterentwicklung, aktives Marketing und flexibles Handeln abfedern kann.

2. Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 plane ich die Gründung eines gut bürgerlichen Restaurants in Nürnberg, indem ich einen bestehenden Familienbetrieb übernehme, der seit vielen Jahren in der Region für seine fränkische Küche bekannt ist. Die bisherigen Eigentümer finden innerhalb der Familie keinen Nachfolger und haben mir das Restaurant zum Kauf angeboten. Für mich ist dies eine einmalige Gelegenheit, eine bereits etablierte Adresse mit treuer Stammkundschaft zu übernehmen und gleichzeitig meine eigenen Ideen einzubringen.

Mein Angebot richtet sich an Menschen, die Wert auf frische, regionale Küche legen und die Atmosphäre eines traditionsreichen, familiären Restaurants schätzen. Meine Gäste sollen sich bei mir nicht nur kulinarisch, sondern auch menschlich gut aufgehoben fühlen.

Mein Angebot besteht aus klassischen fränkischen Spezialitäten, ergänzt um saisonale Gerichte und eine kleine Auswahl moderner Interpretationen der gut bürgerlichen Küche. Besondere Aufmerksamkeit möchte ich auf regionale Zutaten legen, die ich von Landwirten aus der Umgebung beziehe. Neben dem regulären Restaurantbetrieb plane ich auch, kleinere Feiern und Veranstaltungen auszurichten – vom Familienessen bis hin zu Firmenjubiläen.

Mein Angebot biete ich primär in Nürnberg und Umgebung an, allerdings können insbesondere Catering-Bestellungen auch im weiteren Umkreis geliefert werden. Damit decke ich sowohl die lokale Zielgruppe ab als auch Anfragen aus dem erweiterten deutschsprachigen Raum für spezielle Events.

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens. Grund hierfür ist die klare und einfache Struktur dieser Rechtsform, die mir ermöglicht, schnell zu starten und flexibel auf die Geschäftsentwicklung zu reagieren. Für ein Restaurant dieser Größenordnung ist das Einzelunternehmen eine bewährte Form, da ich zunächst als alleinige Inhaberin auftreten möchte und eine GmbH erst bei späterer Expansion in Betracht ziehe.

Konzept

Das Konzept meines Restaurants verbindet traditionelle fränkische Küche mit einem modernen Ansatz: altbewährte Rezepte werden mit frischen Ideen kombiniert. Die Atmosphäre bleibt bewusst familiär und gemütlich, sodass sich Stammgäste und neue Besucher gleichermaßen wohlfühlen. Mein Ziel ist es, die kulinarische Tradition des Hauses zu bewahren und gleichzeitig neue Akzente zu setzen – beispielsweise mit einem wöchentlichen „Marktmenü“, bei dem saisonale Zutaten direkt vom Nürnberger Wochenmarkt verarbeitet werden.

Personal

Ein großer Vorteil dieser Übernahme ist, dass ich erfahrenes und eingespieltes Personal übernehmen kann. Der Küchenchef, der seit über 15 Jahren im Betrieb arbeitet, bleibt Teil des Teams, ebenso zwei Servicekräfte und eine Aushilfe. Dieses stabile Fundament gibt mir die Sicherheit, dass der Übergang für die Gäste reibungslos verläuft. Ich plane, das Team langfristig zu erweitern, sobald das Geschäft wächst, und möchte auch Auszubildenden eine Perspektive bieten.

3. Gründer/in

Im Jahr 2013 habe ich meine Ausbildung zur Hotelfachfrau abgeschlossen. Schon damals wusste ich, dass ich irgendwann mein eigenes Restaurant führen möchte. Anschließend fing ich meine erste Arbeitsstelle als Restaurantleiterin in einem mittelgroßen Landgasthof an.

Während meiner ersten Arbeitsstelle habe ich die Erfahrung gemacht, wie wichtig eine familiäre Atmosphäre für den Erfolg eines Restaurants ist. Stammkunden kommen nicht nur wegen des Essens, sondern auch wegen der Menschen, die sie willkommen heißen. Daher wuchs bei mir immer mehr der Wunsch, ein eigenes Restaurant zu führen, in dem ich genau diese Werte umsetzen kann.

Mein Wunsch festigte sich, als ich später in einem städtischen Restaurant mit hohem Durchlauf arbeitete und sah, wie schwierig es ist, Persönlichkeit und Qualität miteinander zu verbinden. Ich wusste, dass ich ein Konzept entwickeln möchte, bei dem beides möglich ist.

Mittlerweile habe ich eine Weiterbildung im Bereich Gastronomiemanagement gemacht und mich intensiv mit den Themen Kalkulation, Personalführung und Marketing in der Gastronomie beschäftigt. Diese Qualifikationen, kombiniert mit meiner praktischen Erfahrung, bilden die Basis für meinen Schritt in die Selbstständigkeit.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründerin ersichtlich, zeichnet mich aus, dass ich sowohl praktische Erfahrung in der Gastronomie als auch fundiertes Wissen im Management mitbringe. Mein Angebot zeichnet sich dadurch aus, dass ich einen bestehenden Betrieb mit einer treuen Kundschaft übernehme und behutsam weiterentwickle, ohne den Charakter zu verändern.

Die Marktanalyse hat gezeigt, welches Potenzial in meinem Angebot steckt. Insbesondere die Kombination aus regionaler Küche, familiärem Ambiente und der bestehenden Bekanntheit des Restaurants macht es möglich, Stammgäste zu halten und neue Kunden zu gewinnen.

Von Freunden und Kollegen habe ich immer wieder die Rückmeldung bekommen, dass ich besonders gut darin bin, eine warme und einladende Atmosphäre zu schaffen. Dies möchte ich zu einem Markenzeichen meines Restaurants machen.

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 mich aufmerksam zu machen, ist die Präsenz auf Google Maps. Für Restaurants ist es besonders wichtig, bei lokalen Suchen wie „gut bürgerlich essen Nürnberg“ oder „fränkisches Restaurant in meiner Nähe“ gefunden zu werden. Daher werde ich mein Profil dort aktiv pflegen, mit aktuellen Öffnungszeiten, Bildern und Gästebewertungen. Ergänzend nutze ich Online-Anzeigen über Google Ads, um bei relevanten Suchanfragen sichtbar zu sein.

Für alle potenziellen Gäste werde ich eine eigene Homepage erstellen, die nicht nur die Speisekarte, sondern auch Geschichten rund um das Restaurant und die verwendeten Zutaten zeigt. Die Optimierung der Website zielt sowohl auf klassische Restaurant-Suchbegriffe als auch auf Catering-Angebote ab, damit ich auch für Firmen- und Familienfeiern gefunden werde.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist die Übernahme und Pflege der bestehenden Kundschaft. Ich möchte die Stammgäste direkt ansprechen, ihnen den Übergang zur neuen Inhaberin erleichtern und sie durch vertrautes Personal und bewährte Gerichte an das Restaurant binden.

Darüber hinaus setze ich auf Social Media, insbesondere Instagram und Facebook, um meine Gerichte und das Ambiente des Restaurants visuell ansprechend zu präsentieren. Als lokale Werbemaßnahme plane ich Flyer und eine Kooperation mit nahegelegenen Hotels, die Gästen Empfehlungen für gute Restaurants aussprechen.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich an denen der Konkurrenz in Nürnberg und liegen bewusst im mittleren Segment. Grund dafür ist, dass ich hochwertige, regionale Zutaten verwenden möchte, gleichzeitig aber ein breites Publikum ansprechen will.

Beispielpreise:

- Tagesgericht: 12,90 €
- Abendmenü (3 Gänge): 29,00 €
- Catering pro Person: ab 25,00 €

Konkurrenzpreise liegen in einem ähnlichen Rahmen, sodass ich mit meiner Positionierung wettbewerbsfähig bleibe.

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die Geschäftsentwicklung schlechter läuft als erwartet. Grund hierfür könnte sein, dass Stammkunden den Wechsel der Inhaberin skeptisch sehen oder die allgemeine wirtschaftliche Lage die Ausgaben für Restaurantbesuche reduziert.

Dieses Risiko beurteile ich als überschaubar, weil ich das bestehende Personal übernehme, das den Gästen vertraut ist, und das Konzept bewusst nur behutsam weiterentwickle. Sollte dieses Szenario eintreffen, reagiere ich mit verstärkten Marketingmaßnahmen und besonderen Angeboten, um die Gäste zu binden.

Ein weiteres Risiko könnte sein, dass kurzfristige Personalengpässe auftreten. Dem begegne ich durch ein flexibles Netzwerk an Aushilfen und die Bereitschaft, selbst aktiv in Küche und Service zu arbeiten.

Den Risiken stehen allerdings auch große Chancen gegenüber: Durch die Übernahme eines bestehenden, gut laufenden Restaurants mit treuer Stammkundschaft habe ich ein solides Fundament. Gleichzeitig kann ich durch mein neues Konzept und gezieltes Marketing zusätzliche Zielgruppen ansprechen und langfristig wachsen.
