Andreas Löw
Gastronomiekonzepte · Betriebskonzepte



CHECKLISTE 04

Finanzplan und Finanzierung

Das Zahlenwerk, bevor Geld fließt

43
Prüfpunkte

6
Abschnitte

3
Arbeitsblätter

Arbeitshilfe aus der Beratungspraxis für Gründerinnen, Gründer und Gastronomen, die ein Lokal eröffnen oder einen bestehenden Betrieb neu ausrichten.

andreasloew.de
/gastronomiekonzepte

Stand 11/2026 · Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung.

EINFÜHRUNG

Wofür diese Checkliste

Der Finanzplan beantwortet die Frage, ob die Idee wirtschaftlich trägt, bevor Geld fließt. Diese Checkliste führt durch Investition, Finanzierung, Umsatz- und Kostenplanung, Liquidität, Break-even und Szenarien. Sie ist zugleich die Struktur, die Banken und Förderbanken erwarten.

So arbeiten Sie damit

1
Lesen
Jeder Abschnitt beginnt mit einer kurzen Einordnung und den typischen Fehlern aus der Praxis.

2
Prüfen
Gehen Sie die Prüfpunkte der Reihe nach durch und haken Sie ab, was belegt erledigt ist.

3
Zuweisen
Tragen Sie für offene Punkte ein, wer verantwortlich ist und bis wann.

4
Dokumentieren
Nutzen Sie die Arbeitsblätter am Ende. Sie sind die Grundlage für Gespräche mit Bank, Vermieter und Team.

Inhalt

01 Investitionsplan 3
02 Finanzierung 4
03 Umsatzplanung 5
04 Kostenplanung 6
05 Liquidität 7
06 Break-even und Szenarien 8
A Arbeitsblatt: Investitionsplan 9
B Arbeitsblatt: Umsatzherleitung je Tageszeit 10
C Arbeitsblatt: Liquiditätsplan erstes Jahr 11

Projekt

Betrieb / Vorhaben _____ Verantwortlich _____

Begonnen am _____ Ziel-Termin _____

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

01

ABSCHNITT 1 VON 6

Investitionsplan

WORUM ES GEHT

Jede Ausgabe bis zur Eröffnung wird einzeln erfasst, mit Angebot oder begründeter Schätzung. Eine Reserve gehört dazu, denn Umbauten werden selten günstiger als geplant.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Einzelposten vergessen, etwa Kleininventar oder Erstausstattung
- × Keine Reserve für Unvorhergesehenes
- × Schätzungen ohne Angebot

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
1	Umbau und Ausbau nach Angebot oder Schätzung	☐		
2	Küchentechnik, Kühlung, Spülküche	☐		
3	Einrichtung Gastraum, Bar, Außenbereich	☐		
4	Kasse, IT, Reservierungssystem	☐		
5	Geschirr, Gläser, Besteck, Kleininventar	☐		
6	Erstausstattung Ware und Getränke	☐		
7	Eröffnungsmarketing und Auftritt	☐		
8	Kaution, Gründungs-, Beratungs- und Rechtskosten	☐		
9	Reserve für Unvorhergesehenes	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

02

ABSCHNITT 2 VON 6

Finanzierung

WORUM ES GEHT

Die Finanzierung deckt nicht nur die Investition, sondern auch die Anlaufverluste. Förderkredite, Bürgschaften und Leasing werden gegeneinander gerechnet, Bezugsbindungen genau geprüft.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Nur die Investition finanziert, nicht die Anlaufphase
- × Brauereidarlehen ohne Prüfung der Bezugsbindung
- × Förderprogramme zu spät angefragt

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
10	Eigenkapital und seine Herkunft belegt	☐		
11	Bankdarlehen: Zins, Laufzeit, tilgungsfreie Anlaufzeit, Sicherheiten	☐		
12	Förderkredite von KfW und Förderbank des Landes geprüft	☐		
13	Bürgschaftsbank als Ergänzung zu Sicherheiten geprüft	☐		
14	Leasing für Technik gegen Kauf gerechnet	☐		
15	Brauereidarlehen: Laufzeit, Mindestabnahme, Preise und Ausstieg der Bezugsbindung geprüft	☐		
16	Finanzierungsplan deckt Investition und Anlaufverluste	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

03

ABSCHNITT 3 VON 6

Umsatzplanung

WORUM ES GEHT

Umsatz wird hergeleitet, nicht gewünscht: aus Plätzen, Auslastung, Umläufen, Bon und Öffnungstagen, getrennt nach Tageszeit, mit Anlaufkurve und Saison.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Volle Auslastung ab dem ersten Monat
- × Ein einziger Durchschnittsbon für Mittag und Abend
- × Saisonale Tiefs nicht abgebildet

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
17	Sitzplätze, Auslastung und Umläufe je Tageszeit	☐		
18	Durchschnittsbon je Tageszeit und Verkaufsweg	☐		
19	Öffnungstage, Ruhetage, Betriebsferien	☐		
20	Außer-Haus, Veranstaltungen und weitere Kanäle getrennt	☐		
21	Anlaufkurve der ersten Monate	☐		
22	Saisonale Schwankungen	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

04

ABSCHNITT 4 VON 6

Kostenplanung

WORUM ES GEHT

Alle Kosten werden vollständig erfasst: variable Kosten, Personal mit Nebenkosten und sämtliche Fixkosten bis zu Instandhaltung und Lizenzen.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Personal nur mit Bruttolohn gerechnet
- × Instandhaltung und Ersatzbeschaffung vergessen
- × Mietanpassungen nicht berücksichtigt

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
23	Wareneinsatz nach Warengruppe	☐		
24	Weitere variable Kosten (Provisionen, Zahlungsgebühren, Verpackung)	☐		
25	Personalkosten mit Arbeitgeberanteilen	☐		
26	Miete und Nebenkosten mit Anpassungen	☐		
27	Energie	☐		
28	Versicherungen, Leasing, Software, Lizenzen	☐		
29	Steuerberatung und Buchhaltung	☐		
30	Instandhaltung und Ersatzbeschaffung	☐		
31	Zinsen und Tilgung	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

05 Liquidität

ABSCHNITT 5 VON 6

WORUM ES GEHT

Rentabel heißt nicht zahlungsfähig. Die Liquidität wird Monat für Monat geplant, mit Umsatzsteuer, Tilgung, Entnahmen und Saison.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Umsatzsteuer-Zahllast als verfügbares Geld betrachtet
- × Unternehmerlohn nicht eingeplant
- × Keine Liquiditätsreserve

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
32	Monatsplan über mindestens die ersten zwei Jahre	☐		
33	Umsatzsteuer-Zahllast und Voranmeldungsrhythmus	☐		
34	Vorsteuererstattung aus der Investition zeitlich eingeplant	☐		
35	Unternehmerlohn bzw. private Entnahmen eingeplant	☐		
36	Saisonale Tiefs abgebildet	☐		
37	Liquiditätsreserve definiert	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

06

ABSCHNITT 6 VON 6

Break-even und Szenarien

WORUM ES GEHT

Der Break-even zeigt, ab welchem Umsatz alle Kosten gedeckt sind. Drei Szenarien zeigen, wie viel Spielraum das Konzept hat.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Nur ein Szenario gerechnet
- × Break-even nicht mit dem Standort abgeglichen
- × Kosten, die mit der Auslastung steigen, ignoriert

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
38	Fixkosten vollständig ermittelt	☐		
39	Durchschnittliche Deckungsbeitragsquote ermittelt	☐		
40	Break-even-Umsatz berechnet und mit dem Standort abgeglichen	☐		
41	Szenarien vorsichtig, realistisch, stark gerechnet	☐		
42	Kosten, die mit der Auslastung steigen, in den Szenarien berücksichtigt	☐		
43	Umsatzrentabilität je Szenario	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT A

Investitionsplan

Jede Position einzeln mit Quelle.

POSITION	ANGEBOT / SCHÄTZUNG	BETRAG NETTO	QUELLE

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT B

Umsatzherleitung je Tageszeit

Umsatz aus Bausteinen, nicht aus Wunschzahlen.

TAGESZEIT	PLÄTZE	AUSLASTUNG	UMLÄUFE	BON	TAGE/MONAT	UMSATZ/MONAT

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT C

Liquiditätsplan erstes Jahr

Monatliche Einnahmen und Ausgaben, kumulierter Bestand.

MONAT	EINNAHMEN	AUSGABEN	SALDO	BESTAND	BEMERKUNG

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

NÄCHSTE SCHRITTE

Offene Punkte und Entscheidungen

OFFENER PUNKT	ENTSCHEIDUNG / MASSNAHME	WER	BIS WANN

Erstgespräch vereinbaren

Andreas Löw ist Betriebswirt mit Schwerpunkt Controlling und seit 25 Jahren in der Gastronomie. Er erarbeitet Betriebskonzepte mit Gründerinnen und Gründern und richtet bestehende Betriebe neu aus. Das Erstgespräch ist unverbindlich.



E-MAIL moin@andreasloew.de

WEB andreasloew.de/gastronomiekonzepte

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.