

Stand: 8. Januar 2008

**jetpong**  
*traditional food &  
catering with style*

**Geschäftskonzept**

**Gründung einer innovativen  
mobilen Garküche in Berlin-Mitte**



**Dimitrios Pannewitz**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**timmy74@gmail.com**

# Das weiter bestehende Standbein im Gastronomiebereich sorgt für die notwendige finanzielle Absicherung



- Obwohl ich von der nachhaltigen Trag- und Ausbaufähigkeit meines Geschäftsmodells überzeugt bin, bin ich mir der Unwägbarkeiten, der Umsatzausfälle im Winter, sowie der Anlaufphase bewusst
- Dementsprechend erfolgt die zusätzliche finanzielle Absicherung einerseits über langjährige Geschäftspartner (s.u.) andererseits über die zahlreichen Jobangebote als Koch im weit verzweigten Berliner Gastro-Netzwerk.
- Hierdurch erwarte ich die notwendige Rückendeckung, um mein Geschäftskonzept so konsequent umzusetzen, wie es geplant ist...

Anlass	Funktion	FIRMA	Inhaber	MOBIL
Caterings	Koch	Kleine & große Köstlichkeiten	[Redacted]	[Redacted]
	Koch	W - Der Imbiss		
Kochkurse	Kochlehrer	Kochschule-Mitte		
	Kochlehrer	Kay-Salon		

# **Geschäftsidee: Mit mobilen Velo-Garküchen erfolgreich Impulse in der Berliner Systemgastronomie zu setzen**



## **Geschäftsphilosophie**

- Die Produktpalette der mobilen Garküche richtet sich an unterschiedliche Zielgruppen. Wichtig ist es, jede Zielgruppe in unserer Gesellschaft zu erreichen.
- Für arm bis reich, für jung bis alt, und für jede Nationalität. Jeder Mensch soll in den Genuss kommen, ein kleines Gericht oder einen Snack zu einem realistischen Preis zu bekommen.
- Deshalb sollen die gegrillten Spießchen auch nicht mehr als 1 € und selbst aufwändigere Gerichte nicht mehr als 3 € kosten

## **Hintergrund**

- Mobile Garküchen in unterschiedlichen Varianten dominieren seit Jahrzehnten die Straßenmärkte Asiens und sind Grundlage für ein breites Spektrum VON Geschäftskonzepten, Produkten und Kunden
- Mittlerweile sind sie jedoch mit steigender Tendenz auch in vielen anderen Großstädten der Welt im Stadtbild vertreten (mit unterschiedlichen kulturbedingten Ausrichtungen wie Hot-Dog-Ständen in New York, Yaktori-Stände in Tokio oder Saté-Spieße in Bangkok)
- Dieser Trend wird wahrscheinlich durch die steigende Individualisierung und Mobilität bei gleichzeitig knapperen Zeitbudgets in Zukunft noch verstärkt

# Eine mobile Velo-Garküche wurde entwickelt und ein voll funktionsfähiger Prototyp für EUR 3.400,- produziert

## Planung und Produktion

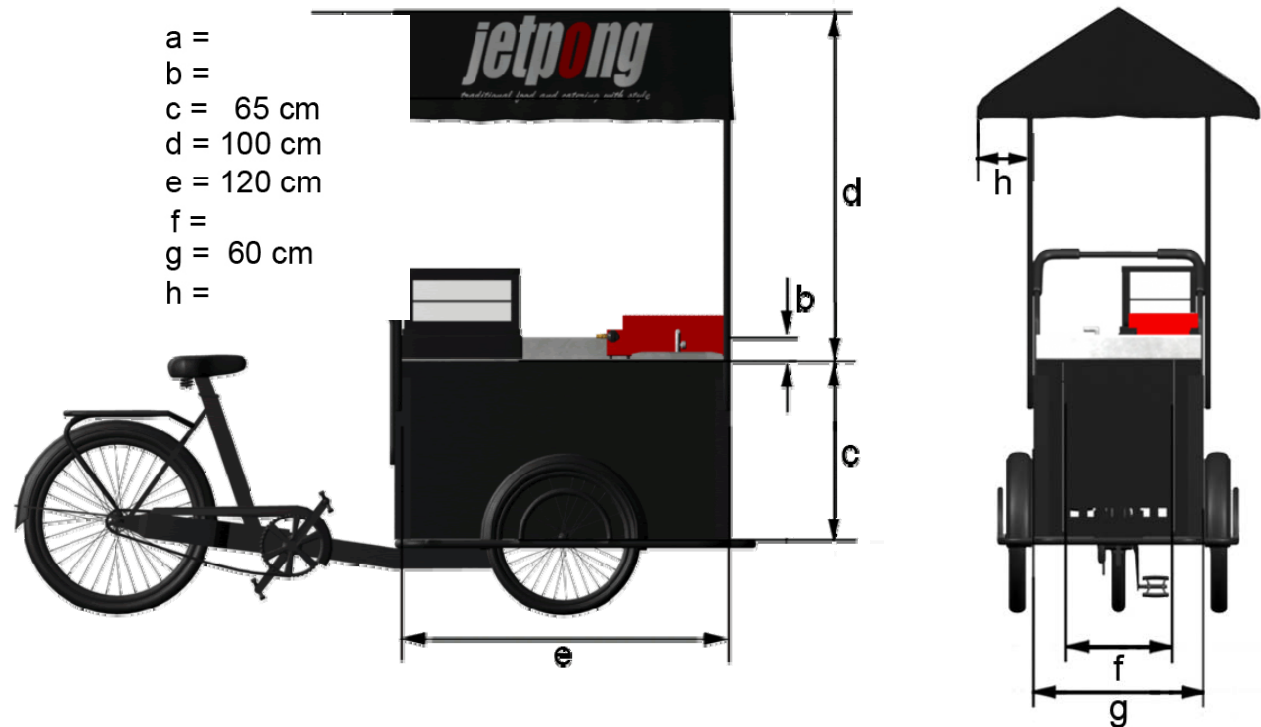
- Der Prototyp wurde komplett in Eigenregie geplant
- Die Entwicklung erfolgte in Abstimmung mit einem spezialisiertem Fachhändler
- Der erste Prototyp wurde produziert

## Gerätebestückung (variabel)

- Schauvitrine
- Gasgrill
- Beliebige alternative Bestückungen möglich

## Basisequipment (in Box)

- Gastronomie-Thermobox
- Propangasflasche
- Akku für Abendbeleuchtung, Feuerlöscher & Löschdecke



- ➔ Traglast der Velo-Garküche: 250 kg
- ➔ Gesamtkosten des Prototyps: 3.400 EUR

## Das Geschäftskonzept wurde auf Basis der systembedingten Vor- und Nachteile entwickelt



### Vorteile

- Geringer Basisinvest und keine laufende Kosten
- Variabilität durch frei wählbare Geräte-Bestückung ermöglicht beliebige Zubereitungsarten
- Optischer Blickfang mit positiver Umwelt-Message als nachhaltiges Alleinstellungsmerkmal

### Nachteile

- Große Wetter- und Saisonabhängigkeit
- Begrenzte Ladekapazität erzwingt Produktfokussierung und straffe Logistik
- Die fehlende Infrastruktur (Stühle, Toiletten, etc.) bedingt ein reines „To-Go“ Geschäft

# Geschäftskonzept: Mit stark reduziertem Angebot die beim „ToGo“ Kunden entscheidenden Kriterien voll zu erfüllen

## Frisches und besonderes Produktangebot:

- Es werden ausschließlich Fleischspieße in Kombination mit passenden Saucen angeboten
- Frische Ware von hoher Qualität wird in der am Vortag Produktionsküche vorbereitet
- Die Spieße werden dann direkt vor Ort zubereitet

## Schnelle Bedienung und faire Preise

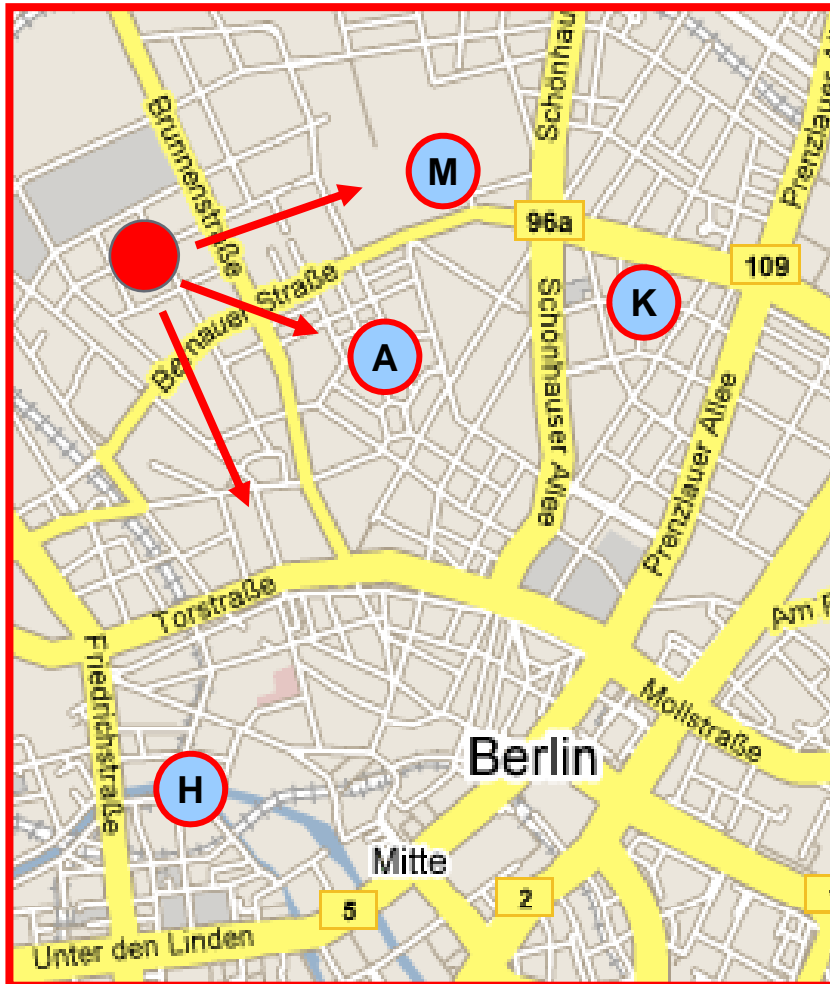
- Die Zubereitung der Spieße benötigt wenig Zeit
- Das schlichte Angebot reduziert Komplexität und minimiert notwendige Arbeitsschritte
- Der derzeit geplante Preis pro Spieß beträgt 1 Euro (1,5 EUR zur Zeit in Diskussion)

## Smartes und stylisches Einkaufserlebnis

- Verkaufsstand ist ein Transportfahrrad (Spezialanfertigung) mit dementsprechend zeitgemäßer Umwelt-Message
- Positive Wiedererkennung und Abruf positiver Erinnerungen bei Asien- und Südamerikareisenden
- Ähnlichkeit mit asiatischen Marktständen verstärkt Das „Marktgefühl“ auf Berliner Wochenmärkten



# Die Standortsicherung auf den wichtigsten Wochenmärkten der direkten Umgebung ist schon erfolgt



## Hohe Attraktivität für Marktbetreiber

- Blickfang auf jedem Wochenmarkt
- Innovatives Produkt und Geschäftskonzept
- Verstärkung des Marktgefühls (buntes Treiben)

## ● Zentrale günstige Produktionsküche

- Die voll ausgestattete Küche kann flexibel genutzt werden
- Lagerräume und Parkmöglichkeit vor Ort

## ○ Attraktive Marktstände gesichert

- **H** Donnerstag: **Hackescher Markt**
- **A** Freitag: **Arkonaplatz**
- **K** Samstag: **Kollwitzplatz**
- **M** Sonntag: **Mauerpark**

Die interne Prozessketten sind definiert, Lieferanten bestimmt, Preise ausgehandelt und Regeln festgelegt worden



### Lieferanten

- **Fleisch:** Michalski & Buhara Fleischgroßhandel
- **Gemüse:** Orsa Discount & Vinh-Loi Asia Großhandel
- **Verpackung & Sonstiges:** Ruffer Gastronomie Bedarf

### Lagerhaltung

- Kühlhaus & Kühltheken für alle gelieferten Rohprodukte sowie großes Trockenlager in Produktionsküche vorhanden
- Ein verschließbare Abstellplatz für die Velo-Garküche(n) befindet sich im Untergeschoss

### Produktion

- Die Produktion der Spieße findet ein Tag vor dem Verkauf statt. Damit ist die Frische der Ware gewährleistet.
- Die Ware nach Bedarf auf oder abgestockt
- Die Basisbestückung erfolgt anfangs mit 300 Spießen



## Berufserfahrung: Insbesondere in den letzten Jahren wurden alle notwendigen Fähigkeiten ausgebildet

**jetpong**

„frisch, schnell, smart“

von	bis	Tätigkeit
2003	2008	Chef Koch im Bar Restaurant 103 (Berlin)
2002	2003	Freiberuflicher Ton und Kamera Assistent
2001	2002	Vaterschaftsurlaub
1999	2001	Sous Chef im Club Restaurant Soda (Berlin)
1999	1999	Abschlussprüfung zum Koch (Hannover)
1999	1999	Jungkoch im Landhaus Artischocke (Wennigsen)
1996	1999	Ausbildung zum Koch im Restaurant - au Camembert - (Hannover)
1995	1996	Zivildienst - Altenpflegeheim, Allestrasse (Hannover)
1993	1995	Realschulabschluss (Hannover)
1988	1991	Hauptschulabschluß (Hannover)
1986	1986	Orientierungsschule Isernhagenerstrasse (Hannover)
1984	1986	Grundschule Alemannstrasse (Hannover)
1982	1984	Grundschule Eichendorf (Hannover)

### Chefkoch im 103 Bar & Restaurant

- Das meistbesuchte Lokal an der Kastanienallee (neben dem Prater )
- Kontinuierliche Beschäftigung als Chefkoch über 5 Jahre hinweg
- Vervierfachung des Monats-umsatzes mit der Küche

### Verantwortungsbereiche

- Kartengestaltung & Umsatzsteigerung
- Warenkalkulation & Warenlogistik
- Küchenpersonal- & operatives Management

# Umsatzplanung jetpong: Basisszenario mit 1 EURO pro Spieß



„frisch, schnell, smart“

		Schlecht	Mittel	Gut
Donnerstag	Hackescher Markt	4	6	8
Freitag	Arkonaplatz	4	6	8
Samstag	Kollwitzplatz	4	6	8
Sonntag	Mauerpark	4	8	8
<b>Öffnungszeiten pro Woche</b>		<b>16</b>	<b>26</b>	<b>32</b>
Vorbereitungsstunden pro Markttag		2	3	4
<b>Vorbereitungsstunden pro Woche</b>		<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>
<b>Arbeitsstunden pro Woche</b>		<b>24</b>	<b>38</b>	<b>48</b>
Donnerstag	Hackescher Markt	10	20	30
Freitag	Arkonaplatz	5	10	15
Samstag	Kollwitzplatz	10	15	20
Sonntag	Mauerpark	10	20	30
<b>Kunden pro Stunde (im Durchschnitt)</b>		<b>9</b>	<b>16</b>	<b>24</b>
Preis pro Spieß		1 €	1 €	1 €
Spieße pro Kunde		2	2	2
Donnerstag	Hackescher Markt	80	240	480
Freitag	Arkonaplatz	40	120	240
Samstag	Kollwitzplatz	80	180	320
Sonntag	Mauerpark	80	320	480
<b>Wochenumsatz in EUR (Brutto)</b>		<b>280</b>	<b>860</b>	<b>1.520</b>

- Planung erfolgt allein auf Basis der schon gesicherten Marktstände (siehe Folie 7)
- Sollte der Verkauf nicht erwartungsgemäß verlaufen erfolgt eine Konzentration auf die Rush-Hours der Märkte
- Hierdurch bleibt Durchschnittsumsatz tragfähig
- Die Arbeit als Koch in den freigesetzten Arbeitsstunden sichert die weiterhin konsequente Umsetzung des Geschäftskonzepts ab

# Umsatzplanung jetpong: Alternativszenario mit 1,5 EUR pro Spieß



„frisch, schnell, smart“

		Schlecht	Mittel	Gut
Donnerstag	Hackescher Markt	4	6	8
Freitag	Arkonaplatz	4	6	8
Samstag	Kollwitzplatz	4	6	8
Sonntag	Mauerpark	4	8	8
<b>Öffnungsstunden pro Woche</b>		<b>16</b>	<b>26</b>	<b>32</b>
<b>Vorbereitungsstunden pro Markttag</b>		<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Vorbereitungsstunden pro Woche</b>		<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>
<b>Arbeitsstunden pro Woche</b>		<b>24</b>	<b>38</b>	<b>48</b>
Donnerstag	Hackescher Markt	10	20	30
Freitag	Arkonaplatz	5	10	15
Samstag	Kollwitzplatz	10	15	20
Sonntag	Mauerpark	10	20	30
<b>Kunden pro Stunde (im Durchschnitt)</b>		<b>9</b>	<b>16</b>	<b>24</b>
<b>Preis pro Spieß</b>		<b>1,5 €</b>	<b>1,5 €</b>	<b>1,5 €</b>
<b>Spieße pro Kunde</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Donnerstag	Hackescher Markt	120	360	720
Freitag	Arkonaplatz	60	180	360
Samstag	Kollwitzplatz	120	270	480
Sonntag	Mauerpark	120	480	720
<b>Wochenumsatz in EUR (Brutto)</b>		<b>420</b>	<b>1.290</b>	<b>2.280</b>

- In Überlegung sind 1,5 EUR pro Spieß
- Bisherige (nicht repräsentative) Umfragen lassen diesen Preis als nicht unrealistisch erscheinen
- Sollte dieser Preis vom Kunden grundsätzlich akzeptiert werden, ist der nachhaltige Erfolg des Geschäftskonzepts äußerst wahrscheinlich

## Gesamteinnahmen im Basisszenario (eingeschwungener Zustand)

Monatsplan	Schlecht	Mittel	Gut
Bruttoumsätze jetpong	1.680	5.160	9.120
MWSt	7%	7%	7%
Nettoumsätze jetpong	1.570	4.822	8.523
Arbeitsstunden Gesamt	192	192	192
Arbeitsstunden jetpong	96	152	192
Materialeinsatz in %	25%	20%	15%
Materialaufwand	420	1.290	2.280
Weitere Kosten	1.015	1.015	1.015
Reinergebnis jetpong	135	2.317	4.528
Arbeitsstunden als freier Koch	96	40	0
Lohn / h	10	10	10
Zusatzeneinnahmen	960	400	0
Gesamteinnahmen	1.095	2.717	4.528

- Planung erfolgt allein auf Basis schon gesicherter Marktstände (siehe Folie 7)
- Grundlage ist das Basisszenario (1 EUR pro Spieß)
- Es wird eine Gesamtnettoarbeitszeit von 48 Stunden pro Woche angestrebt
- Die bei schlechterem Abverkauf zusätzlich verfügbare Arbeitszeit wird durch Beschäftigung als freischaffender Koch im Gastro-Netzwerk genutzt (siehe Folie 1)

# Betriebsergebnis im Basisszenario (eingeschwungener Zustand)

Monatsplan	Schlecht	Mittel	Gut
Bruttoumsätze jetpong	1.680	5.160	9.120
MWSt	7%	7%	7%
Nettoumsätze jetpong	1.570	4.822	8.523
Materialeinsatz in %	25%	20%	15%
Materialaufwand	420	1.290	2.280
Standmieten	380	380	380
Werbe- / Reisekosten	50	50	50
Küchenanmietung	250	250	250
Sonstige Kosten	275	275	275
Abschreibungen	60	60	60
Weitere Kosten	1.015	1.015	1.015
Reinergebnis jetpong	135	2.317	4.528

Standmiete	Schlecht	Mittel	Gut
Hackescher Markt	30	30	30
Arkonaplatz	15	15	15
Kollwitzplatz	30	30	30
Mauerpark	20	20	20
<b>Gesamt:</b>	<b>380</b>	<b>380</b>	<b>380</b>

Monatsplan	Schlecht	Mittel	Gut
Reparaturen	25	25	25
Transportkosten	0	0	0
Buchhaltung	50	50	50
Bürokosten	50	50	50
Gewerbeversicherung	50	50	50
Sonstiges	100	100	100
<b>Sonstige Kosten</b>	<b>275</b>	<b>275</b>	<b>275</b>

## Haushaltplanung: Lebenshaltung wird im Zweifel durch hohen persönlichen (Arbeits-)Einsatz gewährleistet

**jetpong**

„frisch, schnell, smart“

	Schlecht	Mittel	Gut
Jetpong- Betriebsergebnis	135	2.317	4.528
Existenzgründungszuschuss	300	300	300
ALG 1	800	800	800
Sonstige Zusatzeinnahmen	960	400	0
<b>Gesamteinnahmen</b>	<b>2.195</b>	<b>3.817</b>	<b>5.628</b>
Miete	465	465	465
Stromkosten	50	50	50
Telefon & Internet	50	50	50
Krankenversicherung	200	200	200
Arbeitsunfähigkeitsversicherung	60	60	60
Rechtsschutzversicherung	16	16	16
Kredit (Tilgung & Zinsen)	116	116	116
<b>Gesamtausgaben</b>	<b>957</b>	<b>957</b>	<b>957</b>
<b>Überschuss</b>	<b>1.238</b>	<b>2.860</b>	<b>4.671</b>

- Unwägbarkeiten wie Krankheit, Erziehung, etc wurden in den Kalkulationen nicht berücksichtigt
  - Preise und Verkaufsmengen sind zwar plausibel, beruhen aber auf Annahmen und führen zu Planungsunschärfen
  - Die möglichen Zusatzeinnahmen als freier Koch tragen auf jeden Fall zur Sicherung der Lebenshaltung bei
- 
- Die hier zugrunde gelegten 48 Wochenstunden (ohne Verwaltungsaufwand) sind umsetzbar, aber nicht wünschenswert
  - Der Existenzgründungszuschuss würde mir in der Aufbauphase meines Unternehmens auf jeden Fall helfen und mir die notwendige Rückendeckung geben.

## **Kapitalbedarfsplanung:** Der Kapitalbedarf beschränkt sich in der ersten Ausbaustufe auf ein überschaubares Umlaufvermögen



### **Anlagevermögen**

- Die größte Sachinvestition, die **jetpong**-Velo-Garküche, wurde aus eigenen Mitteln getätigt
- Die Ersatzbeschaffung wird frühestens in 5 Jahren erfolgen müssen
- Darüber hinaus fallen keine weiteren Investitionen an (außer GWG), da die angemietete Produktionsküche voll ausgestattet ist

### **Umlaufvermögen**

- Das Umlaufvermögen beschränkt sich auf den Waren- und Materialeinsatz
- Die Wareneinsatzquote und der anfängliche Warenbedarf ist anfangs relativ gering
- Die notwendige Frische der Waren bedingt und gewährleistet einen hohen Kapitalumschlag

### **Betriebskosten**

- Es gibt im Anlaufjahr kein Zusatzpersonal
- Verkaufsraum sind die Märkte, die Standgebühr ist der größte Kostenblock
- Die Produktionsküche wird zu sehr günstigen Konditionen angemietet
- Für die Werbung fallen kaum Kosten, da das Marketing direkt auf den Märkten erfolgt
- Die sonstigen Kosten sind relativ gering

### **Gründungskosten**

- Die professionelle Beratung erfolgt durch befreundete Unternehmer und Gastronomen
- Die Gründungskosten beschränken sich auf die Gewerbeanmeldung

# Rentabilitätsvorschau in Monatsscheiben



„frisch, schnell, smart“

	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar	Februar
<b>UMSÄTZE</b>	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2008	2009	2009
<b>Gesamtumsätze Brutto</b>	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160	5.160
<b>Gesamtumsätze Netto</b>	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822	4.822
<b>Wareneinsatz</b>	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032	1.032
<b>Materialeinsatz</b>	241	241	241	258	258	258	258	258	258	258	258	258
<b>Rohergebnis</b>	3.549	3.549	3.549	3.532	3.532	3.532	3.532	3.532	3.532	3.532	3.532	3.532
<b>Personalausgaben</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Werbe- / Reisekosten</b>	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Reparaturen	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Transportkosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Buchhaltung	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Bürokosten	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Gewerbeversicherung	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Sonstiges	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>Sonstige Kosten</b>	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275
Küchenanmietung	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Standmieten	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380
<b>Raumkosten</b>	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630
<b>Abschreibungen</b>	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
<b>Gesamtaufwand</b>	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015
<b>Gewinn vor Steuern</b>	2.534	2.534	2.534	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517