



Investment | Finanzierung

Alle Beträge unseres Finanzierungsplans wurden bedacht prognostiziert und anhand branchenüblicher Vergleichszahlen ermittelt. Es werden drei Phasen der Projektentwicklung betrachtet – Planung/Inbetriebnahme inkl. Her- und Einrichtung, Betriebseinführung und Regelbetrieb. Im günstigsten Fall nehmen die Etappen jeweils nur ein Jahr ein.

Der Kapitalbedarf von insgesamt 550 T€ setzt sich zusammen aus Sachmitteln für Her- und Einrichtung (360 T€) und Betriebsmitteln für die Zeit der Planung / Inbetriebnahme (135 T€) sowie der Betriebseinführung (65 T€). Könnten Einrichtung, Technik oder Geräte im anzumietenden Objekt übernommen werden, wirkte sich das unmittelbar auf die zu leistenden Investitionen aus, der Kapitalbedarf reduzierte sich entsprechend.

Wirtschaftlichkeitsberechnung

Die Umsatzerlöse werden hauptsächlich durch Veranstaltungen mit Live-Publikum und durch die Gastronomie erzielt. Es wurden bis zu 2 öffentliche Termine pro Woche im Saal angenommen – hier liegt selbstverständlich Steigerungspotential. Das Kaffeehaus soll ganztägig und ganzjährig geöffnet sein. Angerechnet wurden Umsätze aus Lunch und Diner für 60 Plätze bei einer Auslastung von nur 50 %. Auch diese Schätzung ist sehr zurückhaltend, wir berücksichtigen dabei weder Frühstück noch to go-Verkäufe und auch kein Catering für Veranstaltungen. Gleichzeitig wollen im Regelbetrieb eine höhere Auslastung erzielen. Weitere Erlöse werden aus Vermietung des Saals, dem Verkauf der Kommissionsware und der Miete der Bürogemeinschaft erzielt.

Hauptkostenfaktoren sind die Miete für das mindestens ca. 350 m² große Objekt, die Personalkosten sowie der Wareneinsatz in der Gastronomie. Zinsaufwendungen für die Genussrechte sind ab Eröffnung des Ateliers berücksichtigt.

Die vorliegende Planung des laufenden Betriebs weist ein Umsatzplus aus, was später zur Kapitalrückführung aufgewandt wird. Die dargestellten Potentiale offerieren weiteren Handlungsspielraum.

Business Continuity Plan

Im Falle neuerlicher Restriktionen eines regulären Geschäftsbetriebes mit Live-Publikum und Gästen durch erlassene Kontaktbeschränkungen können wir den Betrieb flexibel wie folgt umstellen:

Veranstaltungen werden digital (oder mit verminderter Besucherzahl hybrid) durchgeführt bzw. in den ländlichen Raum als open air-Veranstaltung verlagert.

Im Kaffeehaus können die Plätze reduziert oder es kann komplett auf to go-Verkauf umgestellt werden. Das geht einher mit der Reduzierung der Personalkosten und des Materialeinsatzes. Die Ausstellungs- und Verkaufsfläche für die Hofladen-Produkte wird dann vergrößert, sodass höhere Umsätze aus deren Verkauf erwirtschaftet werden.

Die Arbeitsplätze sind bereits als Remote-Plätze eingerichtet – die Bürogemeinschaft erfährt demnach keinerlei Einschränkung und kann weiterarbeiten.

Informieren Sie sich gern auf unserer Homepage über weitere Details zum Investment, senden Sie uns eine Nachricht oder rufen uns an – wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!



[Natürlich. Kultur.](#)



Bitte empfehlen Sie unser Vorhaben gern weiter – gemeinsam kommen wir noch schneller ans Ziel...