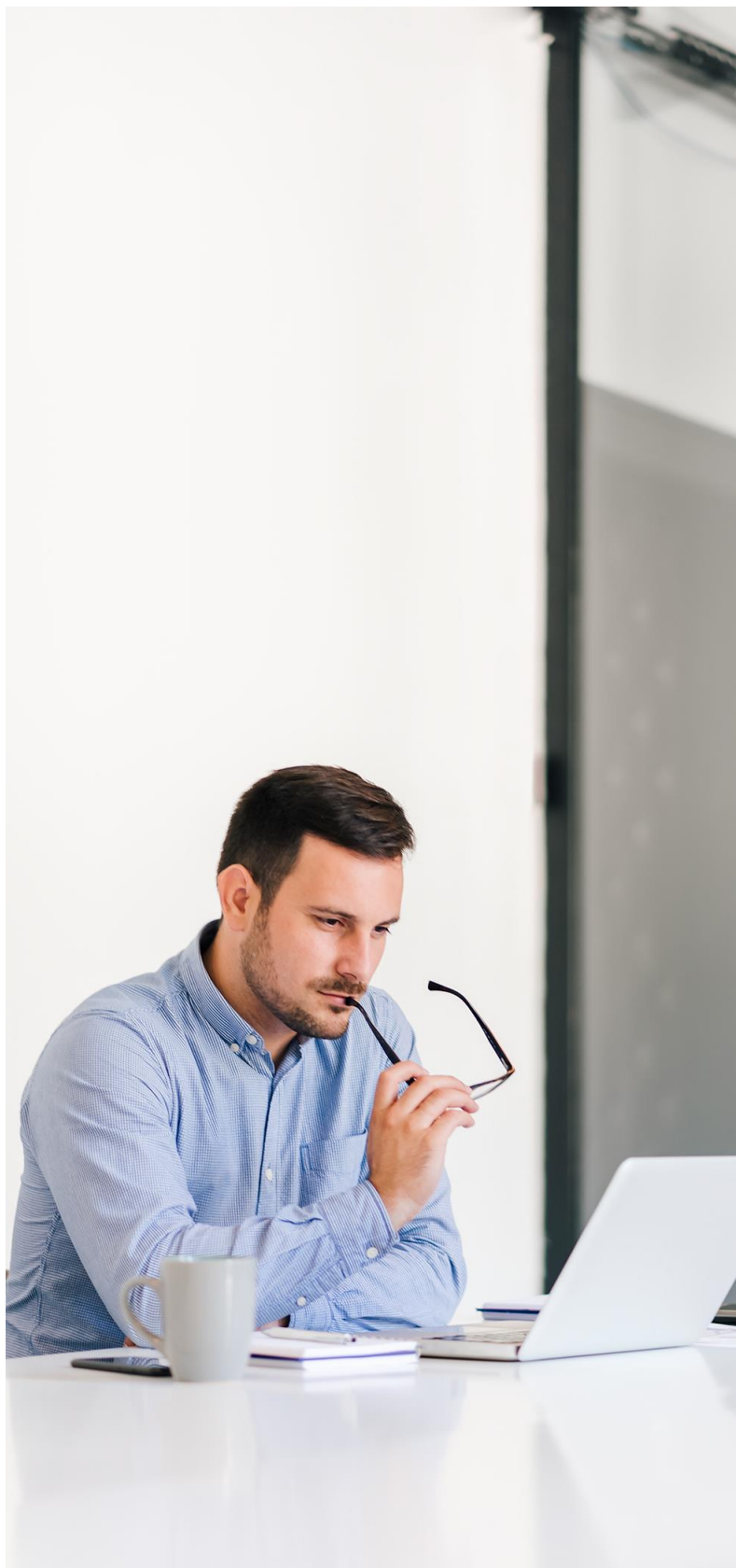




ZALOT SARL

Geschäftsplan



Inhalt

0.	Vorwort	2
1.	Executif Summary	4
2.	Gründer.....	5
3.	Geschäftsidee	6
4.	Zielkunden	7
a)	Definition der Zielkunden	7
b)	Kundenvorteile	7
5.	Markt und Wettbewerb.....	8
a)	Größe des Marktes.....	8
b)	Wettbewerber.....	8
c)	Aktuelle Trends	9
d)	Positionierung auf dem Markt	9
6.	Strategie.....	11
a)	Markteintrittsstrategie und Positionierung	11
b)	Vision.....	11
7.	Marketing	12
a)	Preis	12
b)	Ort	12
c)	Förderung	12
8.	Das Unternehmen	13
a)	Mitarbeiter.....	13
b)	Rechtsform.....	13
9.	Finanzen	14
a)	Hypothesen.....	14
b)	Gewinn- und Verlustrechnung	16
c)	Berechnung des Cashflows	19
d)	Bilanzen	20
10.	SWOT-Analyse	24
11.	Anhänge	1
a)	Investitionen.....	1
b)	Monatliche Gewinn- und Verlustrechnungen.....	2
c)	Monatliche Kapitalflussrechnungen	7

0. VORWORT

Der folgende Geschäftsplan ist für ein völlig fiktives Unternehmen erstellt worden. Weder das Unternehmen Zalot noch einer der Wettbewerber existiert wirklich. Das Gebiet Cloche d'or existiert zwar, aber für die Erstellung dieses Geschäftsplans wurde keine vollständige Wettbewerbsanalyse des Gebiets durchgeführt.

Aus diesem Grund füge ich nur eine begrenzte Anzahl von Dokumenten bei, die sich auf die Finanzsimulationen beziehen. Bei einem echten Geschäftsplan ähnlicher Art sollten Sie mindestens die folgenden Unterlagen beifügen:

- Lebenslauf des Gründers/der Gründer;
- Geschäftserlaubnis;
- Pläne zur Einrichtung des Lokals;
- Kostenvoranschläge für alle größeren Investitionen oder zumindest eine Schätzung der Kosten durch einen Fachmann;

Dieses Dokument soll Ihnen lediglich eine Vorstellung davon vermitteln, wie ein Geschäftsplan aussehen sollte. Sie können es gerne als Inspiration für Ihren echten Geschäftsplan verwenden, aber beachten Sie, dass er nicht so detailliert ist, wie ein echter Geschäftsplan sein sollte, insbesondere wenn Sie Investoren davon überzeugen wollen, Ihr Projekt zu unterstützen. Um überzeugender zu sein, sollte er zumindest in den folgenden Punkten ausführlicher sein:

- Beschreibung der verkauften Produkte
- Beschreibung der Wettbewerber

Wenn Sie keine eigene Vorlage erstellen möchten, beachten Sie bitte, dass eine Vorlage mit nützlichen Tipps kostenlos auf meiner Website www.conseil-economique.lu verfügbar ist.

Die Erstellung eines Geschäftsplans ist keine leichte Aufgabe! Da im Geschäftsplan so ziemlich alle Aspekte eines Unternehmens beschrieben werden und Sie vielleicht noch nie mit einem oder mehreren dieser Themen in Berührung gekommen sind, kann es nur von Vorteil sein, sich von einem erfahrenen Experten beraten zu lassen.

Als erfahrener Berater biete ich eine Reihe von Dienstleistungen an, die Sie bei diesem Prozess unterstützen und sicherstellen, dass Ihr Geschäftsplan Ihre Vision und Ihr Potenzial widerspiegelt:

- 🌀 **Strategieentwicklung:** Wir analysieren gemeinsam Ihr Vorhaben und erarbeiten Strategien, die auf Ihre individuellen Ziele zugeschnitten sind.
- 🌀 **Unterstützung beim Redigieren:** Ich kann Sie bei der Erstellung einzelner Kapitel unterstützen, z. B. beim Finanzplan, der Erfahrung und Vorlagen zur Berechnung von Gewinn und Verlust, Cashflow und Bilanzen erfordert.
- 🌀 **Vollständige Erstellung des Geschäftsplans:** Ich erstelle den gesamten Geschäftsplan in enger Zusammenarbeit mit Ihnen als Gründer.
- 🌀 **Überprüfung des Businessplans und Feedback:** Als Ersteller Ihres Geschäftsplans ist es üblich, sich in die Details zu vertiefen, was es schwierig macht, die Objektivität zu wahren. Ich kann Ihnen neutrales Feedback geben, um Klarheit,

Kohärenz und Effektivität bei der Vermittlung Ihrer Absichten an Investoren oder Finanzinstitute zu gewährleisten.

Lassen Sie uns diese Reise gemeinsam antreten und Ihre unternehmerischen Ziele in die Realität umsetzen. Als Zeichen der Wertschätzung für Ihr Interesse biete ich Ihnen **EINE STUNDE KOSTENLOSE BERATUNGSDIENSTE** an. Fühlen Sie sich frei, diese Stunde für Brainstorming-Sitzungen, die Entwicklung spezifischer Strategien, eine Überprüfung Ihres Geschäftsplans oder die Beantwortung aller Fragen oder Bedenken, die Sie haben, zu nutzen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf Ihrem unternehmerischen Weg!

Claude Schiltz

Selbständiger Berater – Unternehmensfinanzierung

Telefon +352 621 466 774

Web www.conseil-economique.lu

Email contact@conseil-economique.lu



1. EXECUTIVE SUMMARY

Zalot, das neueste Projekt des visionären Kochs und Unternehmers Salad Head, ist ein kulinarisches Projekt, das die Gastronomie in Luxemburgs aufstrebendem Cloche d'Or-Gebiet revolutionieren soll. Mit seinem reichen Hintergrund in der Gastronomie und seiner Erfolgsbilanz bringt Salad Head eine Fülle von Fachkenntnissen mit auf den Tisch. Aufbauend auf dem Erfolg seiner früheren Unternehmungen, darunter das berühmte "Salad" in Paris, wird Salad Head ein neues Gastronomiekonzept einführen, das auf die Bedürfnisse moderner Berufstätiger und Fitnessbegeisterter zugeschnitten ist.

Im Mittelpunkt seiner Geschäftsidee steht das Angebot köstlicher, mit Präzision und Sorgfalt hergestellter Bio-Salate. Von mediterran inspirierten Kreationen bis hin zu kühnen asiatischen Geschmacksrichtungen ist jedes Gericht ein Zeugnis kulinarischer Handwerkskunst. Unser Fokus auf Frische und Qualität sorgt dafür, dass jeder Bissen ein köstliches Erlebnis für unsere Gäste ist.

Zalot richtet sich an Berufstätige aus nahegelegenen Büros und an Fitnessbegeisterte, die die Fitnessstudios in der Umgebung besuchen, und will eine bequeme, gesundheitsbewusste Essensoption bieten, die sich nahtlos in ihre vollen Terminkalender einfügt. Unser Angebot zum Mitnehmen richtet sich an alle, die unterwegs oder im Büro eine gesunde und nahrhafte Mahlzeit zu sich nehmen möchten, während unser einladendes Restaurant eine gemütliche Umgebung für diejenigen bietet, die im Restaurant speisen möchten.

In einem Markt, der durch eine wachsende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Lebensmitteln und bequemen Essensmöglichkeiten gekennzeichnet ist, hebt sich Zalot durch Frische, Geschmack, Erschwinglichkeit und schnellem Service ab. Durch die Nutzung strategischer Partnerschaften mit lokalen Unternehmen und die Umsetzung gezielter Werbeinitiativen wollen wir Zalot als die erste Adresse für anspruchsvolle Gäste in der Region Cloche d'Or etablieren.

Mit einer soliden Markteintrittsstrategie, einer klaren Vision und dem Fokus auf Kundenzufriedenheit ist Zalot auf dem besten Weg zum Erfolg. Zu unseren kurzfristigen Zielen gehören der Aufbau des Markennamens und die Eroberung eines bedeutenden Anteils am lokalen Markt, während unsere langfristige Vision die Ausweitung unserer Präsenz und die Erkundung neuer Wachstumsmöglichkeiten umfasst.

Gestützt auf einen soliden Finanzplan und eine Verpflichtung zu Spitzenleistungen ist Zalot bereit, die Gastronomielandschaft in Luxemburg und darüber hinaus neu zu definieren. Mit einem überzeugenden Konzept und einer Leidenschaft für kulinarische Innovation sind wir zuversichtlich, dass wir uns auf einem wettbewerbsintensiven Markt behaupten und unseren geschätzten Gästen ein außergewöhnliches Gastronomieerlebnis bieten können.

2. GRÜNDER

"Zalot" ist ein Projekt von Salad Head, einem visionären Küchenchef und Unternehmer mit einer Leidenschaft für kulinarische Innovation und kundenorientierte Gastfreundschaft. Salad Head verfügt über einen soliden Hintergrund in der Gastronomie, da er in den letzten 15 Jahren als Küchenchef in mehreren bekannten französischen Restaurants gearbeitet hat. In dieser Zeit hat er unter anderem dem Restaurant Salad Bowl in Lyon geholfen, sein Jahreseinkommen zu verdoppeln und zu einem der bekanntesten Restaurants der Stadt zu werden. Im Jahr 2015 verließ er Salad Bowl, um sein erstes Restaurant „Salade“ in Paris zu eröffnen. Salade wurde schnell zu einem großen Erfolg, bevor er es 2019 verkaufte, kurz bevor die Covid-Krise Europa traf. Salad Head zog 2019 aus privaten Gründen nach Luxemburg und will dort nun ein neues Unternehmen gründen, in das er seine große kulinarische Erfahrung und ein Geschäftsmodell einbringt, das dem ähnelt, das für „Salade“ in Paris vor der Covid-Krise gut funktioniert hat.

Der Weg von Salad Head zum Erfolg ist ein Beweis für die Kraft harter Arbeit und Entschlossenheit. Obwohl er keine formale Ausbildung in Management hat, hat er während seiner Zeit als Manager von „Salade“ in Paris außergewöhnliche Führungsqualitäten bewiesen. Über die Jahre entwickelte er ein tiefes Verständnis für Finanzdaten und für die Verwendung von Finanzreporting Instrumenten, um Daten auf eine klare und leicht verständliche Weise zu veranschaulichen. So konnte er fundierte Entscheidungen treffen, die dem Unternehmen zugute kamen.

Er war auch sehr geschickt in der Kommunikation mit Finanzinstituten und Lieferanten, was ihn in die Lage versetzte, Konditionen auszuhandeln, die nicht nur den Bedürfnissen des Unternehmens entsprachen, sondern dem Restaurant auch einen hohen Zahlungsaufschub ermöglichten. Dies ermöglichte eine komfortable Cashflow-Situation, die dem Unternehmen zu Wachstum und Expansion verhalf.

3. GESCHÄFTSIDEEE

Wir bei Zalot sind der Meinung, dass Essen sowohl nahrhaft als auch ein Genuss für die Sinne sein sollte. Unsere Speisekarte spiegelt diese Philosophie wider und bietet eine verlockende Auswahl an typischen Salaten, die sorgfältig zusammengestellt werden, um die Geschmacksknospen zu verführen und den Gaumen zu beleben. Von lebhaften, mediterran inspirierten Kreationen bis hin zu kühnen, asiatisch angehauchten Aromen ist jedes Gericht ein Meisterwerk kulinarischer Handwerkskunst, das frisch zubereitet wird und nur die besten Bio-Zutaten enthält. Ganz gleich, ob Sie Lust auf ein leichtes Mittagessen oder eine Stärkung nach dem Training haben, Zalot bietet einen schuldfreien Genuss, der Heißhunger stillt, ohne Kompromisse bei Qualität oder Geschmack einzugehen.

Alle Zutaten werden jeden Morgen sorgfältig zubereitet, um sicherzustellen, dass sie so frisch wie möglich sind, so dass wir sie in der Mittagszeit schnell zubereiten und servieren können. Wie Cocottes werden auch unsere Salate bereits im Voraus zubereitet und können zum Mitnehmen aus dem Kühlschrank genommen werden. Damit der Salat nicht mit dem Dressing in Berührung kommt, werden die Dressings an der Theke bereitgestellt, wo 10 köstliche Vinaigrettes zur Verfügung stehen. Die für jeden Salat passenden Dressing-Empfehlungen sind gut sichtbar auf jeder Schale angegeben.

Wenn ein Teil der Mahlzeit für den bestmöglichen Geschmack erwärmt werden muss, werden diese Teile in zusätzlichen Behältern geliefert, und die Schüssel zeigt die ideale Dauer für das Aufwärmen bei verschiedenen Leistungsstufen im Mikrowellenherd an.

Kunden, die im Restaurant essen wollen, bestellen an der Theke, und ihre Salate werden in der Küche innerhalb weniger Minuten frisch auf einem Teller zubereitet. Bei der Bestellung erhält jeder Kunde einen Pager, der vibriert, sobald sein Gericht zur Abholung bereit ist.

4. ZIELKUNDEN

A) DEFINITION DER ZIELKUNDEN

Unsere Hauptkundschaft besteht aus Berufstätigen, die in den nahe gelegenen Büros führender Finanzinstitute und Unternehmen arbeiten, sowie aus Fitnessbegeisterten, die die benachbarten Fitnesszentren besuchen. Diese Menschen legen Wert auf Qualität und gesundheitsbewusste Verpflegungsmöglichkeiten, was sie zu idealen Kunden für Zalot macht. Indem wir ihre Bedürfnisse und Vorlieben verstehen, wollen wir einen treuen Kundenstamm aufbauen, der unser Essen als festen Bestandteil seiner täglichen Routine ansieht.

B) KUNDENVORTEILE

In einer Zeit, in der sich das Leben immer schneller dreht und der Druck in den Unternehmen steigt, planen die Mitarbeiter oft kurze Mittagspausen ein. Unsere schnelle Zubereitung ermöglicht es Arbeitnehmern aus der Region, das Büro zu verlassen, ein schmackhaftes und gesundes Mittagessen zu sich zu nehmen und trotzdem nur etwa eine halbe Stunde später wieder im Büro zu sein. Auf diese Weise können sie ein soziales Leben aufrechterhalten, anstatt im Büro vor dem PC zu essen, und sind trotzdem in der Lage, zu einer angemessenen Zeit nach Hause zu ihrer Familie zu kommen.

Andere profitieren von den Fitnessangeboten in der Umgebung in der Mittagspause oder nach der Arbeit. Unser schneller Service sowie unsere Salate zum Mitnehmen ermöglichen es diesen Menschen, nach dem Training noch schnell ein leckeres Mittagessen zu genießen.

5. MARKT UND WETTBEWERB

A) GRÖÖE DES MARKTES

Cloche d'or war lange Zeit als die größte Baustelle Luxemburgs bekannt. Die ersten Wohngebäude wurden 2018 fertiggestellt, gefolgt von den ersten Büros und einem großen Einkaufszentrum etwa ein Jahr später. Das gesamte Gebiet soll bis 2025 fertiggestellt sein und dann rund 25.000 Menschen beschäftigen. Zwei der vier großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, PwC und Deloitte, haben sich bereits in dem Gebiet niedergelassen. Beide Unternehmen gehören zu den 15 größten Arbeitgebern des Landes, gemessen an der Zahl der Beschäftigten. Der lokale Markt ist daher sehr bedeutend, und es besteht ein Bedarf an einer großen Anzahl von Restaurants, um diese Arbeitnehmer täglich zu versorgen.

B) WETTBEWERBER

Derzeit befindet sich die wichtigste lokale Konkurrenz in einem Einkaufszentrum, in dem ein Food Corner Platz für 10 Lebensmittelanbieter verschiedener Art bietet. Abgesehen von Gelaterien, Bäckereien und Cafés gibt es nur noch vier direkte Konkurrenten, die alle unterschiedliche Küchen anbieten: Pasta&Co, El Mexicano, Burgers und Saladbar.

Pasta&Co

Pasta&Co ist ein italienisches Restaurant, das im Jahr 2021 gegründet wurde. Das Restaurant serviert vor allem Pizza und Pasta zu günstigen Preisen. Den Bewertungen auf Google zufolge sind sie recht gut, aber der Service dauert im Allgemeinen etwas länger. In der Mittagszeit ist das Restaurant nur selten voll besetzt, aber abends ist es in der Regel ziemlich voll. Obwohl sie hochwertige Zutaten verwenden, deuten ihre Küche und der langsame Service darauf hin, dass sie nicht dieselbe Kundschaft wie Zalot ansprechen und daher nicht als direkte Konkurrenten betrachtet werden können.

El Mexicano

El Mexicano ist ein internationales Restaurant-Franchise-Unternehmen, das in Deutschland, Frankreich und Belgien erfolgreich ist. Das Unternehmen hat vor einigen Monaten sein erstes Restaurant in Luxemburg eröffnet und versucht immer noch, Kunden anzulocken. Sie haben sich mit mehreren Büros in der Gegend zusammengetan, um ihren Angestellten Rabatte zu gewähren, was in der Mittagszeit viele Gäste anlockt. Abends sind sie jedoch geschlossen.

Im Vergleich zu Pasta&Co stellt El Mexicano eher eine Bedrohung für Zalot dar, da sie ähnliche Kunden ansprechen. Derzeit bieten sie keine Abholungen an, aber als neue Einrichtung könnte sich dies in Zukunft ändern. Daher ist es wichtig, dass wir sie genau im Auge behalten, da sie eine Bedrohung für unser Geschäft darstellen könnten.

Burger

Burgers ist eine Fastfood-Kette, die sich auf Barbecue spezialisiert hat. Es gibt zwar eine begrenzte Anzahl von Sitzplätzen, aber das Hauptaugenmerk liegt auf der Bestellung zum

Mitnehmen. Das für ihre leckeren Burger bekannte Restaurant ist zu einer der beliebtesten Fast-Food-Ketten des Landes geworden und zieht täglich zahlreiche Kunden an. Lange Warteschlangen sind jedoch ein häufiges Problem in ihrem Restaurant, wobei die Wartezeiten manchmal 15 Minuten überschreiten.

Aufgrund der langen Wartezeiten, sowie der weniger auf gesundheit fokussierten Küche, die sie anbieten, sind unsere Zielkunden weniger an ihrem Restaurant interessiert.

Saladbar

Saladbar bietet ähnliche Gerichte wie Zalot an, allerdings sind ihre Standards deutlich niedriger. Ihre Produkte sind nicht biologisch und relativ einfach gehalten. Ihre Preise sind etwas niedriger als die Preise unserer Produkte, aber in Bezug auf die Qualität ist der Unterschied ziemlich groß.

Sie sind derzeit unsere Hauptkonkurrenten auf lokaler Ebene, da sie einen großen Teil unserer potenziellen Kunden anziehen, weil es in der Region an höherwertigen Alternativen fehlt.

Lieferungen

Die Lieferung von Gerichten hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Während Lieferdienste zur Mittagszeit vor 15 Jahren nur selten in Anspruch genommen wurden, sind sie inzwischen ein fester Bestandteil des Lebens vieler Eingestellter. Durch diese Lieferdienste steht Zalot in direktem Wettbewerb mit Restaurants in der ganzen Stadt und ihren Vororten.

C) AKTUELLE TRENDS

Die aktuellen Trends zeigen, dass die Menschen zunehmend auf die Qualität ihrer Lebensmittel achten und bereit sind, für gute Qualität höhere Preise zu zahlen. Dies bestätigt uns in unserer Geschäftsidee.

Wie gerade erwähnt, deutet ein weiterer Trend darauf hin, dass die Menschen immer häufiger Lieferdienste in Anspruch nehmen und im Büro essen, anstatt auszugehen. Dies könnte auf die langen Wartezeiten in Restaurants zurückzuführen sein, die wir auf ein Minimum reduzieren wollen.

Außerdem versuchen immer mehr Menschen, Bewegung in ihre Mittagsroutine einzubauen, um Stress abzubauen und den Kopf frei zu bekommen. Diese Personengruppe ist Teil unserer Zielkunden. Unser Standort in der Nähe von Fitnesszentren wird sie hoffentlich dazu verleiten, einen Salat zum Mitnehmen zu kaufen oder schnell im Restaurant zu essen.

D) POSITIONIERUNG AUF DEM MARKT

Zalot möchte gesundheitsbewusste Menschen mit mittlerem bis hohem Einkommen ansprechen, die in der Gegend arbeiten. Derzeit haben diese Kunden nur begrenzte Möglichkeiten - sie müssen entweder Essen bestellen oder sich mit dem begrenzten und für viele vielleicht unbefriedigenden Angebot der Saladbar zufrieden geben. Zalot möchte

diesen Kunden eine neue Möglichkeit bieten, auswärts zu essen, anstatt sich im Büro zu verkriechen.

6. STRATEGIE

A) MARKTEINTRITTSSTRATEGIE UND POSITIONIERUNG

Zalot plant den Markteintritt mit einer Direkteinstiegsstrategie. Das Unternehmen wird eine 150 m² große Fläche im Erdgeschoss eines Gebäudes anmieten, das zwischen einem großen Bürokomplex und dem Einkaufszentrum liegt, in dem es bereits zahlreiche gastronomische Einrichtungen gibt.

Durch die Lieferdienste wird Zalot in direktem Wettbewerb mit vielen Restaurants stehen, die eine ähnliche Art von Speisen anbieten. Aufgrund der Verwendung frischer und biologischer Zutaten und der Rezepte von Salad Head will Zalot jedoch zu den 20 % der Restaurants mit ähnlichen Angeboten gehören, was die Qualität angeht.

Der schnelle Service und die Mitnahmeoption, die Zalot anbietet, ermöglichen es, eine große Anzahl von Menschen zu bedienen, wodurch das Unternehmen Preise anbietet, die 15 % unter den Durchschnittspreisen liegen, die von Restaurants mit einer ähnlichen Küche und Lebensmittelqualität angeboten werden. Dies bedeutet, dass Zalot eines der besten Preis-Leistungs-Verhältnisse auf dem Restaurantmarkt im Allgemeinen und das Beste auf dem Markt für Bio-Salate bietet.

B) VISION

Zalot will zunächst lokale Kunden ansprechen, die in der Gegend arbeiten oder dort ins Fitnessstudio gehen. Ziel ist es, einen guten Ruf der Marke aufzubauen und nach sechs Monaten etwa 70 Salate am Tag zu verkaufen.

Mittelfristig ist geplant, nach 18 Monaten etwa 130 Salate pro Tag zu verkaufen, was der maximalen Kapazität unserer derzeitigen Infrastruktur entspricht. Langfristig können wir expandieren, indem wir entweder eine dezentralere Küche erwerben, um mehr Kunden durch Lieferdienste zu erreichen, oder Restaurants in anderen Gebieten mit hohem Fußgänger- und Büroaufkommen eröffnen. Der ideale Standort für eine solche Expansion wäre das Zentrum von Luxemburg-Stadt.

7. MARKETING

A) PREIS

Unsere Salate werden nur mit den frischesten und hochwertigsten Bio-Zutaten zubereitet und zu einem wettbewerbsfähigen Preis von 14 bis 16 € angeboten, der etwas niedriger ist als der unserer Konkurrenten auf den größten Lieferplattformen. Diese Preisstrategie wird es uns ermöglichen, alle unsere Kosten, einschließlich der Produktionskosten und der Gemeinkosten, nach etwa einem Jahr Betrieb zu decken.

B) ORT

Unser Restaurant wird sich im Sockel eines neuen Gebäudes im Viertel Cloche d'Or befinden. In den letzten Jahren haben viele große Finanzunternehmen dieses Gebiet für den Bau ihres neuen Hauptsitzes gewählt und damit ihr langfristiges Engagement für diesen Standort zum Ausdruck gebracht. Bis zum Jahr 2025 werden die Unternehmen in der Umgebung rund 25.000 Menschen beschäftigen, was für uns ein riesiges Kundenpotenzial darstellt. Außerdem gibt es in der Gegend bereits sechs Fitnessstudios, was bedeutet, dass wir mit einer nicht unwesentlichen Anzahl von Kunden rechnen können, die nach dem Training zum Mittag- oder Abendessen kommen.

Das Gebäude, das wir für unser Restaurant ausgewählt haben, befindet sich zwischen dem Büro von Deloitte und dem Einkaufszentrum, was bedeutet, dass ein großer Strom potenzieller Kunden täglich auf dem Weg zum Food Corner, in dem sich derzeit die meisten Restaurants in der Gegend befinden, an dem Gebäude vorbeikommt. Zu den etwa 500 Meter entfernten PwC-Büros sind es ausserdem ebenfalls nur 7 Gehminuten.

Verglichen mit der großen Zahl potenzieller Kunden in dem Gebiet gibt es derzeit nur einen relativ geringen lokalen Wettbewerb auf dem Markt, den wir bedienen wollen.

C) FÖRDERUNG

Als neues Restaurant in der Region wissen wir, wie wichtig es ist, in den ersten Monaten für uns zu werben. Um anfangs Kunden anzuziehen, planen wir eine Zusammenarbeit mit nahe gelegenen Unternehmen, indem wir deren Angestellten in den ersten drei Monaten einen Rabatt von 10 % auf ihre Mahlzeiten anbieten. Außerdem werden wir alle Kunden mit einer Treuekarte ausstatten, mit der jede 10. Mahlzeit kostenlos ist. Wenn wir eine solide Stammkundschaft haben, die unser Restaurant genießen, werden wir uns auf Mund-zu-Mund-Propaganda und Social-Media-Plattformen wie Facebook und Instagram beschränken, um unsere neuen Menüangebote kostenlos zu bewerben. Wir sind zuversichtlich, dass wir langfristig nicht auf teure Werbeplattformen angewiesen sein werden.

8. DAS UNTERNEHMEN

A) MITARBEITER

Am 1. März 2023 werden wir mit einem Team von zwei Mitarbeitern starten. Salat Head wird für die Zubereitung der Salate zuständig sein. Er wird seine Arbeit um 6:00 Uhr morgens beginnen, um sicherzustellen, dass einige Salate verfügbar sind, bevor unser Laden um 7:30 Uhr öffnet. Somit können sich die Leute ihre Salate schon morgens auf dem Weg zur Arbeit einpacken. Ein zweiter Mitarbeiter kümmert sich zwischen 7h30 und 16 Uhr um die Kasse und das Auffüllen der Regale. An den Wochenenden bleibt das Restaurant geschlossen.

In der Anfangsphase wird unser Restaurant um 16:00 Uhr schließen. Nach etwa sechs Monaten, wenn wir uns etabliert und einen Markennamen geschaffen haben, werden wir versuchen, unsere Öffnungszeiten zu ändern, um Leute aus nahe gelegenen Fitnessstudios nach ihrem Training anzulocken. Unsere neue Öffnungszeit wird von 7:30 Uhr bis 20:00 Uhr sein. Der Erfolg dieser Maßnahme wird zeigen, ob diese Uhrzeiten dauerhaft beibehalten werden. Um diese Öffnungszeiten anbieten zu können, benötigt das Unternehmen jedoch einen weiteren Mitarbeiter, der mindestens halbtags arbeitet. Diese Person wird vor allem für das Auffüllen der Regale und der Kasse nach 16 Uhr zuständig sein.

Wenn die Nachfrage nach Salaten auf mehr als 50 pro Tag und Person ansteigt, werden wir zusätzliche Mitarbeiter einstellen, die den Salatchef in der Küche unterstützen. Diese neuen Mitarbeiter werden unter der direkten Aufsicht von Salat Head arbeiten.

B) RECHTSFORM

Das Unternehmen wird unter dem Namen Zalot in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (sarl) gegründet.

Der Name "Zalot" leitet sich vom luxemburgischen Wort für "Salat" ab und steht für die Ausrichtung des Unternehmens auf den Verkauf köstlicher Salate aus besten Bio-Zutaten. Dieser Name soll gesundheitsbewusste Mitarbeiter und Fitnessbegeisterte ansprechen, die in der Gegend leben oder arbeiten.

Die Entscheidung, das Unternehmen als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (sarl) zu gründen, verleiht ihm eine eigene Rechtspersönlichkeit und ermöglicht es den Gesellschaftern, ihre Haftung auf den Umfang ihrer Einlage zu beschränken, wobei das erforderliche Mindestkapital bei einem überschaubaren Betrag von 12.000 € liegt.

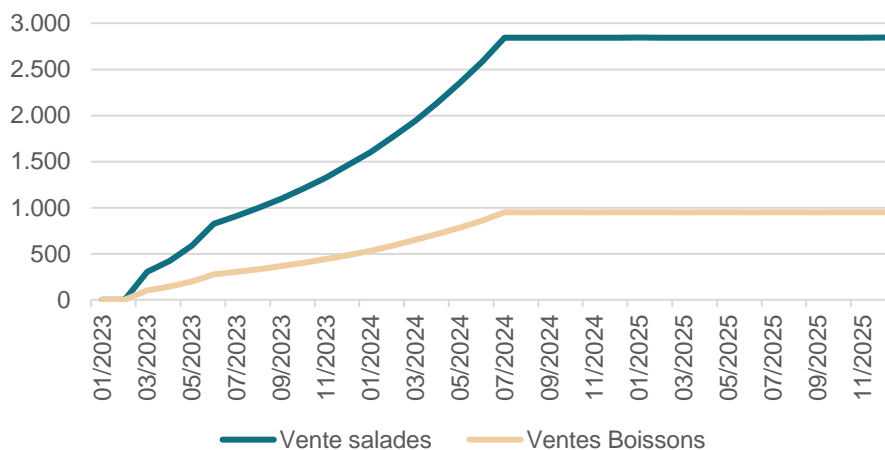
9. FINANZEN

A) HYPOTHESEN

Vertrieb

Zalot wird eine Vielzahl von Gerichten anbieten, aber für unsere Berechnungen haben wir festgelegt, dass der Durchschnittspreis für unsere Salate 15 € beträgt. Anhand dieses Durchschnittspreises werden wir unser Einkommen schätzen. Anfänglich rechnen wir mit etwa 300 Salaten pro Monat, was im ersten Monat weniger als 15 Salate pro Tag ausmacht.

Außerdem gehen wir davon aus, dass nur ein Drittel der Kunden ein Getränk zu ihrer Mahlzeit kaufen wird, da sich viele Kunden für Gerichte zum Mitnehmen entscheiden. Der Durchschnittspreis der Getränke wird auf 2,5 € festgelegt. Auf der Grundlage dieser Schätzungen gehen wir davon aus, dass wir die folgende Anzahl von Salaten und Getränken pro Monat verkaufen werden.



Kosten der verkauften Produkte

Wir schätzen den Einkaufspreis sowohl für die Zutaten unserer Salate als auch für die Getränke auf 25% unseres Verkaufspreises. Zusätzlich wird die Verpackung für unsere Salate mit 0,20€ pro verkauftem Salat berechnet.

Externe Kosten

Die größten externen Kosten sind die Miete von 3.500 € pro Monat.

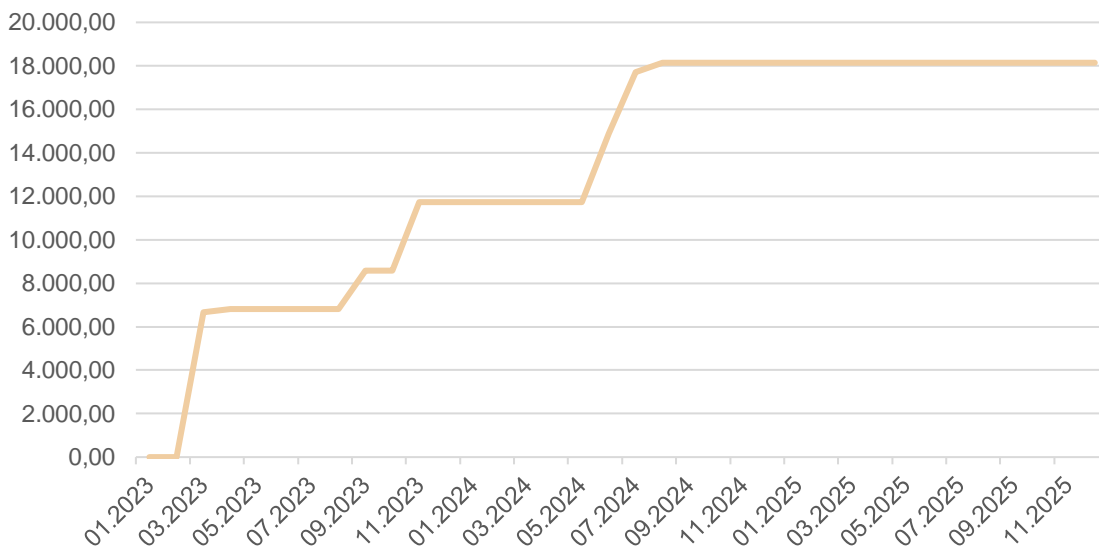
An zweiter Stelle stehen die Wartungskosten, die sich im ersten Jahr auf fast 27.000 € belaufen. Darin enthalten sind monatliche Reinigungskosten von 1.650 €, Abfallentsorgungsgebühren in Höhe von 500 € pro Monat sowie jährliche Wartungskosten von 6.000 € für technische Anlagen wie die Entfettungsanlage.

Die Kosten für Buchhaltung und Finanzberatung belaufen sich auf 11.000 € pro Jahr, und weitere 1.500 € sind für die Versicherung veranschlagt. Außerdem sehen die Verwaltungskosten ein monatliches Budget von 500 € für sonstige Kosten vor.

Personalkosten

Um die Kosten in der Anfangsphase niedrig zu halten, beginnt Salad Head mit einem Gehalt von nur 3.500 € für die ersten 16 Monate. Sobald das Unternehmen bestätigte positive Ergebnisse erzielt, wird sein Gehalt auf 6.500 € angehoben. Alle anderen Mitarbeiter beginnen mit einem Gehalt von 2.800 € für einen Vollzeitbeschäftigten.

Das folgende Schaubild zeigt die Entwicklung der Personalkosten in den ersten drei Jahren:



Investition und Abschreibung

Der Gesamtinvestitionsbedarf beläuft sich auf 79.000 €, die hauptsächlich für die Ausstattung der Küche sowie für die Möbel und die Dekoration des Restaurants verwendet werden. Im Anhang finden Sie eine vollständige Tabelle mit den Investitionen und ihren jeweiligen jährlichen Abschreibungen.

Finanzierung

Zalot wird erhebliche Investitionen tätigen müssen und benötigt Finanzmittel zur Deckung seiner Investitionen und seines Betriebskapitalbedarfs. Diese Finanzierung wird aus verschiedenen Quellen kommen, die im Folgenden aufgeführt sind:

- Zusätzlich zum Mindestkapital von 12.000 € stellt der Gesellschafter ein zinsloses Darlehen von 38.000 € zur Verfügung, so dass sich seine Gesamtinvestition auf 50.000 € beläuft. Dieses Darlehen wird erst zurückgezahlt, wenn sich die Liquiditätslage stabilisiert hat und keine weiteren externen Mittel benötigt werden.

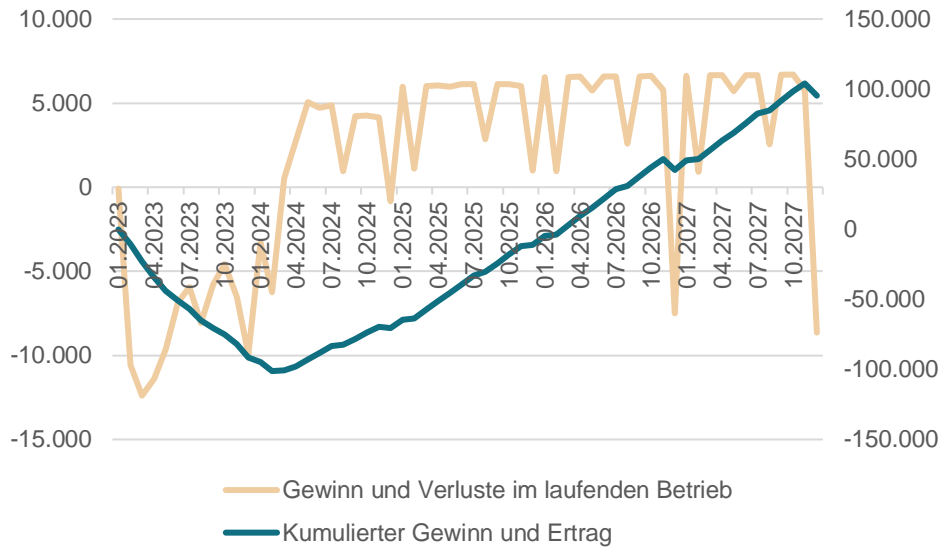
- Die Investition in die Infrastruktur wird durch ein Bankdarlehen in Höhe von 80.000 € finanziert, das über einen Zeitraum von 5 Jahren nach einer tilgungsfreien Zeit von 6 Monaten zurückgezahlt wird.
- Laut Geschäftsplan würde Zalot außerdem mindestens 57.000 € benötigen, um die Defizite der Anlaufphase zu decken. Um eine komfortable Liquiditätslage zu gewährleisten, beantragen wir einen Kreditrahmen von 70.000 €. Diese Kreditlinie wird für einen Zeitraum von 27 Monaten benötigt, nach dem kein negativer Cashflow mehr zu erwarten ist.

B) GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Die geschätzten Ergebnisse in den ersten 5 Jahren würden sich wie folgt darstellen:

	2023	2024	2025	2026	2027
Umsatz	140.356	453.011	551.315	551.333	551.333
Verkauf von Fertigerzeugnissen	140.356	453.011	551.315	551.333	551.333
Verkauf von Salaten	132.758	428.486	521.420	521.435	521.435
Verkauf von Getränken	7.598	24.525	29.895	29.898	29.898
Sonstige betriebliche Erträge	0	0	0	0	0
Kosten der verkauften Elemente	-44.930	-128.492	-154.377	-154.382	-154.382
Gas, Wasser, Elektrizität	-7.929	-8.917	-9.046	-9.046	-9.046
Lebensmittelzutaten	-33.190	-107.122	-130.355	-130.359	-130.359
Getränke	-1.899	-6.131	-7.474	-7.474	-7.474
Verpackung	-1.912	-6.322	-7.502	-7.503	-7.503
Externe Kosten	-83.328	-97.641	-98.980	-98.980	-98.980
Miete	-39.646	-44.586	-45.229	-45.229	-45.229
Wartung	-26.854	-33.615	-34.088	-34.088	-34.088
Müllentsorgung	-5.164	-6.369	-6.461	-6.461	-6.461
Reinigung	-18.690	-21.019	-21.322	-21.322	-21.322
Wartung der Anlagen	-3.000	-6.227	-6.304	-6.304	-6.304
Verwaltungskosten	-16.827	-19.440	-19.663	-19.663	-19.663
Regelmäßige Buchhaltung					
und Beratung	-5.164	-6.369	-6.461	-6.461	-6.461
Jahresabschlüsse	-5.000	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125
Versicherung	-1.500	-1.576	-1.615	-1.615	-1.615
Sonstiges	-5.164	-6.369	-6.461	-6.461	-6.461
Personalkosten	-81.342	-181.908	-217.715	-217.715	-217.715
EBITDA	-69.244	44.970	80.243	80.256	80.256
Abschreibungen	-16.667	-16.667	-16.667	-12.000	-12.000
EBIT	-85.911	28.304	63.576	68.256	68.256
Finanzielle Einnahmen	0	0	0	0	0
Finanzielle Kosten	-5.204	-6.637	-3.558	-2.281	-1.243
EBT	-91.115	21.666	60.018	65.975	67.014
Steuern	-572	-572	-572	-12.339	-14.098
Nettoergebnis	-91.687	21.094	59.446	53.636	52.916

Unter den zugrunde gelegten Hypothesen wird der Break-even-Punkt nach einem Jahr erreicht, und die durchschnittliche jährliche Investitionsrendite über die ersten fünf Jahre würde 159 % betragen.



C) BERECHNUNG DES CASHFLOWS

Der jährliche Cashflow wird wie folgt geschätzt:

	2023	2024	2025	2026	2027
Stand zu Beginn des Berichtszeitraums	0	-40.908	-21.254	38.132	76.009
Kundenzahlungen	145.630	470.035	572.040	572.058	572.058
Zahlungen an Betriebslieferanten	-133.490	-246.322	-274.945	-274.950	-274.950
Zahlungen an das Personal	-81.342	-181.908	-217.715	-217.715	-217.715
Erhalt von staatlichen Zuschüssen	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0
Steuerzahlungen	-535	-572	-572	-3.394	-12.860
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-69.737	41.233	78.808	76.000	66.535
Anschaffung von Anlagevermögen	-92.430	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-92.430	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	80.000	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	-7.968	-19.123	-19.123	-19.123	-19.123
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-verringerung	12.000	0	0	0	0
Finanzierung durch die Aktionäre	38.000	0	0	-19.000	-19.000
Dividendenzahlungen	0	0	0	0	0
Zinsaufwand auf dem Girokonto	-772	-2.456	-299	0	0
Zinserträge auf dem Girokonto	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	121.260	-21.579	-19.422	-38.123	-38.123
Stand am Ende der Periode	-40.908	-21.254	38.132	76.009	104.420

D) BILANZEN

	2023		2023
Anlagevermögen	62.333,34	Eigenkapital	-79.687,27
Anlagevermögen	62.333,34	Kapital	12.000,00
		Ergebnisse des Geschäftsjahres	-91.687,27
Umlaufvermögen	-17.707,18	Ergebnisvorräte	0,00
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		
Forderungen gegenüber Kunden	0,00	Fremdkapital	124.313,42
Forderungen aus Umsatzsteuer	23.200,59	Finanzielle Verbindlichkeiten	76.463,55
Zu beantragende/erhaltene Subventionen	0,00	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	38.000,00
Barmittel	-40.907,77	Umsatzsteuerschulden	0,00
		Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	9.812,43
		Steuerschulden	37,45
Gesamtvermögen	44.626,16	Gesamt Passiva	44.626,16

	2024		2024
Anlagevermögen	45.666,66	Eigenkapital	-58.593,50
Anlagevermögen	45.666,66	Kapital	12.000,00
		Ergebnisse des Geschäftsjahres	21.093,77
Umlaufvermögen	5.356,66	Ergebnisvorräte	-91.687,27
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		
Forderungen gegenüber Kunden	0,00	Fremdkapital	109.616,82
Forderungen aus Umsatzsteuer	26.610,76	Finanzielle Verbindlichkeiten	61.521,62
Zu beantragende/erhaltene Subventionen	0,00	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	38.000,00
	-		
Barmittel	21.254,10	Umsatzsteuerschulden	0,00
		Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	10.057,75
		Steuerschulden	37,45
Gesamtvermögen	51.023,32	Gesamt Passiva	51.023,32

	2025		2025
Anlagevermögen	29.000,00	Eigenkapital	852,11
Anlagevermögen	29.000,00	Kapital	12.000,00
		Ergebnisse des Geschäftsjahres	59.445,60
Umlaufvermögen	65.605,41	Ergebnisvorträge	-70.593,50
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		
Forderungen gegenüber Kunden	0,00	Fremdkapital	93.753,31
Forderungen aus Umsatzsteuer Zu beantragende/erhaltene Subventionen	27.473,51	Finanzielle Verbindlichkeiten	45.658,11
Barmittel	38.131,90	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	38.000,00
		Umsatzsteuerschulden	0,00
		Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	10.057,75
		Steuerschulden	37,45
Gesamtvermögen	94.605,41	Gesamt Passiva	94.605,41

	2026		2026
Anlagevermögen	17.000,00	Eigenkapital	54.488,12
Anlagevermögen	17.000,00	Kapital	12.000,00
		Ergebnisse des Geschäftsjahres	53.636,02
Umlaufvermögen	104.344,49	Ergebnisvorträge	-11.147,89
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		
Forderungen gegenüber Kunden	0,00	Fremdkapital	66.856,37
Forderungen aus Umsatzsteuer Zu beantragende/erhaltene Subventionen	28.335,53	Finanzielle Verbindlichkeiten	28.816,16
Barmittel	76.008,96	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	19.000,00
		Umsatzsteuerschulden	0,00
		Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	10.057,75
		Steuerschulden	8.982,47
Gesamtvermögen	121.344,49	Gesamt Passiva	121.344,49

	2027		2027
Anlagevermögen	5.000,00	Eigenkapital	107.403,94
Anlagevermögen	5.000,00	Kapital	12.000,00
		Ergebnisse des Geschäftsjahres	52.915,81
Umlaufvermögen	133.617,81	Ergebnisvorträge	42.488,12
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		
Forderungen gegenüber Kunden	0,00	Fremdkapital	31.213,87
Forderungen aus Umsatzsteuer Zu beantragende/erhaltene Subventionen	29.197,55	Finanzielle Verbindlichkeiten	10.935,43
Barmittel	104.420,26	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0,00
		Umsatzsteuerschulden	0,00
		Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	10.057,75
		Steuerschulden	10.220,70
Gesamtvermögen	138.617,81	Gesamt Passiva	138.617,81

10. SWOT-ANALYSE

Stärken

- Genehmigtes Geschäftsmodell
- Erfahrener Manager und Küchenchef
- Begierig zu lernen
- Große Anzahl potenzieller Kunden mit einer begrenzten Anzahl direkter Wettbewerber

Schwächen

- Spricht kein Luxemburgisch, Deutsch oder Englisch
- Keine Erfahrung mit luxemburgischen Kunden
- Keine Erfahrung mit luxemburgischer Buchhaltung
- Im Gegensatz zu den Wettbewerbern muss die Marke erst einen Ruf aufbauen

Chancen

- Abgesehen von den Fitnesszentren und den Büros befindet sich in dem Gebiet der größte Park des Landes, der ebenfalls potenzielle Kunden anziehen kann. Dies könnte eine Möglichkeit für potenzielle Einnahmen an Wochenenden schaffen.

Risiken

- Lieferdienste stellen Zalot in direkten Wettbewerb mit allen Restaurants in der Stadt und ihrer Umgebung

Um die aufgezeigten Schwächen bestmöglich zu beheben, wird Salad Head damit beginnen, in Abendkursen Englisch zu lernen. Dies wird seine eigenen Möglichkeiten der Kommunikation mit Kunden stark erhöhen, gerade weil bei vielen umliegenden Kunden vorwiegend auf Englisch kommuniziert wird. Außerdem wird das Unternehmen versuchen, luxemburgische Mitarbeiter zu gewinnen, um eine gute Kommunikation mit internationalen Geschäftskunden zu gewährleisten.

Darüber hinaus wird sie mit einem Buchhalter zusammenarbeiten, der auch Beratungstätigkeiten und Finanzberichte anbietet, um die Finanzdaten in einer Weise zu visualisieren, wie es Salad Head gewohnt ist.

Was die Lieferdienste betrifft, so könnte das Unternehmen die Bedrohung in eine Chance verwandeln. Wenn sie sich nicht vollständig auf die große Zahl lokaler Kunden verlassen können, könnten die Lieferdienste ihnen helfen, eine noch größere Zahl potenzieller Kunden zu erreichen.

11. ANHÄNGE

A) INVESTITIONEN

	Anschaffungs wert	Datum des Erwerbs	Abschreibung sdauer (in Jahren)	Abschreibun g < 2023	Abschreib ung 2023	Abschreib ung 2024	Abschreib ung 2025	Abschreib ung 2026	Abschreib ung 2027
Unternehmensgründung	2.500	01.01.2023	3	0	833	833	833	0	0
Ausstattung der Küche	20.000	01.02.2023	5	0	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Kühlschränke	20.000	01.02.2023	5	0	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Leichte									
Ausstattungsarbeiten	10.000	01.02.2023	10	0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Dekorationen	10.000	01.02.2023	3	0	3.333	3.333	3.333	0	0
Registrierkasse	1.500	01.02.2023	3	0	500	500	500	0	0
Restaurant-Möbel	15.000	01.02.2023	3	0	5.000	5.000	5.000	0	0
Insgesamt	79.000			0	18.667	18.667	18.667	9.000	9.000

B) MONATLICHE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNGEN

	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Turnover	0	0	4.618	6.465	9.051	12.668	13.946	15.332	16.856	18.564	20.397	22.458
Sale of finished products	0	0	4.618	6.465	9.051	12.668	13.946	15.332	16.856	18.564	20.397	22.458
Service provision	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales of items held for resale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other elements of turnover	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsidies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Income from disposal of fixed assets	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costs of elements sold	0	-700	-1.915	-2.422	-3.104	-4.057	-4.394	-4.760	-5.179	-5.630	-6.113	-6.656
Cost of goods sold	0	-700	-1.915	-2.422	-3.104	-4.057	-4.394	-4.760	-5.179	-5.630	-6.113	-6.656
External costs	0	-6.650	-6.650	-6.816	-6.816	-6.816	-6.816	-9.816	-6.987	-6.987	-6.987	-11.987
Rent	0	-3.500	-3.500	-3.588	-3.588	-3.588	-3.588	-3.588	-3.677	-3.677	-3.677	-3.677
Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	0	-1.650	-2.150	-2.204	-2.204	-2.204	-2.204	-5.204	-2.259	-2.259	-2.259	-2.259
Administrative expenses	0	-1.500	-1.000	-1.025	-1.025	-1.025	-1.025	-1.025	-1.051	-1.051	-1.051	-6.051
Sub-contracting	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneration of intermediaries	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff training	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences, trademarks, patents	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff costs	0	0	-6.654	-6.821	-6.821	-6.821	-6.821	-6.821	-8.569	-8.569	-11.723	-11.723
EBITDA	0	-7.350	-10.601	-9.594	-7.690	-5.027	-4.085	-6.065	-3.879	-2.621	-4.426	-7.908
Write-offs	-69	-3.042	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556
EBIT	-69	-10.392	-12.157	-11.149	-9.245	-6.582	-5.641	-7.621	-5.434	-4.176	-5.981	-9.464
Financial income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financial costs	0	-400	-402	-404	-406	-423	-450	-478	-520	-539	-566	-586
EBT	-69	-10.792	-12.559	-11.553	-9.651	-7.005	-6.090	-8.099	-5.955	-4.715	-6.548	-10.050
Taxes	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	-37
Net result	-69	-10.925	-12.559	-11.553	-9.785	-7.005	-6.090	-8.232	-5.955	-4.715	-6.681	-10.087

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Turnover	24.692	27.168	29.878	32.866	36.159	39.761	43.747	43.750	43.747	43.747	43.750	43.747
Sale of finished products	24.692	27.168	29.878	32.866	36.159	39.761	43.747	43.750	43.747	43.747	43.750	43.747
Service provision	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales of items held for resale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other elements of turnover	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsidies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Income from disposal of fixed assets	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costs of elements sold	-7.245	-7.898	-8.613	-9.400	-10.268	-11.218	-12.269	-12.316	-12.316	-12.316	-12.316	-12.316
Cost of goods sold	-7.245	-7.898	-8.613	-9.400	-10.268	-11.218	-12.269	-12.316	-12.316	-12.316	-12.316	-12.316
External costs	-6.987	-11.638	-6.987	-6.987	-6.987	-6.987	-6.987	-10.313	-7.161	-7.161	-7.161	-12.286
Rent	-3.677	-3.677	-3.677	-3.677	-3.677	-3.677	-3.677	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769
Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	-2.259	-5.334	-2.259	-2.259	-2.259	-2.259	-2.259	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315
Administrative expenses	-1.051	-2.627	-1.051	-1.051	-1.051	-1.051	-1.051	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-6.202
Sub-contracting	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneration of intermediaries	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff training	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences, trademarks, patents	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff costs	-11.723	-11.723	-11.723	-11.723	-11.723	-14.878	-17.700	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
EBITDA	-1.263	-4.090	2.556	4.756	7.181	6.679	6.791	2.977	6.127	6.127	6.129	1.002
Write-offs	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556
EBIT	-2.819	-5.646	1.001	3.200	5.625	5.123	5.235	1.421	4.571	4.571	4.573	-554
Financial income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financial costs	-627	-629	-647	-627	-595	-564	-533	-504	-494	-466	-437	-408
EBT	-3.446	-6.275	354	2.573	5.031	4.559	4.702	918	4.077	4.106	4.137	-962
Taxes	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	-37
Net result	-3.446	-6.409	354	2.573	4.897	4.559	4.702	784	4.077	4.106	4.003	-999

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Turnover	45.930	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.930
Sale of finished products	45.930	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.930
Service provision	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales of items held for resale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other elements of turnover	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsidies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Income from disposal of fixed assets	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costs of elements sold	-12.861	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.861
Cost of goods sold	-12.861	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.861
External costs	-7.161	-11.929	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-10.313	-7.161	-7.161	-7.161	-12.286
Rent	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769
Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315
Administrative expenses	-1.077	-2.692	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-6.202
Sub-contracting	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneration of intermediaries	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff training	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences, trademarks, patents	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff costs	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
EBITDA	7.764	3.008	7.777	7.775	7.775	7.777	7.775	4.623	7.777	7.775	7.775	2.639
Write-offs	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556	-1.556
EBIT	6.209	1.453	6.222	6.220	6.220	6.222	6.220	3.068	6.222	6.220	6.220	1.084
Financial income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financial costs	-401	-363	-352	-314	-282	-275	-269	-262	-255	-249	-242	-235
EBT	5.808	1.090	5.870	5.906	5.938	5.947	5.951	2.806	5.966	5.971	5.978	848
Taxes	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	-37
Net result	5.808	956	5.870	5.906	5.804	5.947	5.951	2.672	5.966	5.971	5.844	811

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Turnover	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.930	45.945
Sale of finished products	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.930	45.945
Service provision	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales of items held for resale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other elements of turnover	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsidies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Income from disposal of fixed assets	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costs of elements sold	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.861	-12.865
Cost of goods sold	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.861	-12.865
External costs	-7.161	-11.929	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-10.313	-7.161	-7.161	-7.161	-12.286
Rent	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769
Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315
Administrative expenses	-1.077	-2.692	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-6.202
Sub-contracting	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneration of intermediaries	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff training	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences, trademarks, patents	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff costs	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
EBITDA	7.777	3.008	7.775	7.777	7.775	7.775	7.777	4.623	7.775	7.777	7.764	2.650
Write-offs	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750
EBIT	7.027	2.258	7.025	7.027	7.025	7.025	7.027	3.873	7.025	7.027	7.014	1.900
Financial income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financial costs	-228	-221	-215	-208	-201	-194	-187	-180	-173	-166	-158	-151
EBT	6.799	2.037	6.811	6.820	6.825	6.832	6.840	3.694	6.853	6.862	6.856	1.749
Taxes	0	-789	0	0	-789	0	0	-789	0	0	-789	-8.506
Net result	6.799	1.248	6.811	6.820	6.036	6.832	6.840	2.905	6.853	6.862	6.067	-6.757

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Turnover	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.930	45.945	45.947
Sale of finished products	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.945	45.947	45.945	45.930	45.945	45.947
Service provision	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales of items held for resale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other elements of turnover	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsidies	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other operating income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Income from disposal of fixed assets	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costs of elements sold	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.861	-12.865	-12.866
Cost of goods sold	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.865	-12.866	-12.865	-12.861	-12.865	-12.866
External costs	-7.161	-11.929	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-7.161	-10.313	-7.161	-7.161	-7.161	-12.286
Rent	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769	-3.769
Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315	-5.467	-2.315	-2.315	-2.315	-2.315
Administrative expenses	-1.077	-2.692	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077	-6.202
Sub-contracting	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneration of intermediaries	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff training	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences, trademarks, patents	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Staff costs	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
EBITDA	7.775	3.010	7.775	7.775	7.777	7.775	7.775	4.625	7.775	7.764	7.775	2.652
Write-offs	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750
EBIT	7.025	2.260	7.025	7.025	7.027	7.025	7.025	3.875	7.025	7.014	7.025	1.902
Financial income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financial costs	-144	-137	-130	-122	-115	-107	-100	-93	-85	-78	-70	-62
EBT	6.881	2.123	6.896	6.903	6.912	6.918	6.925	3.783	6.940	6.937	6.955	1.840
Taxes	0	-1.020	0	0	-1.020	0	0	-1.020	0	0	-1.020	-10.702
Net result	6.881	1.103	6.896	6.903	5.892	6.918	6.925	2.763	6.940	6.937	5.935	-8.862

C) MONATLICHE KAPITALFLUSSRECHNUNGEN

	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo zu Beginn des Zeitraums	0	50.000	122.846	21.352	10.903	2.202	-3.620	-8.489	-14.055	-23.748	-28.747	-35.669
Zahlung von Kunden	0	0	4.792	6.708	9.391	13.144	14.470	15.908	17.489	19.262	21.164	23.302
Zahlung von Betriebslieferanten	0	-4.095	-10.126	-10.336	-11.138	-12.127	-12.477	-12.855	-16.902	-13.956	-14.457	-15.021
Zahlung von Personal	0	0	-6.654	-6.821	-6.821	-6.821	-6.821	-6.821	-8.569	-8.569	-11.723	-11.723
Erhalt staatlicher Subventionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung von Steuern	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	0	0	-134	0
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	0	-4.229	-11.989	-10.449	-8.701	-5.804	-4.827	-3.902	-7.982	-3.263	-5.150	-3.442
Erwerb von Anlagevermögen	0	-2.925	-89.505	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	-2.925	-89.505	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	0	80.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	12.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bereitstellung durch die Aktionäre	38.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ausschüttung von Dividenden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Girokonto vor Zinsen	12.000	122.846	21.352	10.903	2.202	-3.602	-8.447	-13.985	-23.630	-28.604	-35.491	-40.704
Sollzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	-18	-42	-70	-118	-143	-177	-204
Habenzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	50.000	80.000	0	0	0	-18	-42	-1.664	-1.712	-1.737	-1.771	-1.797
Saldo am Ende des Zeitraums	50.000	122.846	21.352	10.903	2.202	-3.620	-8.489	-14.055	-23.748	-28.747	-35.669	-40.908

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo zu Beginn des Zeitraums	-40.908	-50.337	-52.166	-56.989	-54.380	-49.325	-44.515	-39.457	-35.107	-34.410	-30.002	-25.705
Zahlung von Kunden	25.620	28.189	31.001	34.101	37.518	41.255	45.391	45.394	45.391	45.391	45.394	45.391
Zahlung von Betriebslieferanten	-21.482	-16.309	-22.224	-17.867	-18.767	-19.752	-20.842	-20.999	-24.785	-21.098	-21.098	-21.098
Zahlung von Personal	-11.723	-11.723	-11.723	-11.723	-11.723	-14.878	-17.700	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
Erhalt staatlicher Subventionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung von Steuern	0	-134	0	-37	-134	0	0	-134	0	0	-134	0
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	-7.585	24	-2.945	4.473	6.893	6.625	6.848	6.118	2.463	6.150	6.019	6.150
Erwerb von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bereitstellung durch die Aktionäre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ausschüttung von Dividenden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Girokonto vor Zinsen	-50.086	-51.907	-56.705	-54.109	-49.080	-44.294	-39.261	-34.933	-34.238	-29.853	-25.577	-21.148
Sollzinsen auf Girokonto	-250	-260	-284	-271	-245	-221	-196	-175	-171	-149	-128	-106
Habenzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.844	-1.853	-1.877	-1.864	-1.839	-1.815	-1.790	-1.768	-1.765	-1.743	-1.721	-1.699
Saldo am Ende des Zeitraums	-50.337	-52.166	-56.989	-54.380	-49.325	-44.515	-39.457	-35.107	-34.410	-30.002	-25.705	-21.254

Zalot sarl

Geschäftsplan

	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo zu Beginn des Zeitraums	-21.254	-21.095	-15.032	-14.131	-7.937	-1.808	4.466	10.738	16.876	19.462	25.734	31.872
Zahlung von Kunden	47.656	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.672	47.656
Zahlung von Betriebslieferanten	-27.656	-21.664	-26.967	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-25.352	-21.664	-21.664	-21.659
Zahlung von Personal	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
Erhalt staatlicher Subventionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung von Steuern	0	-134	0	-37	-134	0	0	-134	0	0	-134	0
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	1.857	7.732	2.565	7.828	7.732	7.868	7.865	7.732	4.180	7.865	7.732	7.854
Erwerb von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bereitstellung durch die Aktionäre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ausschüttung von Dividenden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Girokonto vor Zinsen	-20.990	-14.957	-14.061	-7.897	-1.799	4.466	10.738	16.876	19.462	25.734	31.872	38.132
Sollzinsen auf Girokonto	-105	-75	-70	-39	-9	0	0	0	0	0	0	0
Habenzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.699	-1.668	-1.664	-1.633	-1.603	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Saldo am Ende des Zeitraums	-21.095	-15.032	-14.131	-7.937	-1.808	4.466	10.738	16.876	19.462	25.734	31.872	38.132

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo zu Beginn des Zeitraums	38.132	38.410	43.842	44.811	51.047	56.480	62.752	69.026	74.458	77.042	83.316	88.737
Zahlung von Kunden	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.656	47.672
Zahlung von Betriebslieferanten	-27.661	-21.664	-26.967	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-25.351	-21.664	-21.659	-21.664
Zahlung von Personal	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
Erhalt staatlicher Subventionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung von Steuern	0	-839	0	-37	-839	0	0	-839	0	0	-839	0
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	1.871	7.026	2.562	7.830	7.026	7.865	7.868	7.026	4.178	7.868	7.015	7.865
Erwerb von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bereitstellung durch die Aktionäre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-19.000
Ausschüttung von Dividenden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Girokonto vor Zinsen	38.410	43.842	44.811	51.047	56.480	62.752	69.026	74.458	77.042	83.316	88.737	95.009
Sollzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Habenzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-20.594
Saldo am Ende des Zeitraums	38.410	43.842	44.811	51.047	56.480	62.752	69.026	74.458	77.042	83.316	88.737	76.009

Zalot sarl
Geschäftsplan

	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027	2027
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo zu Beginn des Zeitraums	76.009	76.284	81.589	82.558	79.847	85.152	91.423	78.695	84.000	86.584	92.844	98.146
Zahlung von Kunden	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.672	47.675	47.672	47.656	47.672	47.675
Zahlung von Betriebslieferanten	-27.660	-21.664	-26.967	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-21.664	-25.351	-21.659	-21.664	-21.664
Zahlung von Personal	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143	-18.143
Erhalt staatlicher Subventionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung der Mehrwertsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zahlung von Steuern	0	-969	0	-8.982	-969	0	0	-969	0	0	-969	0
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	1.869	6.898	2.562	-1.117	6.898	7.865	7.865	6.898	4.178	7.854	6.896	7.868
Erwerb von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veräußerung von Anlagevermögen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Erhaltene Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewährte Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rückzahlung von erhaltenen Darlehen	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Rückzahlung von gewährten Darlehen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bereitstellung durch die Aktionäre	0	0	0	0	0	0	-19.000	0	0	0	0	0
Ausschüttung von Dividenden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Girkonto vor Zinsen	76.284	81.589	82.558	79.847	85.152	91.423	97.695	84.000	86.584	92.844	98.146	104.420
Sollzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Habenzinsen auf Girokonto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-20.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594	-1.594
Saldo am Ende des Zeitraums	76.284	81.589	82.558	79.847	85.152	91.423	78.695	84.000	86.584	92.844	98.146	104.420