



## **COPYRIGHT**

**Dieser Text darf ausschließlich nur für den eigenen privaten Gebrauch benutzt werden. Eine Weiterveröffentlichung, auch in Auszügen, ist untersagt!**

# **Gründungstipps Starten Sie Ihr Business mit einem Hot Dog Cart in 10 einfachen Schritten**

## **Schritt 1: Entwickeln Sie eine Verkaufsstrategie**

Bevor sie starten, sollten Sie sich überlegen, wo Sie Ihre Hot Dogs verkaufen wollen. Sie haben grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Entweder Sie finden einen festen Platz, an dem Sie fünf bis sieben Tage in der Woche verkaufen oder Sie entscheiden sich für den Verkauf Ihrer Hot Dogs auf Veranstaltungen wie Stadtfeste, Festivals, Messen usw.

Es gibt für beides Vor- und Nachteile.

Der Vorteil von Veranstaltungen ist, dass Sie in der relativ kurzen Zeit, in der Sie dort stehen und verkaufen einen sehr hohen Umsatz erwirtschaften können. Diese Variante ist besonders dann ideal, wenn Sie sich ein zweites Standbein schaffen wollen.

Der Nachteil ist, dass Sie sich anfangs sehr engagieren müssen, um auf möglichst vielen Veranstaltungen präsent zu sein. Um ein sehr gutes regelmäßiges Einkommen zu erzielen, muss die Anzahl der Events entsprechend hoch sein.

Wenn Sie sich für einen festen Stellplatz Ihres Hot Dog Carts entscheiden, gibt es kein Geheimrezept für eine gute Lage. Überall dort, wo viele Menschen sind, die Zeit für einen Snack haben, sind Sie gut positioniert. Im Indoorbereich bieten sich Einkaufszentren und –passagen sowie Bahnhöfe und Flughäfen an. Im Outdoorbereich verkaufen Sie in gut besuchten Parks oder auf Parkplätzen von Einkaufszentren, Supermärkten und Möbelhäusern. Sie benötigen nur zwei bis maximal vier Quadratmeter Verkaufsfläche. Die zu zahlende Miete bleibt also überschaubar. Der Nachteil eines festen Stellplatzes insbesondere im Indoorbereich ist, dass Sie meist an die dort üblichen Öffnungszeiten gebunden sind und somit auch zu umsatzschwächeren Zeiten geöffnet haben müssen.

## **Schritt 2: Wählen Sie Ihren Hot Dog Verkaufsstand**

Bei der Auswahl des Hot Dog Standes sollten Sie folgende Merkmale beachten:

- 1) Mobilität**
- 2) Funktionalität**
- 3) Absatzmöglichkeit größer Mengen**
- 4) Kosten**



### **1) Mobilität**

In den meisten Fällen werden Sie Ihren Verkaufsstand von Ihrem Geschäftsort zu dem Ort transportieren, an dem Sie verkaufen werden.

Aus diesem Grund ist es notwendig, ein Cart zu haben, das einfach zu transportieren ist. Selbst wenn Sie einen festen Standort haben, sollten Sie dennoch ein mobiles Cart wählen. So sind Sie flexibel und können unkompliziert den Standort kurzfristig (z. B. für eine einmalige Veranstaltung andersorts) wechseln.

### **2) Funktionalität**

Wenn Sie Hot Dogs verkaufen wollen, dann brauchen Sie ein Cart, mit dem Sie effizient arbeiten können. Daher sollten alle Einbauten so aufeinander abgestimmt sein, dass Sie optimal arbeiten und verkaufen können. Kaufen Sie deshalb eine Verkaufseinheit, die Sie nach Auslieferung sofort nutzen können. Bevor Sie mit dem Geschäft starten, ist eine Abnahme durch das örtliche Veterinäramt erforderlich. Deshalb ist es unabdingbar, dass Sie einen Stand kaufen, der ein Handwaschbecken und eine Kühlung besitzt.

### **3) Abverkaufsmöglichkeit größerer Mengen**

Es gibt nichts Schlimmeres, als einen super Standplatz zu finden, das Geschäft bravourös zu betreiben und dann feststellen zu müssen, dass der Verkaufsstand nicht die Kapazität besitzt, um die nachgefragte Menge an Waren verkaufen zu können. Stellen Sie sicher, dass Sie einen Stand erwerben, der Ihnen eine Abverkaufsmöglichkeit sehr großer Mengen bietet.

### **4) Kosten**

Natürlich brauchen wir Ihnen nicht zu sagen, dass Sie Preise vergleichen sollten. Wir empfehlen Ihnen jedoch, beim Kauf eines Standes keine Abstriche bei der Qualität zu machen, denn Sie werden ihn sicher eine lange Zeit besitzen. Achten Sie beim Kauf eines Carts auf hohe Qualität bei einem angemessenen Preis.

Jedoch sollten Sie auch darauf achten, dass Ihr Stand keine überflüssige Ausstattung beinhaltet. Das kostet unnötig Geld.

Natürlich empfehlen wir unsere Verkaufssysteme. Wir haben bei der Herstellung der Stände alles Wichtige bedacht.

## **Schritt 3: Kalkulieren Sie Ihr Startkapital**

Der größte Kostenpunkt für Sie als Neugründer wird natürlich Ihr Verkaufsstand sein. Dennoch gibt es auch einige kleinere Kostenpositionen, die Sie bei Ihrer Finanzplanung berücksichtigen müssen.

- **Gewerbeanmeldung**
- **Gaststättenkonzession**
- **Reisegewerbekarte**
- **Anfänglicher Warenbestand**



Nicht jeder dieser Kostenpunkte muss auf Ihre Situation zutreffen. Wir betrachten darum jeden Punkt einzeln:

### **Gewerbeanmeldung**

In jedem Fall müssen Sie Ihr Gewerbe anmelden. Die Kosten für die Gewerbeanmeldung belaufen sich auf ca. € 20,-. Sie erhalten die Genehmigung für die Ausführung Ihres Gewerbes allerdings erst dann, wenn sie die Gaststättenkonzession und Reisegewerbekarte (falls erforderlich) besitzen.

### **Gaststättenkonzession**

Eine Gaststättenkonzession benötigen Sie sowohl dann, wenn sie mit Ihrem Verkaufsstand an einem festen Ort stehen, als auch bei wechselnden Einsatzorten. Diese Kosten sind für jeden festen Ort einmalig und variieren von Stadt zu Stadt. Hier kann die Bezugsgröße sowohl die Größe der Quadratmeter als auch Ihre zu zahlende Miete sein.

Erfragen Sie die Kosten bei Ihrem zuständigen Ordnungsamt.

Im Zusammenhang mit der Konzession müssen Sie für das Erbringen einiger Unterlagen folgende Kosten einrechnen:

- Auskunft aus dem Gewerbezentralregister für Behördenzwecke (€ 13,-)
- Polizeiliches Führungszeugnis für Behördenzwecke (€ 13,-)
- Steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes (kostenlos)
- Amtliches Gesundheitszeugnis vom Gesundheitsamt (€ 25,-)
- Gaststätten-/Lebensmittelrechtlicher Unterrichtsnachweis der Industrie- und Handelskammer (ca. € 40,- bis 50,-)

### **Reisegewerbekarte**

Wenn Sie an wechselnden Standorten Ihre Hot Dogs verkaufen wollen, benötigen Sie zusätzlich zur Gaststättenkonzession eine Reisegewerbekarte. Diese ist bundesweit gültig. Damit sie hier eine feste Größe kalkulieren können, sollten Sie bei Ihrem Ordnungsamt die Gebühren erfragen.

Die Unterlagen, die Sie benötigen entsprechen denen der Gaststättenkonzession. Zusätzlich sind noch zwei Passbilder erforderlich.

### **Anfänglicher Warenbestand**

Sie können Ihr Geschäft sehr einfach mit einem Warenbestand im Wert von ein paar hundert Euro beginnen. Halten Sie anfangs Ihr Angebot übersichtlich. Hot Dogs, Senf und Ketchup, Relish, vielleicht Sauerkraut, Zwiebeln und Gurkenscheiben sowie drei bis vier unterschiedliche Softdrinks sollten anfangs reichen. Wenn es gut läuft, können Sie die Zutatenliste noch erweitern.

Sie werden feststellen, dass Sie insgesamt zwischen € 12.000,- und 15.000,- (basiert auf dem Kauf unserer Stände) benötigen, um zu starten. Nun schauen Sie, wie Sie Ihr Geschäft finanzieren wollen. Entweder Sie finanzieren komplett aus vorhandenen Rücklagen oder Sie finanzieren (komplett oder anteilig) durch ein Bankdarlehen. Lassen Sie sich beraten über spezielle Fördermittel für Existenzgründer. Informationen finden Sie bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) oder Ihrer Hausbank.



#### **Schritt 4: Nehmen Sie einen Stift und Papier zur Hand**

Sie können nun Ausschau nach Zutaten halten. Wo bekommen Sie die günstigsten Zutaten für Ihren Hot Dog? Welche haben den besten Geschmack? Nun erscheint es Ihnen nicht gerade sinnvoll, dass gerade WIR Ihnen diesen Hinweis geben. Doch schauen Sie sich ruhig in Großmärkten oder im Internet um. Sie werden feststellen, dass Sie bei uns nicht nur sehr preisgünstige sondern zusätzlich sehr hochwertige Zutaten finden werden.

Berechnen Sie Ihren Wareneinsatz, nachdem Sie entschieden haben, welche Zutaten Sie Ihren Kunden anbieten möchten. Setzen Sie sich nun hin und kalkulieren Sie die Kosten für einen komplett belegten Hot Dog und einen unbelegten Hot Dog. Ihre Durchschnittskosten werden ungefähr dazwischen liegen. Dies werden ca. € 0,70 pro Hot Dog sein. Sie sollten jetzt einen guten Überblick über Ihren Wareneinsatz haben.

Der nächste Schritt ist die Erkundung Ihres zukünftigen Verkaufsgebietes. Schauen Sie sich um und notieren Sie sich welche Preise andere Food Stände für ihre Produkte nehmen. Dadurch verschaffen Sie sich einen sehr guten Überblick darüber, welcher Preis am Markt für Ihre Hot Dogs möglich ist. Ihre Gewinnspanne bei den Hot Dogs sollte mindestens 350 % betragen. Wenn der Markt mehr zulässt, nehmen Sie mehr! Softdrinks sind nicht ganz so profitabel. Schauen Sie auch hier, wie viel die anderen Geschäfte nehmen. Eine Gewinnspanne von 250 % bis 300 % sollte möglich sein.

Nun haben Sie sich für Ihre Basispreise entschieden und müssen nun entscheiden wie viel Geld Sie verdienen wollen oder müssen. Dies wird natürlich von Ihrer ganz persönlichen Situation abhängig sein.

Wenn Sie zum Beispiel Ihren bisherigen Job kündigen wollen, um sich mit einem Hot Dog Stand selbständig zu machen, sollten Sie vermutlich mindestens so viel verdienen wie in dem Job, den Sie verlassen wollen.

Nehmen Sie in diesem Fall Ihr jetziges Brutto Gehalt und addieren Sie eventuell anfallende laufende Kosten wie

- **Miete/ Standgebühren**
- **Versicherung**

dazu.

#### **Miete/Standgebühren:**

Wenn Sie eine Reisegewerbekarte besitzen, können Sie auf öffentlichen Straßen und Plätzen praktisch gebührenfrei stehen, benötigen aber eine sogenannte Sondernutzungserlaubnis der zuständigen Behörde. Bei Events zahlen sie in der Regel Ihre Standmiete an den Veranstalter. Wenn Sie einen festen Standort in einem Bahnhof, einer Passage oder einem Einkaufszentrum haben zahlen sie entweder eine feste oder umsatzbezogene Miete an den Vermieter. Kalkulieren hier vorsichtig.



### **Versicherungen:**

Sobald Sie Ihren Betrieb eröffnen, empfehlen wir Ihnen dringend eine Betriebshaftpflichtversicherung abzuschließen. Diese schützt Sie bei möglichen Schäden, die Sie während Ihrer Tätigkeit verursachen können und bewahrt Sie so vor einem möglichen finanziellen Ruin.

Die Jahresprämie beträgt rund 200,- Euro jährlich.

Wenn Sie diese Summe haben, können Sie ausrechnen wie viele Hot Dogs und Getränke Sie dafür verkaufen müssen. Rechnen Sie bei den Einnahmen zur Berücksichtigung der Umsatzsteuer mit Nettopreisen.

Wenn Sie die Schritte 1 bis 4 durchgearbeitet haben, sind die restlichen recht einfach!

### **Schritt 5: Kümmern Sie sich um die Bescheinigungen für ihre Konzession**

Da es einige Wochen dauern kann, bis Sie alle Termine wahrgenommen haben und alle Unterlagen zusammen sind, sollten Sie nun die Bescheinigungen für die Gaststättenkonzession bzw. Reisegewerbekarte beantragen. Was Sie genau benötigen und wo Sie welche Bescheinigung erhalten finden Sie unter Schritt 3 oder ausführlicher unter dem Link „Service“ auf dieser Website.

### **Schritt 6: Bestellen Sie Ihren Hot Dog Stand**

An diesem Punkt sind alle Vorbereitungen abgeschlossen. Sie haben sich für einen Verkaufsstand entschieden und wissen, wie Sie ihn finanzieren. Wenn Sie alle Vorbereitungen sorgfältig erledigt haben, wird dieser Schritt auf einen Anruf reduziert sein.

### **Schritt 7: Beantragen Sie die Konzession und melden Sie das Gewerbe an.**

Die meisten Bescheinigungen werden Sie jetzt schon haben und einige werden Sie erst erhalten, wenn Sie Ihren Verkaufsstand haben.

Beantragen Sie nun die Reisegewerbekarte und/oder Gaststättenkonzession und melden Sie das Gewerbe an. Vereinbaren Sie einen Termin mit dem Veterinäramt Ihres Wohnortes zur Abnahme des Standes.

### **Schritt 8: Verkaufen, verkaufen, verkaufen!**

Nun ist der große Tag gekommen! Sie stehen früh auf, fahren zu Ihrem Verkaufsort und verkaufen, verkaufen, verkaufen.

Es gibt eine Sache, die Sie beherzigen sollten. Höflichkeit und Freundlichkeit sind die Schlüssel zu Ihren Stammkunden. Wenn Ihre Kunden der Meinung sind, dass Sie ein sympathischer Typ sind, werden sie bald wiederkommen.



Geben Sie Ihrem Geschäft zwei oder drei Wochen Anlaufzeit. Setzen Sie sich nach diesem Zeitraum hin und schauen Sie, ob Sie Ihr gewünschtes Einkommen erzielt haben. Wenn nicht: Keine Panik! Seien Sie aber ehrlich zu sich selbst und schauen Sie, ob Sie es in nächster Zukunft erreichen können. Wenn die Antwort „nein“ lautet, gehen Sie zurück zu Schritt 1. Sie werden Ihre Verkaufs- und Standortstrategie überprüfen und vermutlich ändern müssen. Handeln Sie schnell!

### **Schritt 9: Erweitern Sie Ihr Angebot**

In den ersten beiden Wochen sollten Sie sich ausschließlich auf Ihr Hauptgeschäft, den Verkauf von Hot Dogs und Getränken, konzentrieren. Wenn Sie hierbei erst einmal sicher sind, können Sie einige neue unterschiedliche Artikel ausprobieren. Kaufen Sie nicht Hunderte von Einheiten davon sondern fangen Sie klein an und schauen Sie, ob es läuft. Wenn das nicht der Fall ist, versuchen Sie etwas anderes. Behalten Sie die Artikel, die gut laufen; nehmen Sie die Artikel aus dem Programm die es nicht tun und versuchen Sie immer etwas Neues. Wenn Sie Ihr Programm um ein paar interessante Produkte erweitern können, steigern Sie zwangsläufig Ihren Umsatz.

### **Schritt 10: Werden Sie nicht selbstgefällig**

Behandeln Sie Ihre Kunden unabhängig Ihrer persönlichen Verfassung immer höflich und seien sie immer freundlich. Analysieren Sie regelmäßig Ihre Situation und erweitern Sie regelmäßig Ihr Angebot. Seien Sie experimentierfreudig und versuchen Sie immer noch mehr Geld zu verdienen.