

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!

LICON- UNTERNEHMENSKONZEPT

UNTERNEHMERINFORMATION ALLGEMEINE ERKLÄRUNG (BUSINESSPLAN)

NICHTS AUF DER WELT IST SO MÄCHTIG WIE
EINE IDEE, DEREN ZEIT GEKOMMEN IST.

VIKTOR HUGO

JEDER UNTERNEHMER HAT EINEN VORGESETZTEN
– UND DAS IST DER MARKT!

UNBEKANNT

Ein Unternehmenskonzept ist insofern sehr wichtig, da dieses den künftigen Betrieb und dessen künftige Erfolgsposition darstellt und einen Eindruck bzw. Einblick über das angestrebte Projekt und die Idee gibt!

Umso besser und professioneller dieses aufbereitet wird, umso größer ist die Chance, dass das angestrebte Projekt erfolgreich wird!

Ein Unternehmenskonzept ist immer sehr individuelle, jedoch können ein paar Anregungen und Gestaltungsideen nachstehend festgehalten werden:

ERSTELLUNG EINES UNTERNEHMENSKONZEPTES

a) DECKBLATT

Das Deckblatt kann individuell gestaltet werden und sollte zB Firmenname, Logo, Werbebilder, etc. beinhalten.

b) INHALTSVERZEICHNIS

Das Inhaltsverzeichnis muss immer so aufbereitet werden, dass sich ein sogenannter Roter Faden durchzieht – genauso wie im gesamten Unternehmenskonzept (!) und darüber hinaus so gestaltet sein, dass man nicht gezwungen ist, alles zu lesen sondern die Möglichkeit hat, sich selbst die wichtigsten Informationen rauszusuchen, somit ein punktuell Begutachten des Konzeptes möglich ist.

c) DIE IDEE

Erläuterung der zu verwirklichenden Idee der Erwerber bzw. Interessenten, kernige Vorstellung der Käufer, Wahl des Zielmarktes, Marketingplan, Werbestrategien, etc.

d) DER TREND

Beschreibung des Trends/der Idee. Wohin geht der Trend? Was wollen die Konsumenten? Was wird schon geboten? Was macht dieses Projekt außergewöhnlich?

Einlesen in die separaten Segmente zB derzeitige sowie zukünftige Trends im Gastgewerbe und der Hotellerie, Statistiken, Grafiken, etc.!

e) DIE PHILOSOPHIE

Darbietung der Firmenphilosophie, indem die Ziele, Werte, Besonderheiten und Merkmale des künftigen Betriebes festgehalten werden.

f) DAS KAUF-/MIET-/PACHTOBJEKT

Beschreibung des Objektes, des geschichtlichen Hintergrundes, der Lage, der Beschaffenheiten, der Besonderheiten, der Einrichtung (Atmosphäre), etc.; Einfügung von Fotos des angestrebten Objektes, etc.

g) DER STANDORT

Beschreibung des Standortes insbesondere Aufzählung der Besonderheiten und Vorteile, Fotos, etc.

h) DIE KAPAZITÄTEN

IST-Situation darstellen – Erwartungshaltung? Beschreibung der Kapazität.

i) DAS DETAILKONZEPT

Gewerberecht und Rechtsformen klar formulieren und darstellen. Diverse Behördengänge, Vereinbarungen und Anträge – welche eventuell schon gestellt und durchgeführt wurden – anführen, etc.

j) DIE MODULE

Unter diesem Punkt können diverse spezielle Angebote des Unternehmens genauer beschrieben und dargestellt werden wie zB ein spezielles Angebot, Leistungen des Hauses sowie andere wichtige Punkte wie zB technische Ausstattungen, Offenhaltungstage/Öffnungszeiten, Personaleinschätzung, Vermarktung, Kooperationen bzw. Zusammenarbeiten mit anderen Unternehmungen, eventuelle Funktionsüberschneidungen in einem Unternehmen sowie Maßnahmen zur friktionsfreien Zusammenarbeit, Events, etc.

k) PERSÖNLICHES

Vorstellung der Personen bzw. der Leitung des Unternehmens. Unter diesem Punkt sollten die prägnanten Eckdaten über die Unternehmer angeführt werden, ebenso Daten, die speziell für das zukünftige Unternehmen wichtige Punkte darstellen wie zB bereits bestehende Unternehmen die geführt werden, spezielle Auszeichnungen, Ausbildung, Berufserfahrung, Pressespiegel, etc.

Diverse Fotos, Auszeichnungen und Pressespiegel werden gleich an dieses Kapitel angeschlossen, für jeden Unternehmer extra, mit Zwischen-Deckblättern inkl. Namen der jeweiligen Person, sowie diverse Anmerkungen bzw. Erläuterungen zu den Fotos, Auszeichnungen und Pressespiegel (wenn vorhanden).

l) DIE MOTIVATION

Unter diesem Punkt können die Leitsätze bzw. Leitgedanken, die Werte, Ziele, Glaubenssätze, etc. des Unternehmens nochmals detaillierter vorgestellt werden.

m) ANHANG

Im Anhang können noch diverse Pläne, Logos, Objektbeschreibungen, etc. die für das angestrebte Unternehmen bedeutend sind, jedoch in den zuvor angeführten Punkten nicht exakt hineinpassen, hinzugefügt werden.

Nachfolgende Punkte können dem Unternehmenskonzept hinzugefügt werden, müssen aber nicht; individuell vereinbart.

(1) PLAN-CASH-FLOW-RECHNUNG (AUCH IN ZAHLEN)

Unter diesem Punkt wird die Erfolgs- und Liquiditätsplanung der einzelnen Profit-Center berechnet. Überzeugend realistische Zahlen!

(2) BUDGETS FÜR DIE EINZELNEN BEREICHE

Erstellung der Budgets der einzelnen Profit-Center.

(3) ERFOLGSRECHNUNGEN FÜR DIVERSE BEREICHE

Erstellung der Erfolgsrechnung für die diversen Profit-Center.

(4) EVENTUELLE (WENN VORHANDEN) ABSICHTSERKLÄRUNGEN

Wenn vorhanden, dann sollten die Absichtserklärungen des zukünftigen Unternehmens hinzugefügt werden, damit eine Sicherheit besteht, dass die Räumlichkeiten des Kaufobjektes ausgelastet sind.

(5) DIVERSE INFORMATIONEN

Unter diesem Punkt können auch noch mal diverse Informationen dargestellt werden wie zB Führung eines bisherigen Betriebes, etc.

(6) FINANZIERUNG DES KAPITALBEDARFES

Erstellung einer Finanzierung (Kapitalbedarf).

(7) FINANZIERUNGSKONZEPT

Erstellung von Finanzierungsvorschlägen für Kreditbelastung.

(8) MUSTERBERECHNUNGEN FÜR DAS FINANZIERUNGSKONZEPT

Erstellung der Musterberechnungen für die Finanzierungsvorschläge.

(9) KAPITALGEBER

Unternehmenskonzept für eventuelle Kapitalgeber (Beteiligungen, etc.).