ID 6428

Suche Unternehmensbeteiligung, Firmenbeteiligung

Betrieb einer Kaffeebar

Der Gastronomiesektor befindet sich aufgrund einer allgemeinen wirtschaftlichen Schwächephase mit rückläufigen Erträgen und steigenden Kosten in einer schwierigen Lage. Die Entwicklung neuer Strategien und Lösungen ist einer der zentralen Punkte um sich in einem hart umkämpften Gastronomiegeschäft durchzusetzen. Dabei ist die Auswahl von Speisen und Getränken, die bauliche Einrichtung sowie die Kombination von verschiedenen Leistungen ein möglicher Schritt. Außerdem ist ein Kosten- und Ertragsmanagement von entscheidender Bedeutung zur Erzielung dauerhafter Gewinne. Große Unternehmen wie Starbucks zeigen, dass man sich in einem stagnierenden Gesamtmarkt langfristig gut behaupten kann und jährliche Wachstumsraten von 20% und mehr möglich sind.

Viele Unternehmen haben sich nicht den Gegebenheiten des Marktes und der Nachfrage der Kunden angepasst. Ein Selektionsprozess hat sich daher schon vollzogen. Ausschlaggebend waren dabei, neben dem wirtschaftlichen Umfeld, vor allem ein nicht konkurrenzfähiges Angebot, schlechter Service, mangelnde Kostenkontrolle und grundlegende Managementfehler. Unternehmen hingegen, die sich auf diese Punkte konzentriert haben und Veränderungen vorgenommen haben, zeigen sich signifikant stärker und erfolgreicher sowohl was die Umsätze und die Erträge wie auch den Unternehmenswert angeht.

Der Betrieb einer Kaffeebar mit verschiedenen klassischen und neuen Kaffeesorten sowie einem überschaubaren Angebot an Speisen, vornehmlich nach amerikanischem Vorbild, ist das Kerngeschäft des Unternehmens.
Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf den Vertrieb von Kaffeeprodukten und kleinen Snacks im Rahmen eines Selbstbedienungsservices gerichtet. Um das Angebot abzurunden werden kleine Geschenke, Kaffee und Tassen zum Verkauf mit angeboten. Der gesamte gastronomische Bereich wird zum vor Ort Verzehr wie auch zum mitnehmen angeboten. Beides trägt den Verbraucherwünschen in vollem Umfang Rechnung.

Das Konzept „Kaffeebar“ ist nicht nur eine Veramerkanisierung sondern geht auf die Wünsche der Verbrauchern in der heutigen Zeit vollkommen ein. Hektik und Stress prägen das Gesamtbild unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens. Der Mensch sehnt sich manchmal nach einer Oase der Entspannung und Gemütlichkeit nach all den Stressfaktoren. Hier bietet das Unternahmen alles was der Kunde begehrt. Einen qualitativ sehr hochwertigen Kaffee zu erschwinglichen Preisen mit einer schönen Auswahl an „kleinen“ Kuchen und Keksen und eine Reihe von ausgewählten herzhaften Snacks. Ein Frühstück rundet das gesamte Angebotsbild natürlich ab. Das Angebot steht im totalen Gegensatz zur örtlichen Konkurrenz und hat somit überragende Chancen den Markt neu zu verteilen und Wege zu neuen Kunden zu eröffnen.
Eine zusätzliche Internetlounge und ein kostenfreies Wireless Lan (Funkinternet) im gesamten Kaffee hebt dieses von der Konkurrenz sehr weit ab und erschließt zusätzliche ein weiteres Publikum auf dem neuesten Stand der Technik.

Die Nutzung der bereits vorhandenen Marke im Rahmen eines Franchise Systems ist der zweite zentrale Punkte der Unternehmensstrategie. Die Idee hinter dem ganzen System ist

der Wiedererkennungswert in Optik und Geschmack um Kunden langfristig zu binden und sich von der Konkurrenz dauerhaft abzusetzen. Ein einheitliches Auftreten dieser Kaffeebar mit anderen ist von zentraler Bedeutung. Hiervon können alle Franchisenehmer sehr gut profitieren.

Die Investitionen für ein solches Unternehmen bleiben im Verhältnis zu anderen gastronomischen Angeboten in einem vertretbaren Rahmen. Da es sich bei dem Geschäftsmodell um eine Form handelt, die ein hohes Maß an Personalaufwand, aber dazu im Vergleich, nur geringe Produktionsfaktoren erfordert sind die Investitionskosten tendenziell gering. Aufgrund des umfangreichen Potentials und der sehr guten Lage ist ein Umsatz nach der Anlaufphase von 400.000 EUR - 500.000 EUR geplant. wie verschiedene Vergleichsunternehmen zeigen kann man eine Umsatzrendite vor Steuern von 15-18% zugrunde legen. Diese Vergleichsunternehmen sind ebenfalls Franchisenehmer der Marke „coffee fellows“.

Als Lage wurde Nordbayerns größtes Einkaufzentrum, das Franken-Center, gewählt. Durch seine große Bekanntheit ist das wohl eine der besten Lagen die sich finden lassen.

Beteiligung
Region , Deutschland
Inserat

Weitere Informationen und Kontakt unter
www.biz-trade.de/ma-6428.htm