



Beispielfoto

Kurzexposé

Unternehmensverkauf

- Optimierte und erprobte Trendfood-Konzepte in unterschiedlichen Bereichen.
- Starke Wachstumspotentiale aufgrund Skalierbarkeit und Eignung zum Franchise.
- Ansässig in Top-1A-Innenstadtlage; langfristige Mietverträge.
- Geeignet auch zum Eigenbetrieb.

SCHNEE+GRONAUER

1. Unternehmenshistorie und Gegenstand

Gegenstand des 2010 gegründeten Unternehmens ist die Entwicklung und der Betrieb von skalierbaren gastronomischen Trendfood-Konzepten.

Alle Konzepte setzen auf den aktuellen Food-Trend: Eat fresh – eat happy! Sie setzen auf gesunde und vitaminreiche Lebensmittel, die individuell nach den Wünschen und Vorlieben des Kunden aus tagfrischen Zutaten zubereitet werden.

Die Speisen sind zur Mitnahme - in biologisch abbaubaren Verpackungen - geeignet als auch zum Verzehr vor Ort im Gastronomiebereich.

Alle Konzepte erzielen deutlich positive Deckungsbeiträge. Sie sind skalierbar und zum Franchise geeignet.

Die Gesellschafter wollen sich aufgrund anderer Verpflichtungen aus dem Unternehmen zurückziehen.

Sie suchen daher kurzfristig einen geeigneten Käufer für das Unternehmen, der das nötige Know-how mitbringt, die bestehenden Trendfood-Konzepte zu übernehmen und weiter zu entwickeln.

2. Markt und Wettbewerb

2.1 Marktentwicklung Nahrungs- und Genussmittel

Stabilität ist ein zentrales Merkmal der Nahrungs- und Genussmittelbranche. Sie ist weitgehend unabhängig von Wirtschaftszyklen, und es gibt – anders als in anderen Branchen – kaum nennenswerte Ausschläge nach oben oder unten.

Entsprechend sind auch das Ertragsniveau und die Unternehmenswerte in der Branche stabil.

Der optimistischen Einschätzung des Finance-Magazins schließt sich das Jahrbuch „Systemgastronomie in Deutschland 2019“ vom Deutscher Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA) an. Immer mehr Menschen essen immer öfter außer Haus.

Auch dort wird festgestellt, dass der Außer-Haus-Markt boomt – und mit ihm die Systemgastronomie. Fast jeder dritte Euro, so der Bericht, wird heute in einem Betrieb der Markengastronomie umgesetzt.

Systemgastronomie in Deutschland steht für Gastfreundschaft, Vielfalt und Innovationskraft und befindet sich auf solidem Wachstumskurs. Ob Veggie-Burger im Quickservice-Restaurant oder Pokè Bowl im Szenetreff – die Palette ist so groß wie noch nie.

Die Systemgastronomie mit ihrer konsequenten Ausrichtung auf Marke und Kundenbedürfnisse, mit gleichbleibender Qualität der Produkte und ganzheitlichem Markenauftritt liegt auf Erfolgskurs. Der Markt wird immer größer und facettenreicher.

Zusammenfassend, so belegen die Zahlen der DEHOGA, ist die Gastronomie auf stabilem Wachstumskurs – die Systemgastronomie performt noch besser. Insbesondere im Trend liegen stark-wachsende Start-ups und Trendthemen aus dem Food-Bereich, vor allem wenn sie moderne, gesunde Lebensmittel herstellen (Quelle: Finance-Multiples 01/2019: Robust wird sexy).

2.2 Wettbewerb

Alle Trendfood-Konzepte haben keinen direkten Wettbewerber am aktuellen Standort.

Die Konzepte setzen auf Einzigartigkeit und zwar sowohl beim Speisenangebot als auch beim Außenauftritt und überzeugen durch ein stylisches und konsequentes Design. Die Logos und Namen sind teilweise markenrechtlich geschützt.

Die Konzepte sind so individuell gestaltet, dass diese nicht direkt mit anderen am Standort ansässigen Unternehmen verglichen werden können.

3. Werbung

Die Bewerbung der Trendfood-Konzepte erfolgt in erster Linie durch die Darstellung und den Auftritt vor Ort sowie über die Internetportale Instagram und Facebook.

Eine eigene Marketingkraft sorgt für den einheitlichen Auftritt und mit aktuellen und regelmäßigen Beiträgen auf den Socialmedia-Profilen für entsprechende Leads.

4. Personal

Die Gesellschaft beschäftigt (neben den nicht operativ tätigen Geschäftsführern) rund 42 bis 45 Arbeitnehmer.

Ein Betriebsleiter und ein stellvertretender Betriebsleiter sowie weitere Arbeitnehmer mit Leitungsfunktionen sorgen dafür, dass die Mitarbeit des Erwerbers nicht zwingend notwendig ist.

Bei den daneben in den einzelnen Betrieben beschäftigten Arbeitnehmern handelt es sich durchweg um angeleitete, gut eingearbeitete Kräfte (Vollzeitkräfte, Teilzeitkräfte, Werkstudenten, 450 € Aushilfen, und kurzfristig Beschäftigte). Die Arbeitszeiten werden individuell geplant und die Arbeitnehmer zeitlich optimal eingesetzt.

Alle Arbeitnehmer verfügen über ein hohes Maß an Verantwortungsgefühl und Selbständigkeit und führen ihre jeweiligen Arbeitsbereiche eigenverantwortlich.

5. Technische Betriebs- und Geschäftsausstattung

Die Ausstattung aller Trendfood-Konzepte ist auf dem aktuellen Stand und entspricht in allen Belangen den Anforderungen an moderne Gastrobetriebe.

6. Know-How

Für alle Trendfood-Konzepte liegen umfangreiche schriftliche Dokumentationen in Form von Ablaufplänen, Produktzubereitungsguides, Produktkalkulationen, Artikelverkaufsanalysen, Checklisten, Bestelllisten, Schulungsunterlagen, etc. vor.

Bei einer Übergabe ist der Know-How-Transfer gesichert; ein Nachfolger kann die Geschäftstätigkeit uneingeschränkt und ohne Reibungsverluste fortsetzen.

7. Standort

Die Trendfood-Konzepte werden auf gemieteten Flächen in einer Großstadt im süd-westlichen Niedersachsen betrieben.

Die Flächen befinden sich in allerbesten Innenstadtlage. Es bestehen langfristige Mietverträge mit Verlängerungsoptionen.

Die Mietverträge sowie eine übersichtliche Aufstellung zu den jeweiligen Laufzeiten und Optionen stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung, nachdem Sie eine Vertraulichkeitserklärung abgegeben haben.

8. Betriebswirtschaftliche Auswertungen

Gerne stellen wir Ihnen nach Unterzeichnung einer entsprechenden Vertraulichkeitserklärung aussagefähige betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Jahresabschlüsse zur Verfügung.

9. Überleitung auf den Käufer

Die Gesellschafter/Geschäftsführer beabsichtigen, ihr Unternehmen komplett auf einen Käufer zu übertragen; dies entspricht bei einem Share Deal 100 % der Anteile.

Möglich ist sowohl eine Übernahme als tätiger Unternehmer als auch eine reine Kapitalbeteiligung und die Führung des Unternehmens nur mit Angestellten. Abhängigkeiten des Unternehmens zu den jetzigen Gesellschaftern bestehen nicht.

Sofern gewünscht, werden die Gesellschafter einem Investor nach der Übertragung gerne für eine begrenzte Zeit weiter zur Verfügung stehen um einen gleitenden Betriebsübergang und eine sukzessive Einarbeitung zu gewährleisten.

Die weiteren Konditionen zu diesem Fortwirken können ggf. auch auf Basis eines Beratervertrages festgelegt werden, abhängig davon, was seitens des Käufers gewünscht wird.

Allgemeines und Kontaktdaten

Alle Angaben und Berechnung sind sorgfältig auf der Grundlage der Angaben des Verkäufers nach bestem Wissen zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit und eine Haftung können wir allerdings nicht übernehmen.

Wir sind exklusiv mit der Durchführung des Investorenprozesses beauftragt. Die Verkäufer sind auf Diskretion bedacht.

SCHNEE+GRONAUER

Bitte akzeptieren Sie dies und wenden Sie sich in allen Fragen direkt an uns. Wir sind gerne für Sie erreichbar.

Unsere Tätigkeit ist für Interessenten nicht mit Kosten verbunden.

Bei weiteren Fragen sprechen Sie uns bitte an:

SCHNEE+GRONAUER

Bärbel Schnee-Gronauer
Hermann-Schlicker-Straße 34
48465 Schüttorf
T: 05923 – 988 47 54
M: 0152 – 540 81 228
bsg@schnee-gronauer.de