

Kiosk | Imbiss | Biergarten



Der Kiosk/Imbiss/Biergarten liegt in unmittelbarer Seenähe im Raum Neubrandenburg

Das Unternehmen ist ein familiengeführter Gastronomiebetrieb mit Tradition. Er wurde am 01.06.1998 gegründet/ übernommen mit dem Fokus auf Kiosk- und Imbiss-Verkauf sowie Innen-und Außengastronomie.

Es befindet sich auf ca. 2.000 qm Grundstück (Pachtland) und bietet 30 + 15 Innen- und ca. 150 Außenplätze in wunderschöner Gartenatmosphäre.

Das Unternehmen zeichnet sich durch dankbare und große Anzahl an Stammkunden, Anwohner und Urlauber sowie einen zuverlässigen und beständigen Service aus. Es liefert ein großes Wachstumspotenzial für eine Nachfolge und ein rentables Geschäftsmodell.

Zur Zeit führen der Inhaber und seine Frau sowie saisonal beschäftigte Mitarbeiter den Gastronomiebetrieb. Kaufpreis und weitere Unternehmensinformationen werden zur Verfügung gestellt bzw. sind im Anhang.

Eine geeignete Unternehmensnachfolge wird angestrebt.

Dem Inhaber ist im Nachfolgeprozess wichtig, dass beide gut und auf Augenhöhe zusammenarbeiten, alle Fragen beantworten, eine wertschätzende, ehrliche Kommunikation führen, Herausforderungen erkennen und meistern und das Ziel einer gelungenen Übergabe erreicht wird.

Kiosk | Imbiss | Biergarten



Geschäftsmodell

<p>Schlüssel-Partner</p> <ul style="list-style-type: none"> • TORNEY Landfleischerei • Lekkerland SE & Co. KG • Sojka GmbH • Herrmann Fachgroßhandel • Chefs Culinar Nord-Ost • RÜGROSS GmbH 	<p>Schlüssel-Aktivitäten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bewirtung, Kiosk-Verkauf • Ausschank, Außerhausverkauf • Werbung am Kiosk • Einkauf von Waren • Kochen, Vorbereitung • Reinigung, Wartung • Pflege der Außenanlagen • Kundenbetreuung & -bindung • Mitarbeiterführung • ganzjährig geöffnet <p>Schlüssel-Ressourcen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kiosk-Verkauf • Innen- und Außengastronomie, 150 Außenplätze, Bühne • Urige & gemütliche Einrichtung • Parkplätze, Stadtverkehr • 25 Jahre Tradition, "Institution" • Lage am Wohngebiet und See • Schöne Geschichten-Chronik • Küche Hausmannskost, Mittag 	<p>Nutzen-Versprechen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wohngebiets-Ort • Zuhause-Gefühl • sehr persönliche Ansprache • "Kleinod" • Konsequente deutsche Küche, Hausmannskost • Mittagstisch, Tagesgerichte • super Preis-Leistung • manierlich entspannen • gemütliche Atmosphäre • Feste und Feiern • Außerhaus-Verkauf (breite Palette Waren des täglichen Bedarfs – teurer als jeder Discounter und günstiger als jede Tankstelle) • flexible Öffnungszeiten, Saisonal • Veranstaltungen und Überraschungen, Wohngebietsfest, Jubiläen, Familienfeiern von der Geburt bis zur Beerdigung 	<p>Kunden-Beziehung</p> <ul style="list-style-type: none"> • sehr persönlich, zuverlässig • Stammkunden, beständig • Gespräche zu Familienthemen • sehr verbunden, Ehrlichkeit • Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen • Mensch im Mittelpunkt und seine Bedürfnisse • Gewohnheiten pflegen • stabiles Umfeld <p>Vertriebskanäle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Google Account & Bewertung • Medienberichte ZDF, Zeitung • Weiterempfehlungen • Lage am Wohngebiet und am See • Werbeschilder an der Straße 	<p>Kunden-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Familien • Kinder, Jugendliche • Berufstätige (Mittagstisch alle Berufsgruppen) • Rentner • Kindergartengruppen • Schulklassen • Vereine, Skat-Gruppen • Gartensparten • Anwohner des Wohngebiets • See- und Strandbesucher • Kiosk- und Imbiß-Nutzer aus der ganzen Stadt • Radler • Urlauber • Besucher der Wasserskianlage
<p>Kosten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wareneinkauf • Pacht • Personalkosten • weitere Fixkosten 		<p>Einnahmequellen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kiosk-Verkauf und Außerhaus-Verkauf • Imbiß-Verkauf (Tabak, Speisen, Getränke) • Mittagstisch • Veranstaltungen, Feste, Feiern • Verkauf in Innen- und Außengastronomie 		

Stärken & Schwächen | Unternehmen

Stärken

- Fast 25 Jahre am Markt mit Tradition
- Kiosk, Außerhausverkauf, Gastronomie mit Gartenflair
- 30 + 15 Innenplätze & 150 Außenplätze
- „schlankes Büro“
- Hoher Bekanntheitsgrad, ursprünglich und familiär
- Lage am Wohngebiet, direkt am See, gut erreichbar und Parkplätze
- Sehr gute Ausstattung (Küche, Lager, Bühne, Zelte ...)
- Weiterempfehlung
- Mentalität des Inhabers, sehr persönlicher Kundenkontakt
- Fähigkeiten und Erfahrungen und das Können
- Bewährt, verfügbar, zuverlässig
- Werte wie Ehrlichkeit, Vertrauen, Empathie, Glaubwürdigkeit, Freundlichkeit
- Kundenkommunikation
- Mitarbeiter / Team sehr gut
- Treuer und großer Kundenstamm
- Wartung und Pflege des Objekts

Schwächen

- Keine aussagefähige Webseite
- Mitarbeiterauswahl
- Keine Werbung auf verschiedenen Kanälen
- Wenig Digitalisierung im Office
- Keine extra Kundenakquise

Chancen & Risiken | Nachfolge

Chancen (Nachfolger)

- Pachtobjekt
- Areal mitten in der Natur
- Nahtloser Übergang möglich
- Familienunternehmen
- „schlafender Riese“
- Mehr Kundenakquise über verschiedene Kanäle wie Webseite
- Kundenbetreuung über: Newsletter, Angebote, 10 % Treuekarte, Geburtstagskarte, Freundschaftswerbung
- mehr Marketing
- Konzept nach eigenen Vorstellungen
- Essen und Trinken – krisensicher
- Digitalisierung
- Umsatzsteigerung möglich
- Mehr Mitarbeiter möglich
- Bewertungsplattform nutzen
- Weihnachtsbaumverkauf

Risiken (Nachfolger)

- Fehlen von persönlichen und fachlichen Kompetenzen
- Persönliches Führen der Kunden und Mitarbeiter nicht ausgeprägt, Erfahrung fehlt
- Dienstleistungsmentalität zu wenig geprägt
- Viele neue, eigene Regeln für die Kunden einführen
- Große Preiserhöhungen