beruf & zukunft

Weiterbildung im Fokus 3/2016

Sonderteil für die Karriereplanung
gastronomie & hotellerie – Das Unternehmer-Magazin

Der große Traum von der Selbstständigkeit

Unternehmerisch Denkenden stehen heute zahlreiche Möglichkeiten offen.

QUELLE: FOTOLIA/PICTURE-FACTORY

Die Chancen unternehmerisch geprägter Hoteliers und Gastronomen für den Schritt in die Selbständigkeit waren selten so günstig wie heute.

Aber auch mittelständische Betreiber mit mehreren gastgewerblichen Immobilien finden immer häufiger attraktive Objekte, um zu expandieren. Der Grund: Im Zuge des Generationswechsels in vielen inhabergeführten Betrieben bleibt oft keine andere Wahl, als zu verkaufen oder zu verpachten. Doch wie finden beide Parteien zusammen?

Den Traum von der Selbstständigkeit träumen viele Spitzenkräfte der Hotellerie und Gastronomie. Doch bei näherer Betrachtung fehlt es oft an betriebswirtschaftlichem Wissen, Vermarktungskenntnissen, Führungskompetenz und finanziellen Mitteln. Der richtige Berater hilft hier bereits im Vorfeld mit einem Coaching.

Reicht es zur Selbstständigkeit?

Dabei klärt eine persönliche SWOT-Analyse die wichtige Frage „Bin ich überhaupt für eine Selbständigkeit geeignet?“ Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des angehenden Existenzgründers werden offen analysiert, Fragen nach der kaufmännischen Kompetenz, der Vertriebserfahrung, den fachlichen Fähigkeiten aus Logis, Küche oder Service beantwortet. Aber auch Themen wie: Unterstützen Familie oder Partnerschaft meinen Schritt zum Existenzgründer? Mit welchem Unternehmenskonzept möchte ich arbeiten? Wie groß sollte der Betrieb idealerweise sein? Was wird mein Hotel einzigartig machen (USP)? Wie erstelle ich einen Business Plan, der auch kritischen Bankgesprächen standhält?

>>

Über den Gastautor Albrecht von Bonin: Nach Betriebswirtschaftsstudium und Management Positionen in Marketing und Vertrieb internationaler Konzerne, Einstieg ins Executive Search Consulting mit Schwerpunkt Hotellerie. 1978 Mitgründer, Gesellschafter der Von Bonin Personalberatung und Inhaber der avb Management Consulting, Gelnhausen. Seit über 35 Jahren erfolgreich in der Suche & Auswahl von Spitzenkräften, Nachfolgeberatung familiengeführter Betriebe, als Coach für Führungskräfte und Unternehmer. Besonders mittelständische Betriebe und Existenzgründer in Hotellerie und Gastronomie profitieren von seiner Beratung.
Telefon: 06051 470401, E-Mail: avb@albrecht-von-bonin.de

QUELLE: PRIVAT

Welche finanziellen Ressourcen kann ich selbst bereitstellen (zum Beispiel durch Eigenmittel, Familiendarlehn oder einen stillen Gesellschafter)? Welche Fremdmittel benötige ich? Und zu guter Letzt: Welche zeitliche Zielvorstellung habe ich für die Realisierung meiner Existenzgründung? Denn: Wer kein Ziel hat, verläuft sich – oder es bleibt beim Träumen (Man müsste mal … man sollte vielleicht …ach, wenn ich doch … hätte).

Die Sache mit der Kohle

Unternehmerisch geprägten Führungskräften, die den Schritt in die Selbständigkeit planen, stehen diese Berater mit attraktiven Pachtangeboten und für Fragen der Existenzgründung zur Verfügung. Da der Start aus dem Angestelltenverhältnis ins selbstbestimmte Unternehmertum als Pächter für viele Hoteliers wegen fehlender finanzieller Ressourcen nahezu unmöglich ist, empfiehlt sich die Prüfung sogenannter »weicher« Start-up-Modelle, die Einsteigern und Verpächtern helfen, diese Hürde zu überwinden. Gleichzeitig ist es wichtig, zur kritischen Prüfung vermeintlich attraktiver Pacht- oder Kaufangebote frühzeitig die Unterstützung von Fachleuten für Steuern, Recht, Ertragsbewertung und technische Prüfung zu Rate zu ziehen („Was übernehme ich da eigentlich?“).

Wann, wenn nicht jetzt!

Verschiedene Marktuntersuchungen belegen: Die Zeiten für den Schritt in die Selbstständigkeit sind günstiger denn je. Die Zinsen sind niedrig. Tausende von Familienbetrieben müssen jedes Jahr aufgeben, weil die Inhaber ihre Nachfolge entweder zu spät, halbherzig oder emotional regeln. Daher steigt die Zahl der angebotenen Pachtobjekte rasant an. Der Generationswechsel in der Hotellerie und Gastronomie stellt zunehmend besonders Eigentümer kleinerer und mittlerer Betriebe vor die Frage nach dem „Was kommt danach?“
Wenn für das eigene Lebenswerk in der Familie kein Nachfolger vorhanden ist, bleibt oft der Ruf nach dem Verkauf der Immobilie oder aber nach einem geeigneten Betreiber beziehungsweise Pächter. Und genau hier entsteht ein interessantes Potenzial für Startups, zum Beispiel für angestellte Hoteliers und Gastronomen, die ihren Traum, endlich selbstbestimmt als Unternehmer im eigenen Betrieb arbeiten zu können, verwirklichen wollen.

QUELLE: DEHOGA

Langfristige Lösungen für Eigentümer und Betreiber

Diesem wachsenden Bedarf folgen wir bereits seit einigen Jahren mit der Beratung von Eigentümern, Pächtern, Existenzgründern, Betreibergesellschaften. Die Beratung hat das Ziel, Investoren oder Eigentümer von Hotel- und Gastronomieobjekten mit Pachtinteressenten/Betreibern zusammenzubringen und in eine langfristige Partnerschaft zu begleiten. Dabei arbeitet das Consulting Unternehmen nicht als Immobilienmakler, sondern liefert objektive Beratung für beide Seiten. Das macht Sinn, denn es folgt dem Bedarf des Marktes: Eigentümer von privatgeführten Hotelimmobilien suchen in den Regel ungern den Weg zu provisionsabhängigen Maklern, sondern wünschen sich eine objektive »Rundum-Beratung«, damit ihr Lebenswerk in die richtigen Hände übertragen wird. Ähnliches gilt auch für Existenzgründer.
Die Leistungen für Verpächter reichen von der Ertragswertanalyse ihres Betriebes zur Vorlage an künftige Pachtinteressenten, Immobilienbewertung mit Antworten auf alle technischen Fragen bis zur Erstellung eines marktfähigen Exposees mit Kennzahlen und Objektdetails. Dabei steht im Vordergrund: Wie steht der Betrieb derzeit finanziell da? Wie sieht die wirtschaftliche Tragfähigkeit in Zukunft aus? Auch Themen wie Altersabsicherung werden geregelt. Im Übergabefahrplan steht, wie der Betrieb gesichert in andere Hände übergehen kann. Letztlich profitieren davon auch die Pachtinteressenten.

Loslassen mit Hilfe des Mediators

Die Suche und Auswahl geeigneter Pächter/Betreiber nach Fachkompetenz, Kreditwürdigkeit und Leumund mit eingehender Referenzprüfung schließt sich an. Sobald ernsthafte Pachtinteressenten zur Verfügung stehen, erfolgt die Plausibilitätsprüfung ihres neuen Betreiberkonzepts. Auch beim ersten gegenseitigen Kennenlernen sind Verpächter und Pachtinteressent nicht allein gelassen. Die Berater begleiten sogar die Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss. Insbesondere bei Fällen der Altersnachfolge und des Übergangs vom Senior auf einen neuen Pächter stehen wir auf Wunsch als Coach bereit. Denn nicht selten muss der Prozess des »Loslassens« und »Übernehmens« durch systematische Mediation begleitet werden.
Die Basis dieser Beratung bilden nicht nur jahrzehntelange Branchenexpertise und Methodenkompetenz aus der Suche nach Spitzenkräften und in der Nachfolgeberatung. Zusätzliches Know-how rundum die Wertschöpfungskette einer gastgewerblichen Immobilie, ein bewährtes Netzwerk von Experten und strenge Diskretion in der Mandatsdurchführung sichern den nachhaltigen Erfolg für Eigentümer und Existenzgründer ab. ●