

Unternehmenskonzept



Die
sozial-gastronomische
Einrichtung
in Halle
für (H)alle

Grunddaten

Gründung:
April 2019

Gründer:
Thomas Erber

Kontakt:

Das Ding in Seeben
Vereinsheim KGV „Frohes Schaffen“ e.V.
An der Witschke 30
06118 Halle

01785851535

kontakt@das-ding-in-seeben.de

www.das-ding-in-seeben.de

Inhaltsverzeichnis

1	Grunddaten.....	2
2	Das Unternehmensbild.....	4
3	Kurzerklärung.....	4
4	Konkurrenzsituation.....	5
5	Stärken und Schwächen.....	5
6	Zielgruppe.....	5
7	Kundennutzen.....	5
8	Herstellung und Produktion.....	5
9	Entwicklungsstand.....	6
10	Marktanalyse.....	7
11	Gesamtmarkt.....	7
12	Marktsegmentierung.....	7
13	Marktpotential.....	7
14	Marketing.....	8
15	Preispolitik.....	8
16	Kommunikationspolitik.....	9
17	Vertriebspolitik.....	9
18	Unternehmen und Organisation.....	10
19	Standort.....	10
20	Firmenphilosophie.....	10
21	Rechtsform, Geschäftsform, Eigentum.....	10
22	Organisation und Öffnungszeiten.....	10
23	Personal.....	10
24	Kosten.....	11
25	Risikomanagement.....	11
26	Erklärung zu mir selbst.....	12
27	Die Erklärung zu Mir und meinem Denken.....	12
28	Gründe für die Entscheidung zur Selbständigkeit.....	13

Das Unternehmensbild

Kurzerklärung

Im Vordergrund steht neben der Gewinnerzielung die Förderung sozialer, kommunaler und kultureller Strukturen, sowie die Steigerung der Nachhaltigkeit, Naturverbundenheit und Gesundheit. Dafür wird eine Begegnungsstätte benötigt, in der sowohl physische, als auch psychische Lehren, Produkte und Dienstleistungen angeboten werden.

Das Objekt, in dem diese Einrichtung etabliert werden soll, ist Eigentum eines Gartenvereins und damit ein Pachtobjekt. Es werden spezielle Angebote explizit für die Mitglieder des Vereins angeboten. Die Angebote umfassen unter Anderem eine Waschmaschine, später eventuell ein Duschbereich und sonstige Leistungen angeboten.

Geplant ist eine gastronomische Einrichtung in der es nicht nur Nahrungsmittel, sondern auch selbst erzeugte Produkte, Gesellschaftsbeschäftigung und einen Internetzugang/Drucker/EDV-Technik gibt. Weiterhin wird nahezu wöchentlich eine Lehrveranstaltung stattfinden, in der die Öffentlichkeit einbezogen wird. Die Themen der Seminare richten sich nach der Nachfrage und werden durch Interessenten inspiriert. Das heißt, dass angesagte Themen höher frequentiert stattfinden. Auch saisonbedingte Veranstaltungen und Kurse sind Teil des Themenbereichs. Bei bestimmten Kursen richten sich die Termine nach der Teilnehmeranzahl, was bedeutet, dass bestimmte Seminare dann stattfinden, wenn die Teilnehmeranzahl einen Wert erreicht hat, an dem es sich rentiert diesen Kurs zu führen. Auch Seminarführungen Dritter sind geplant, indem externe Personen die Kurse leiten.

Das Objekt kann für Privatveranstaltungen gemietet werden, wobei die gastronomische Bewirtung entweder selbst übernommen und damit eine höhere Pauschale beanschlagt wird oder die Bewirtung wird übernommen, wodurch die Vergütungskosten von dem Mieter übernommen werden.

Es werden Jungmusiker und Kleinkünstler angesprochen, die ihre Darbietung kostenfrei zur Schau stellen können. Sie sind jedoch verpflichtet eine gewisse Gästeanzahl zu gewährleisten.

Spezielle Veranstaltungen für verschiedenste Zielgruppen werden mehrmals im Jahr abgehalten, um die Popularität zu steigern.

Die angebotenen selbsterzeugten Produkte können Nahrungs-/Verbrauchsmittel, elektro-/informationstechnische Entwicklungen oder künstlerische/handwerkliche Gegenstände sein. Nach Herstellung eigener Produkte können diese auch als Seminarthema zum Eigenbau oder Handhabung umgesetzt werden.

Konkurrenzsituation

In der Nähe der geplanten Begegnungs- und Tagungsstätte gibt es ein Gasthaus, welches aber keine Konkurrenz darstellt. Im Übrigen sind bestehende Begegnungsstätten bei weitem nicht so breit aufgestellt, wie ich mir das bei meiner Umsetzung vorstelle. Das umfassende Angebot, welches ich mir vorstelle und verknüpfe, schafft darüber hinaus ein Alleinstellungsmerkmal.

Alleinstellungsmerkmal:

Zuallererst möchte ich in diesem Zusammenhang das komplexe Angebot nennen, was sich in dieser Form in keiner „üblichen“ Begegnungsstätte, wie sie von öffentlichen Trägern organisiert wird, finden lässt.

Allgemeine Förderung alternativer Energien! Weiterhin plane ich zukünftig über einen Biomeiler die Warmwassererzeugung des Objektes und ferner durch Kraft-Wärme-Kopplung ein Blockheizkraftwerk zu betreiben. Mit der Umsetzung dieser Idee möchte ich ein ökologisches Zeichen setzen und den Menschen funktionierende Alternativen aufzeigen, welche diese auf eigenen Grundstücken ebenfalls umsetzen können.

Stärken und Schwächen

Die Stärken liegen in dem Wiedererkennungswert, in der Spezifizierung außergewöhnlicher Thematiken, welche aber viele tangiert. Auch der Standort ist für diese Art von Betrieb ein austarierter Platz, um ein Überlaufen zu verhindern, aber für eine stabile Nachfrage sorgt.

Die Schwächen sehe ich darin, dass ich eine kleine Plattform anbieten möchte und dies auch nicht zu vergrößern gedenke.

Zielgruppe

Jeder Mensch, jedes Geschlechts, in jedem Alter kann bei mir etwas finden, was ihn anspricht. Seien es technische, handwerkliche, soziale oder sonstige Interessen, die Jemanden bewegen. Unter Anderem auch altersgerechte Küche für Jung oder/und Alt oder die tierischen Begleiter, sind ein paar wenige Themen, um eine Begegnungsstätte für verschiedene Generationen interessant zu machen. Auch gesundheitstechnische, naturbezogene und wissbegierige Suchende werden angesprochen.

Kundennutzen

Sowohl Kenntnisaustausch und -erweiterung, Förderung sozialer Interessen, Ausgleich des Alltags, Erwerb von lebensqualitätssteigernden Hilfsmitteln und Fähigkeiten. Jeder Besuch soll einen positiven und produktiven Sinn vermitteln, auch wenn es allein ein Lächeln des Besuchers ist. Die Besucher sollen sich heimisch fühlen und entspannen können.

Herstellung und Produktion

Die Entwicklung von elektro-/informationstechnischen Waren steht im Hintergrund und wird während des laufenden Betriebes ausgeführt, wenn die Zeit es zulässt. Unter Anderem werden Endlösungen für Kleinautomation entwickelt, welche sich kostensparend gestalten.

Auch Handarbeiten aus Lehrveranstaltungen und saisonbedingter Selbstherstellungen werden angeboten. Zu den hergestellten Produkten zählen unter Anderem Nahrungsmittel, Dekoration, Bekleidung und Hilfsmittel.

Es werden keine Serien- oder Massenproduktionen stattfinden. Es werden aber Lehrgänge zu der Entwicklung, Funktionsweise und Herstellung angeboten, in der auch Produkte erworben werden können.

Die Nachhaltigkeit ist äußerstes Gebot und wird so gut es möglich ist implementiert.

Auch ist es möglich, dass eine Selbsthilfwerkstatt mit eingebaut wird.

Entwicklungsstand

Derzeit ist das Gebäude noch nicht bezogen, daher ist noch keine praktische Umsetzung für den Ausbau des Objektes möglich. Die Kommunikation mit Gleichgesinnten, Erweiterung des Angebotsspektrum, sowie die Planung und Entwicklung der EDV sind in Arbeit.

Marktanalyse

Gesamtmarkt

Auf dem Markt ist kein Unternehmen realisiert, welches die Bandbreite an Innovation bietet. In Halle gibt es nur wenige gastronomische Einrichtungen, die Veranstaltungen geben und ihre Räume vermieten. Welche jedoch keine Lehrveranstaltungen oder Verkaufstheke besitzen und auch mit ihrer Angebotsausrichtung keinerlei Schnittpunkte zu meinem besitzt.

Marktsegmentierung

Das Unternehmen hat die vier Haupteinnahmequellen Gastronomie, Vermietung, Veranstaltung und Verkauf, sofern im Laufe des Betriebs keine weiteren Quellen gefunden werden.

Die erzeugten Güter und technischen Waren werden mit dem höchstmöglichen Maß an Qualität produziert und sollen durch seinen ökologisch-nachhaltigen Aspekt den Kundenstamm fördern. Beispiele für Nahrungsmittel sind Konfitüre und Kuchen.

In der Gastronomie werden Speisen hergestellt, die durch ihre Individualität eine Einzigartigkeit sind. Das Angebot ist nur für Besucher, was den Kunden dazu animiert öfter zu kommen, da er stets etwas Neues bekommt.

Die Vermietungen von Gegenständen und Räumen ist für diese Preiskategorie ein Anzugspunkt für Kunden. Auch für Studenten ist der Rabatt auf die Vermietung für Lehrzwecke eine ansprechende Option.

Der Verkauf ist hauptsächlich für die Besucher des Objektes. So dass die Besucher auch immer wieder vorbeikommen.

Die Veranstaltungen werden stets individuell gestaltet und sollen durch ihre Abwechslung den Kunden bei den nächsten Veranstaltungen erneut anziehen. Geplante Themen für Seminare sind Computerbedienung für Einsteiger, kochen, Yoga, Kräuterwanderungen, Veranstaltungen wie Feste können, je nach geplanter Größe, auch außerhalb der Örtlichkeit stattfinden.

Marktpotential

Das Potential ist groß, da ich mit vielen Menschen gesprochen habe, die an vielen Thematiken meiner Angebote interessiert sind. Auch werden durch die spezifischen Angebote immer neue Besucher kommen, um mit ihren Interessen und Ideen die Angebotsvielfalt zu erweitern.

Marketing

Preispolitik

Die Preise hängen stark mit der jeweiligen Komplexität und der Materialpreise zusammen. Sie werden vom Preis-Leistungs-Verhältnis her so gut wie möglich erstellt und sollen die Attraktivität der Produkte dadurch erheblich anheben.

Im gastronomischen Sektor werden die Preise für einfache Speisen niedrig gehalten und für Großkochprojekte wird sich an den Unkosten orientiert. Die Preise für alkoholische Getränke werden während des Tagesbetriebs hoch gesetzt und ab vier Uhr zum Abend hin gesenkt. Hauptsächlich gibt es jedoch alkoholfreie Getränke, die stündlich durch einen Zufallsgenerator im Preis variieren.

Die Unterhaltungsangebote wie Spiele und Bücher können durch eine Leihgebühr im Haus genutzt werden. Die erste Verleihung gibt ein Rabattkärtchen, welches am Ende des Tages verfällt.

Es gibt fast täglich Hausangebote, welche billiger sind, als spezielle Zubereitungen.

Für die verschiedenen Lehrgänge ist der Preis abhängig von dem Dozenten. Weiterhin gibt es die Möglichkeit an Lehrgängen, in denen etwas hergestellt wird teilzunehmen, auch ohne das Endprodukt zu kaufen. Dadurch sind nur die Teilnahmegebühren fällig. Die dadurch anfallenden Endprodukte werden nach genauer Prüfung weiterverkauft.

Natürliche oder Verbrauchsgüter werden alle selbst in Eigenproduktion gefertigt und sind an der Theke erhältlich. Solange der Vorrat reicht ist hier angesagt, denn die meisten sind limitierte Anfertigungen. Somit sind die Kunden eher gewillt etwas einzigartiges zu probieren.

Die Veranstaltungen werden pro Person abgerechnet und sind eher symbolisch. Sie sollen viele Leute anziehen und nur die Betriebskosten finanzieren. Dafür werden Themenabhängig verschiedene Arten an Waren angeboten.

Technische Eigenentwicklungen werden in verschiedenen Stadien verkauft. Entweder als Rohanleitung, Fertigbausatz oder fertiges Endprodukt. Wobei die Preissteigerung progressiv verläuft, um erstens die Interesse an Seminaren zur Herstellung zu fördern und durch den Eigenbauwert, welcher mit erweiternden Spezialanfertigungen als Werbeträger fungiert.

Frage- und Bewertungsbögen liegen immer am Tresen bereit und werden für jeden Lehrgang spezifisch angepasst.

Angebot		Preis [€]
Essensangebote	Kleinspeisen	~ 4,00
	Hauptspeisen	~ 7,00
	Nachspeisen	~ 4,00
Getränke	Flaschen	1,00 – 2,50
	Wasser	~ 0,30 / 0,33l
	Heißgetränke	0,50 – 1,00 / 0,33l
Seminare	Themenabhängig	10,00 – 50,00
Handarbeiten	Material-/Aufwandsabhängig	
Raumvermietung	Fremdversorgung	Ab 150,00 + Kauti
	Eigenversorgung	Ab 50,00 + Kauti
Temporäre Angebote/Veranstaltungen	Umstandsbedingt	25,00 – 50,00

Ungefähre Preisangaben

Kommunikationspolitik

Über erweiternde Sonderanfertigungen, welche bei Teilnahme an Seminaren zusätzlich erhältlich sind, werden Markenname und Produktqualität zum Werbeträger. Der Primäre Aspekt ist, dass die Eigenproduktion des Teilnehmers länger darüber sprechen lässt.

Spielehäuser gibt es in Halle keine Hand voll. Durch eigene Spielentwicklungen und besondere Angebote, werden junge Menschen als Zielgruppen angesprochen. Skatrunden und ähnliche Spiele werden wiederum die älteren anziehen. Kleine Turniere oder Themen-Spieleabende sind weitere anziehende Angebote.

Der gastronomische Part wird durch Individualität und temporäre Angebote interessant gehalten. Auch Teilnahmen bei Streetfood-Events und Großveranstaltungen sind zeitgeistliche Werbeträger.

Es gibt auch die Möglichkeit die Hauseigenen Rechner, Drucker und Internetanbindung zu nutzen.

Es werden über die eigene Internetseite die Angebote vermittelt und die Termine aufgeführt. Auch eine Diskussionsplattform oder ein Forum werden im weiteren Verlauf implementiert. Es werden Flugblätter, Zeitungsartikel und andere Medien genutzt, um den Älteren die Existenz und das Angebot des Unternehmens nahezubringen.

Vertriebspolitik

Einige Waren können zum Versand angeboten werden, was aber mit zusätzlichen Kosten verbunden ist. Es wird jedoch nicht explizit angeboten.

Unternehmen und Organisation

Standort

Das Gebäude hat einen Gastraum im Innenbereich (~88m²) und eine überdachte Terrasse (~72m²), zwei Toiletten, Küche, Arbeits- und Lagerräume. Es gibt Parkmöglichkeiten, eine Bushaltestelle in der Nähe

Firmenphilosophie

Wir sind alle Menschen. Wir sind alle Lebewesen. Lebewesen brauchen Erfahrungen, um zu wachsen, um erfüllt zu werden, um sich und dadurch auch Andere lieben zu können.

Daher sollte das Leben geachtet und geschätzt werden. Es sollte gelebt werden und glücklich machen.

Glücklich sein und glücklich Sein, sind unterschiedliche Formen der Lebensauffassung. Wenn wir lernen wieder auf unseren Körper zu hören, dann können wir das schaffen, was wir uns vornehmen, um auf ein höheres Level der Zufriedenheit zu kommen.

Nur mit Hingabe und Ausdauer kann jeder alles erreichen. Die einfachste Möglichkeit ist es Kenntnisse zu vermitteln, wie etwas verwirklicht werden kann. Dies kann über die verschiedensten Medien realisiert werden. Persönlicher Kontakt und individuelle Beratung zählen zu den wichtigsten Faktoren, beim lernen.

Ein gesunder Körper kann nur von einem gesunden Geist geführt werden. Gesundheit kann man nicht erlernen, aber Lebensweisen und Praktiken kann man vermitteln, aus denen heraus alles gesundet.

Aus einem gesunden Geist wird alles entstehen, was der Mensch von morgen zum stehen braucht. Ohne Stützen. Er wird sogar laufen und springen können, ohne dass er einen Herzinfarkt bekommt. In seinem Denken wird er sich auf sein Leben beziehen und merken, wie wenig er braucht, um glücklich zu sein.

Rechtsform, Geschäftsform, Eigentum

Das Unternehmen wird von mir allein gegründet, geführt und verwaltet. Es wird daher keine geplante Vergesellschaftung geben. Es ist ein Einzelunternehmen und daher die Rechtsform eine Einzelunternehmen. Das Gebäude ist ein Pachtobjekt. Das Inventar wird größtenteils gekauft.

Organisation und Öffnungszeiten

Die Organisation wird von mir geführt. Während beruhigtem Kundenbetrieb, werde ich an weiteren Projekten arbeiten, welche ich durch den Verkauf oder Seminare über dem Unternehmen absetzen kann. Außer an zwei Ruhetagen in der Woche, ist geöffnet. Wobei die Öffnungszeiten an Veranstaltungstagen sich nach der Veranstaltung richten. Die regulären Öffnungszeiten sind in dem Pachtvertrag festgesetzt.

Personal

Nur zu größeren Veranstaltungen werden weitere Personen gebraucht, die die Zeit der Veranstaltung über eingestellt werden. Ansonsten werden nur ehrenamtliche Mitarbeiter beschäftigt.

Kosten

Die laufenden Kosten sind eher gering, da das Gebäude klein ist und sich das Konzept an Energieeffizienz und -optimierung orientiert. Zudem werden hauptsächlich Eigenproduktionen zur Nutzung/ zum Verbrauch gestellt, um Kosten zu sparen und die den Wiedererkennungswert zu steigern.

Risikomanagement

Zu Mir:

Meine Stärken liegen darin, Einzigartigkeiten zu finden, diese zu konzipieren und umzusetzen. Weiter sind es meine Ausdauer und Unnachgiebigkeit, Dingen eine spezielle Note zu verleihen. Das Streben nach mehr Wissen, die Umsetzung und Implementierung in meine Projekte, führe ich auch mit auf, da aus Diesem heraus mein Fähigkeitenreichtum stetig wächst. Wodurch ich mir unter Anderem das Handwerk der Kochkunst selbst angeeignet habe.

Es besteht das Risiko des Ausbleibens der Kundschaft oder einer Erkrankung. Dieses Risiko werde ich unter Zuhilfenahme eines Unternehmensberaters innerhalb des Aufbaus des Unternehmens ausgleichen.

Nach Betrachtung der Gesamtsituation und dem Abwägen der Chancen und Risiken komme ich zu dem Schluss, dass für die geplante Unternehmung deutlich mehr Chancen als Risiken bestehen.

Erklärung zu mir selbst

Die Erklärung zu Mir und meinem Denken

In meinem Leben habe ich sehr viele technische Kenntnisse gesammelt, die in mir Interesse nach Mehr geweckt haben. Jedoch habe ich immer wieder mitbekommen, dass es nicht nur allein um die stetige Weiterentwicklung der technischen Leistungen geht, sondern viel mehr darum ein geistiges und menschliches Niveau zu erreichen, in dem sich das Künstliche symbiotisch mit dem Natürlichen ergänzt, um eine allumfassende Vollkommenheit zu bilden. Das ist die einzige Möglichkeit sich zu erweitern und ohne Konfrontation ein gesundes, nachhaltiges und würdigendes Leben führen zu können. Dies gilt sowohl für jeden selbst, als auch für die Gemeinschaft und der allgemeinen Gesellschaft. Um dieses umzusetzen und zu realisieren, braucht es einen Versammlungsort, der sich als Treffpunkt, Organisationsplattform und Unterhaltungs-/Bildungsstätte versteht. Hier ist jeder zu Hause und gern gesehen.

Seitdem ich aus meinem Elternhaus ausgezogen bin, habe ich für meinen Mitbewohner und mich gekocht. Ich habe mich schon damals nicht für Instantküche oder TK-Junkfastfood interessiert, da der geschmackliche und gesundheitliche Aspekt sehr fragwürdig ist. Aufgrund meiner Ernährungs- und Lebenseinstellung in den letzten Jahren, habe ich mich zu einem leidenschaftlichen Koch entwickelt.

Da ich mich sehr für die Ökologie und Nachhaltigkeit einsetze, bin ich natürlich viel in der Natur unterwegs und auch aktiv beim Anbau von absolut-biologischen Naturgaben tätig. Ob grün, rot, gelb oder violett... jede Art von Pflanze kann verarbeitet werden, egal ob sie unter- oder oberirdisch wächst, ob sie einen sonnig-trockenen oder eher einen dunkel-feuchten Ort braucht oder ob sie ein sandig-lockeres oder ein lehmig-festes Substrat benötigt, um sich optimal ausbilden zu können. Besonders neue und nicht mehr aktuelle Anbaumethoden, welche jedoch zum Beispiel einen erhöhten Ertrag erbringen, sind für mich interessant.

Auch wenn wir heutzutage an jeder Ecke zu hören bekommen, dass unser gesamter Planet ausgebeutet und nichts dagegen unternommen wird, bin ich der festen Überzeugung, dass eine Änderung nur dann stattfinden kann, wenn wir uns wieder mit der Natur und dem Leben identifizieren. Die meisten Menschen wissen nicht, dass sich vor ihrer Tür eine komplette Apotheke befindet, die einerseits kostenfrei und andererseits gesundheitsförderlicher ist, als die chemisch extrahierte oder synthetisierte Pillenform.

Den Menschen kann über Seminaren die Natur und ihre nachhaltige Nutzung wieder zugänglich gemacht werden. Auch dem (Über-)Konsumverhalten und dem defekten Werteverständnis der Bevölkerung kann Einhalt geboten werden, wenn eine Alternative geboten, die Kenntnisse dafür vermittelt und eine Verbesserung des Allgemeinwohls ermöglicht wird. In vielen alltagsnötigen Anwendungen sind große Wissenslücken, welche mit theoretisch-praktischen Lehrstunden gefüllt werden können, welche von fachkundigen Menschen geleitet wird.

Elektronische Geräte werden immer komplexer und somit auch ihre Handhabung. Dass viele jedoch nicht mit der Bedienung zurecht kommen ist ein verschenktes Potential, was sich sowohl bei der Arbeit und im Privatbereich für viele nachteilig auswirkt. Durch verständnis- und hingebungsvoller Betreuung ist selbst einem Affen die Nutzung von EDV-Werkzeugen verständlich erklärbar.

Es gibt zu jeder Thematik ein riesiges Spektrum an Leistungen, die angeboten werden können. Lasst uns beginnen ;)

Gründe für die Entscheidung zur Selbständigkeit

Ich möchte mir meinen Traum erfüllen, unabhängig von Arbeitgebern, eigene Strategien und Konzepte zu entwickeln und gewinnbringend umzusetzen.

Für ein erfolgreiches Gelingen kann ich viele Stärken aufweisen. Neben dem Geschick für Organisation und Planung, besitze ich ein hohes Maß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Ich bin kontaktfreudig und wortgewandt und kann gezielt den Dialog mit den Kunden suchen und serviceorientiert denken und handeln.

Ich bin in der Lage, realistische Ziele zu formulieren, den Erfolg zu prüfen und mein weiteres Vorgehen an die Situation anzupassen. Dabei zähle ich nicht nur auf meine berufliche Erfahrung und hohe Zuverlässigkeit, sondern auch auf meine Hartnäckigkeit und die Fähigkeit, Misserfolge zu analysieren und alternative Wege und Lösungen zu finden.

All diese Eigenschaften und Motivationen qualifizieren mich zur Leitung eines eigenen Unternehmens. Die Vorbereitungszeit von etwas mehr als einem Jahr habe ich gedanklich intensiv genutzt, um mich auf diese Herausforderung vorzubereiten.

Mein Herz schlägt dafür, den Menschen etwas Einzigartiges zu bieten und sie gleichzeitig zu motivieren. Und genau das kann und werde ich mit meinem Konzept auch umsetzen.