



Holst & Partner

Betriebsberatungs- und Projektentwicklungsgesellschaft
für Gastronomie und Hotellerie mbH

Ihr Team für mehr Erfolg

Praxisnah. Individuell. Partnerschaftlich

Fit für die Zukunft durch Beratung und Begleitung:

- ✓ Existenzgründung
- ✓ Unternehmensnachfolge
- ✓ Beratung und Betreuung
- ✓ Projekt-Entwicklung
- ✓ Seminare und Workshops



Holst & Partner

Betriebsberatungs- und Projektentwicklungsgesellschaft
für Gastronomie und Hotellerie mbH

Mit **Sicherheit** in die Existenzgründung?!

Unser 7-Punkte-Check für Sie

1. Phase: Prüfung (kostenfrei)

Erstgespräch gerne auch über Skype etc.

1. der persönlichen Voraussetzung im Erstgespräch mit Schwerpunkt fachliche Qualifikation und Risikobereitschaft
2. Gründungsvorhaben / Konzept / Verträge / Vision
3. Personalplanung und mögliche Partnerschaften
4. Produkt- und Dienstleistungspalette
5. Rechtsform / **Verträge**
6. Vertriebs- und Marketingkonzept
7. **Investition und Grobkostenschätzung**

2. Phase: Optimierungsvorschläge / Kurzkonzept

Empfehlungskatalog für

Basiskonzept, Objektgröße, Angebotsschwerpunkte sowie Finanzierungsvorschlag unter Einbeziehung von KfW-Darlehen, Partnern der Getränkeindustrie sowie sonstiger Kapitalgeber

795,00 Euro zzgl. 0,50 Euro pro km zzgl. gesetzlicher MWSt.

Das Angebot ist gültig bis zum 31.12.2022

Hans-Joachim Holst

Unternehmensberatung mit zertifiziertem
Qualitätsmanagement nach QM DIN ISO 9001
Vorstand Gastgewerbe (B.I.G. e.V.)



Reservieren Sie umgehend Ihren persönlichen 7-Punkte-Check!

Vorab-Info-Hotline: 0171 - 51 41 160

Web: holst-und-partner.de



Objekt-Quick-Check zur Regelung der Unternehmensnachfolge

Sie möchten Ihren Betrieb auf **Verkaufs- und Verpachtungsmöglichkeiten** prüfen?
Sind Sie „**fit für den Verkauf**“?

Unser Angebot

Anstelle von 1095,00 Euro **nur 895,00 Euro zzgl. MWSt.** inklusive Fahrtkosten für gastgewerbliche Betriebe, für Hotelbetriebe 995,00 Euro.
Eine mögliche Übernachtung wird vom Auftraggeber gestellt.

Dieses Angebot ist gültig bis 31.12.2022.

- ✓ Informationsgespräch
- ✓ Objekt-Inaugenscheinnahme
- ✓ Aufnahme der objektrelevanten Eckdaten sowie Sichtung eventuell vorliegender Gutachten
- ✓ Analyse der BWAs 2019 - 2022
- ✓ **Empfehlungskatalog zum Verkauf / zur Verpachtung**
- ✓ Sind meine Verkaufspreis-Vorstellungen realistisch?
- ✓ Wie finde ich seriöse Käufer/Pächter?
- ✓ **Was sind die nächsten Schritte?**

Reservieren Sie umgehend Ihren persönlichen Quick-Check!

Projektentwicklung / Machbarkeitsprüfung

Über 20 Jahre Branchenkenntnisse in der Beratung und Planung helfen Ihnen bei der Bewertung neuer Projekte und der Aktivierung bestehender Objekte.

Konzeptanalyse

Überprüfung und Analyse von Standort, Objekt, Nachfrage und Wettbewerb auf Plausibilität und Marktfähigkeit.

Angebotsgestaltung

Optimierung und Ergänzung des Speisen-, Getränke- und Non-Food-Angebotes

Planung bzw. Optimierung des Raumkonzeptes

Küche, Nebenräume, Nebenflächen sowie Hotelbereiche

Finanzierungssicherung

Gespätsbegleitung bei Banken und Brauereien unter Berücksichtigung von Förderprogrammen speziell für Existenzgründer

Umsatz- und Liquiditätsplanung

Prognose auf Basis der zu erarbeitenden Grundlagen und Erfahrungswerte vergleichbarer Betriebe

Wirtschaftlichkeit

Analyse und Darstellung auf Basis von Betriebsvergleichszahlen/Benchmarks

Personalentwicklung

Akquise-Begleitung, Vertragsgestaltung inkl. Stellenbeschreibung, Coaching

Expansion/Multiplikation

Prüfung mit Vorschlägen für Franchising, Lizenzierung oder Verkauf beziehungsweise Verpachtung

Gerne begleiten wir die Umsetzung der vorgenannten Punkte unter Berücksichtigung notwendiger, zeitgemäßer digitaler Tools.

Beratung & Betreuung für Gastronomie, Hotellerie und Handel

Holst & Partner begleitet Sie auf Wunsch gezielt bei Ihrem Projekt bzw. in Ihrem Unternehmen. Von der Existenzgründung bis zur Nachfolge vertrauen Sie auf unsere Erfahrung, wie viele andere erfolgreiche Kollegen.

Die Zusammenarbeit ist zeitlich und inhaltlich auf das jeweilige Projekt präzise abgestimmt und kann auf Ihren Wunsch auch mehrere Schwerpunkte abdecken.

Holst & Partner Schwerpunkte:

1. Existenzgründung

Von der Idee bis zum eigenen Objekt. Wir unterstützen Sie bei der Konzeptentwicklung, dem Businessplan, der Finanzierung inklusive Fördermittelcheck sowie vor und nach der Eröffnung mit innovativem Marketing.

2. Nachfolgeregelung

Verpachtung oder Kauf - welcher Weg ist der richtige? Individuell auf Ihre Situation bezogen beraten wir Sie kompetent und zuverlässig.

3. Marketing und Werbung

Neue Gäste zu gewinnen und zu binden ist das wichtigste Ziel für jeden Gastronomen und Hotelier (**siehe auch Hotelmarketing auf www.holst-und-partner.de**).

Die Holst & Partner-Systematik unterstützt Sie auf erstaunlich einfache Weise dabei, dieses Ziel zu erreichen und in wenigen Monaten Ihren Umsatz signifikant zu steigern.

4. Auslastungs-Steigerung durch Revenue Management

Wirtschaftlich erfolgreich zu sein bedeutet, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Unter Revenue Management oder Ertragsmanagement verstehen wir die dynamische und flexible Preis- und Kapazitätssteuerung des Zimmerertrages. Steuern Sie ab sofort Ihre Auslastung individuell und optimieren die erzielbaren Zimmerpreise mit einer neuen, dynamischen Preisstrategie.

5. Personal-Akquisition

Anzeigen- und Vertragsgestaltung, Vorselektion und Stellenbeschreibung.

6. Operative Beratung, Sanierung und Turnaround

Wachstum bedeutet Veränderung. Oft wird die Wichtigkeit neuer Betriebs- und Organisationsstrukturen übersehen. Werden Sie effektiver. Wir optimieren mit Ihnen Ihre internen Strukturen, bilden Ihre Mitarbeiter individuell weiter und lassen sie vor Ort coachen.

7. Auch in Krisenzeiten begleiten wir Ihren Neustart

Die Abwendung einer Insolvenz bei hoher Verschuldung ist möglich. Gehen Sie mit uns gemeinsam neue Wege - wir helfen Ihnen gemeinsam mit unseren Partner-Anwälten!



Gern nennen wir Ihnen Referenzen.

Vorab-Info-Hotline: 0171 - 51 41 160

Nutzen Sie unsere fachliche, soziale, methodische und unternehmerische Kompetenz!
Genießen Sie den Spirit unserer Referenten!
Gewinnen Sie Kraft, viele Ideen und neuestes Wissen!

Seminare und Vorträge

1. Aktives Verkaufen im Restaurant

Ziel: Verkaufen, verstehen und professionell das Richtige anbieten.
Mehrwert: Leitfaden zum Gewinnen zusätzlicher Gäste: die besten Verkaufstipps und -tricks für Sie und Ihre Restaurantmitarbeiter.

2. Zeit- und Zielmanagement und neue Arbeitstechniken

Ziel: Lernen, mit punktgenauen Analysen das Richtige zu tun und zum richtigen Zeitpunkt es richtig zu tun.
Mehrwert: Persönlicher Ausgleich und Zufriedenheit im Team und im privaten Umfeld.

3. Optimale Büro-Organisation

Ziel: Vom vollen zum leeren Schreibtisch.
Mehrwert: Macht langes Suchen überflüssig. Sie gehen wieder gern an Ihren Arbeitsplatz und empfangen Besucher, ohne vorher aufräumen zu müssen.

4. Mehr Gewinn durch Rezepturen/Kalkulation und Anwendung der Speisendiagnose

Ziel: Einfache Erstellung von Rezepturen zur Wareneinsatzkalkulation.
Gewinnbringende Anwendung der Speisendiagnose.
Mehrwert: Durch professionelle Erstellung von Rezepturen und Kalkulationen senken der Wareneinsatzkosten.

5. Richtig und aktiv Telefonieren

Ziel: Telefonisches Nachfassen z.B. nach Angebotsabgabe, Flyerversand und Gästeschreiben sowie Akquisition von Tagungen und Veranstaltungen
Mehrwert: Starke Umsatzzuwächse durch aktive Telefonakquise.

6. Motivation & Führung von Mitarbeitern und Führungskräften im Betrieb

Ziel: Sie lernen, Ihre notwendige soziale und unternehmerische Kompetenz richtig zu verstehen und zu verbessern.
Mehrwert: Optimales Betriebsklima.

7. Rezeptionsschulung - Topverkauf an der Rezeption

Ziel: Dieses Grundlagenseminar gilt als Einstieg in die teamorientierte Weiterentwicklung des Rezeptionsverkaufs. Umfassende Maßnahmen und Ideen für Top-Umsätze durch Optimierung Ihrer Vertriebskanäle.
Mehrwert: Durch Kategorienverkauf und Yieldmanagement 20% mehr Umsatz im Logisbereich.

Vorträge

Innovative Marketing-Grundlagen und -Ideen für die Gastronomie

25% mehr Umsatz durch kontinuierliche und systematische Marketingplanung

Küche der Zukunft

Stressfrei im á la carte und Bankett (mehr als cook & chill)
20% weniger Personalkosten, 10% weniger Wareneinsatz bei besserer Qualität und geringerer Wartezeit für die Gäste

Alle unsere Seminarthemen können wir auch in einer Präsentation von ca. 45 Minuten als Vortrag zusammenfassen.



Honorare und **Ihr Nutzen** aus unseren Leistungen

Bei uns erhalten Sie nicht nur „schlaue Beratungsberichte“ sondern:

- ✓ Begleitung bei der praktischen Umsetzung **vor Ort**
- ✓ Auf Basis Ihrer Umsätze partnerschaftlich kalkulierte Honorare
- ✓ **Kurzfristige Umsetzung** möglich
- ✓ Hervorragendes Preis- / Leistungsverhältnis
- ✓ Nachweislich von mehr als 100 Partnerbetrieben, die durch uns und unsere Partner in kontinuierlicher Betreuung erfolgreich wurden und sind
- ✓ **Gerne nennen wir Referenzen**

Sie können Beratungen, Coachings, Trainings und Workshops auch als Einzeltermine buchen.

Honorare bei monatlicher Betreuung

bis 500 T Euro Umsatz	ab 895 Euro monatlich
bis 750 T Euro Umsatz	ab 995 Euro monatlich
bis 1 Mio Euro Umsatz	ab 1095 Euro monatlich
ab 1 Mio Euro Umsatz	frei verhandelbar

Die Angaben verstehen sich zzgl. Fahrtkosten, ggf. Übernachtungskosten und Verpflegung sowie gesetzl. MWSt.
Honorare gültig bis 31.12.2022.

Holst & Partner

Betriebsberatungs- und Projektentwicklungsgesellschaft
für Gastronomie und Hotellerie mbH



Hans Joachim Holst • Pfarrlandstraße 11 b, 14165 Berlin
Telefon: 030 - 814 908 37 • Email: info@holst-und-partner.de
Internet: www.holst-und-partner.de • [facebook.com/holstundpartner](https://www.facebook.com/holstundpartner)