

S1

*Concept*

  
www.*SchnitzelAlm*.de

## **Das Betreiber-Konzept**

Wer als a la Carte-Gastronom nicht laufend das Rad neu erfinden möchte, gerne wieder mal abends entspannt einschlafen möchte, auf ständige Zukunftsängste absolut verzichten kann, und endlich mal wieder Geld verdienen möchte . . .

. . . der sollte jetzt unbedingt weiter lesen!

## Der Status eines klassischen a la Carte-Gastronomen

- Er steht in der Regel sieben Tage die Woche im Betrieb und ist gezwungen, sich um alles selbst zu kümmern.  
(Man ist auf sich alleine gestellt und hat meist keine kompetente Unterstützung.)
- Ständige Kontrolle ob die Rentabilität stimmt.  
(Es fehlen die Kontroll-Instrumente und notwendigen Werkzeuge um die momentane wirtschaftliche Situation beurteilen zu können.)
- Immer wieder sich selbst und seine Mitarbeiter motivieren.  
(Nicht jeder Gastronom ist gleichzeitig auch ein guter Motivator und hat Zeit und Muße hier zeitnah die richtigen und notwendigen Schritte einzuleiten.)
- Es ist äußerst schwierig, ausgebildetes und gutes Fachpersonal zu bekommen.
- Ständig mit allen möglichen Lieferanten-Vertretern über Konditionen verhandeln.
- Existiert überhaupt eine sinnvolle Altersvorsorge, bzw. wie lange ist das Ganze auszuhalten.  
(Bleibt noch genug übrig, um für das Alter eine Reserve anzusparen?)
- Ein tatsächliches Privatleben findet praktisch nicht mehr statt.  
(Wann konnte man sich denn den letzten Urlaub finanziell und zeitlich leisten?)
- Unter dem Strich ist man froh, wenn man am Jahresende die sogenannte "schwarze Null" schreiben kann.  
(Zwangsläufig wird man sehr genügsam und ist schon damit zufrieden, dass man zu Essen und zu Trinken hat und kein Geld mitbringen muss.)
- Wie lange ist man bereit, unter diesen Voraussetzungen das unternehmerische Risiko und die Verantwortung zu tragen.

## Wie sieht die Alternative aus

- Raus aus dem Hamsterrad und nicht mehr im Kreis, sondern vorwärts in Richtung Ziel laufen!
  - Schluss mit den ständig neuen Überlegungen zu saisonalen Sonderkarten oder ertragsfreien Mittags-Abokarten
  - Keine zweifelhaften Events mehr organisieren, bei denen meist nur Arbeit und Kosten entstehen aber der Ertrag ausbleibt.
  
- Auf ein erprobtes Konzept zurückgreifen, das sich bereits über Jahre nachhaltig bewährt hat.
  - Gewissheit haben, dass die Ertragssituation stimmt.
  - Alle notwendigen Organisations- und Marketingmaßnahmen existieren in ausgefeilter Form.
  - Die Lieferantenkonditionen werden zentral optimiert und sind durch den Zentraleinkauf nicht mehr zu toppen.
  
- Ein Netzwerk kompetenter Partner nutzen, die sowohl konzeptionell wie auch im Tagesgeschäft unterstützen.
  - Ein fertiges, professionelles Marketing-Konzept nutzen.
  - Auf ausgefeilte Controlling-Instrumente zurückgreifen können.

## Wie stellt sich unsere Lösung dar

Übernahme des Schnitzelalm-Konzeptes mit folgenden Bestandteilen:

- Eine Karte mit 30 verschiedenen Schnitzel-Variationen.
  - Die Rezepturen wurden über Jahre ausgefeilt und standardisiert und gewährleisten dem Gast in allen Schnitzelalmen ein gleichbleibendes Geschmacks- und Qualitätserlebnis.
  - Die Zusammenstellung der Gerichte (Schnitzelvarianten; Beilagen; etc.) wurde über Jahre erprobt und optimiert.
  - Schnitzelgerichte sind als einziges Gericht über Jahre hinweg immer als Center Top 3 der Beliebtheitskala aufgeführt, und gehören damit zu den meistverkauftesten Essen, sind bei Alt und Jung gleichermaßen beliebt und unterliegen keinem kurzfristigen Modetrend.
  
- Erlebnis-Systemgastronomie mit entsprechendem Spaßfaktor
  - z.B. das beliebte 2 Meter-Schnitzel, ideal für Geburtstags-, Familien- oder Vereinsfeiern
  - Veranstaltungen unterschiedlichster Art, wie z.B.:
    - Motorsportveranstaltungen
    - Motivationsseminare mit coolen Rahmenprogrammen
  
- Ein Ambiente mit "Gästekaufgarantie"
  - Das Wort "Alm" suggeriert schon beim Vorbeifahren Gemütlichkeit und Bodenständigkeit.
  - Die Ausstattung im Allgäuer Stil spiegelt einen gewissen Urlaubsflair wieder.
  - Die Kleidung des Servicepersonals im Trachtenstil unterstützt diesen Punkt und vermittelt Gastfreundschaft.
  
- Ein äußerst wirksames Marketingkonzept
  - Schnitzelalm-TV: In den Gasträumen werden TV-Geräte installiert, auf denen in sinnvoller Abfolge verschiedene Spots gezeigt werden, wie:
    - Event-Berichte von Veranstaltungen
    - Werbung über unsere Nachspeisen, Cocktails oder Merchandise-Artikel, wodurch die Zusatzverkäufe deutlich verbessert werden
  - Intensive Nutzung von Internet-Plattformen
    - Professionelle Erstellung von Internet-Seiten, bei denen besonderes Augenmerk auf die Suchmaschinenoptimierung gelegt wird und auch aussagefähige Statistiken über das Zugriffsverhalten zur Verfügung stehen.
    - Die Internet-Auftritte werden laufend und in kurzen Abständen gepflegt und aktualisiert, da nur so eine positive Berücksichtigung der Suchmaschinen gewährleistet ist.
  - Social-Networks zu nachhaltigen und intensiven Marketing-Unterstützung einsetzen.  
 Die Schnitzelalm – Facebook – Plattform hat sich mittlerweile zu einem sehr stark frequentiertem Medium entwickelt, über das in hohem Maße neue Gäste gewonnen werden. Dies ist jedoch nur erheblichem Zeitaufwand von Fachleuten möglich, die sich verstärkt mit diesen Methodiken befassen und damit auch hervorragende Ergebnisse erzielen. Hier trennt sich eindeutig die Spreu vom Weizen. "Auch Posten will gelernt sein!"

- Gefragte Merchandise-Artikel
  - T-Shirts
  - Regenschirme
  - Das Programm wird nicht nur ständig ausgebaut und erweitert und erfüllt damit nicht nur den Zweck des Zusatzverkaufs und Erinnerungsfaktors, sondern ist auch eine wirksame Werbemaßnahme für die sonstigen Tätigkeitsfelder der Gesellschaft.
  
- Eine ausgefeilte Abfolge von Coaching-Maßnahmen sowohl für das Küchen- als auch das Service-Personal, da nur so eine exakte Einhaltung der diversen Vorgaben bei Rezepturen und Arbeitsabläufen gewährleistet ist. Auch der Chef ist gezwungen, sich weiter zu entwickeln.  
 Folgende Schulungsmodule existieren bereits:
  - Seminar Mitarbeiterführung
  - Kommunikation intern und extern
  - Motivationsseminar
  - Servicequalität
  - Betriebswirtschaft in der Gastronomie
  - Nutzung von Social Networks
 Das Angebot der Coaching-Module wird ständig ausgeweitet.
  
- Systemgastronomie ist nicht immer Fastfood!  
 Bei uns liegt hier die Betonung eindeutig auf "System". Je systematischer die Vorgehensweisen ausgetüftelt sind, umso geringer der Aufwand und besser der Ertrag.  
 Daher haben wir für die beiden Kerntätigkeiten innerhalb der a la Carte Gastronomie Handbücher entwickelt, die es sowohl dem Küchenpersonal wie auch dem Service erleichtern, ihre Tätigkeiten ohne Zeitverlust und mit bestmöglicher Effizienz zu erledigen.  
 Da die Vorgaben so exakt definiert sind, kann man bei der Personalrekrutierung auch gerne mal auf den Super-Koch verzichten, da mit unserem System beispielsweise auch ein Quereinsteiger durchaus in der Lage ist, sich schnell in die Thematik einzuarbeiten und kurzfristig eine vollwertige Arbeitskraft abzubilden.  
 So sind hier z.B. folgende Bereiche ausgearbeitet:
  - Arbeitsablaufpläne
  - Rezepturen
  - Produktionsabläufe
  - Service – Dienstabläufe
  - Detaillierte Service-Vorgaben
  - Maßnahmen zur Steigerung der Zusatzverkäufe
  - Reklamationsmanagement
  - usw.
  
- Klar definierte Controlling-Instrumente um jederzeit und vor allem rechtzeitig reagieren zu können wenn die entsprechenden Kennzahlen aus dem Ruder laufen.  
 Ausgefeilte Frühwarnsysteme sorgen hier für die Einhaltung der Businesspläne.
  
- Der Betreiber wird nach Übernahme des Schnitzelalm-Konzepts nicht alleine gelassen sondern genießt eine nachhaltige sowohl operative wie auch wirtschaftliche Projektbetreuung.
  
- Wir begleiten Sie zum erfolgreichen Unternehmertum.

## Wie kommen wir zusammen

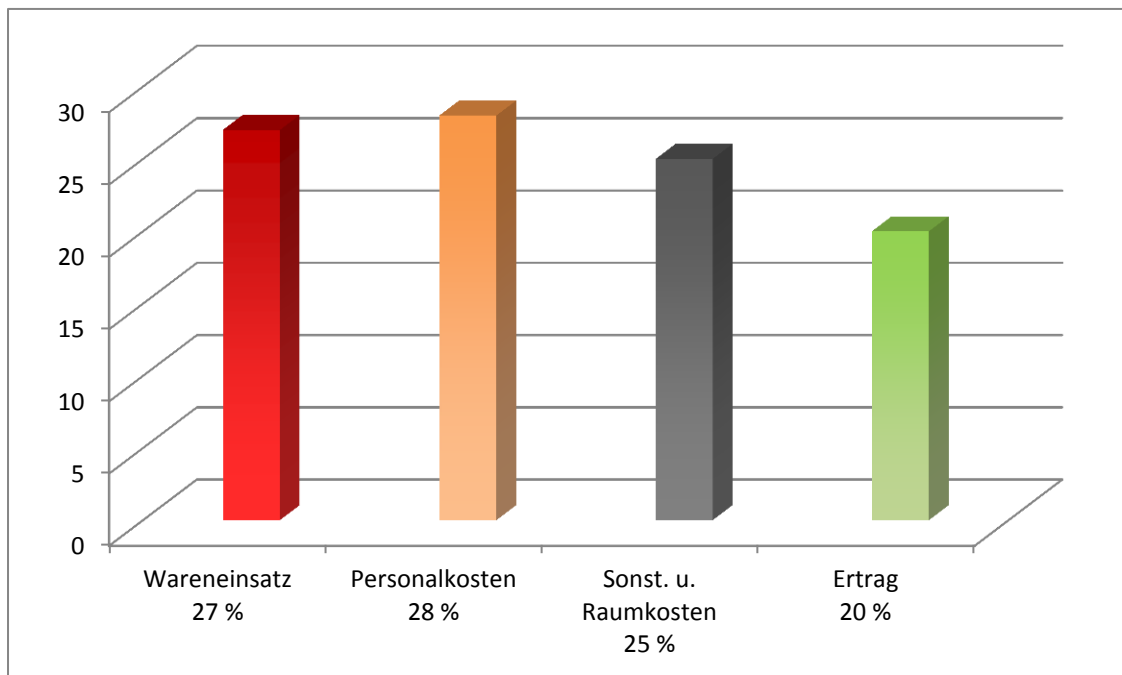
- Zusammen mit dem potentiellen Betreiber wird das betreffende Objekt auf seine Tauglichkeit und Erfolgsaussicht analysiert
  - Lage
  - Infrastruktur
  - Verkehrsanbindung
  - Größe (Innenbereich und Terrasse)
  - Küche, Lagerräume
  
- Definition der baulichen Maßnahmen
  - Ggf. Umbauten
  - Ausstattung und Mobiliar
  - Multimediakonzept
  - Deko
  
- Ermittlung des finanziellen Aufwandes
  
- Ermittlung, Definition und Gründung der Betreibergesellschaft

## Start und Ablauf

Der "Grundstein" ist gelegt, jetzt kann es losgehen.

- Vertragsabschluß
  - Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft
- Ggf. werden die baulichen Maßnahmen durchgeführt.
- Das Multimediakonzept wird zeitgleich integriert.  
(Installation von Schnitzelalm-TV und der Musik-Beschallung)
- Internetauftritt und werbliche Maßnahmen starten.  
(Die neue Schnitzelalm wird in den gemeinsamen Internet-Auftritt integriert; der Facebook-Auftritt wird gestartet und permanent gepflegt; entsprechende Print-Werbung wird geplant und gestartet)
- Ggf. Auswahl und Rekrutierung des Küchen- und Service-Personals
- Sie und Ihr Team kommen für die entsprechenden Coaching-Maßnahmen bis zu 3 Monate zu uns.  
(Theoretische Schulung im Schulungszentrum und anschließendes "Training on the Job" in Bad Hindelang)  
Die Coachingmaßnahmen sind aufgeteilt für Service- und Küchenpersonal. Für beide Bereiche existiert ein über die Jahre entwickeltes Handbuch, in dem alle Arbeitsschritte festgehalten sind und entsprechende Hilfestellungen für unterschiedlichste Situationen enthalten sind. Innerhalb der jeweiligen Schulungen werden unterschiedlichste Szenarien erörtert und durchgespielt, um für den Arbeitsalltag eine bestmögliche Vorbereitung zu schaffen.
- Ab der Eröffnung begleiten wir Sie in der Startphase für ca. 3 Monate mit unserem Team.
- Gemeinsame Statusgespräche in definierten Abständen zur Ermittlung folgender Kennzahlen:
  - Gästefrequenz
  - Umsätze
  - Ertrag
  - Zusatzverkäufe
  - Speisenqualität und Qualitäts-Konstante
  - Erfolg von Werbemaßnahmen
- Starten von ggf. notwendigen Maßnahmen zur Verbesserung der jeweiligen Kennzahlen:
  - Werbemaßnahmen über Internet, Social-Networks oder Print-Medien.
  - Ggf. spezielle Nachschulung des Personals.
  - Promotion vor Ort

- Monatlich finden Treffen der Betreiber unter Moderation der S1 Concept GmbH als Erfahrungsaustausch statt.
- Feste Abgabezeiten der Buchhaltung und Auswertung der mtl. Zahlen unterstützen dabei, dass die entsprechenden Ertragszahlen nicht aus dem Ruder laufen, bzw. rechtzeitig eingegriffen werden kann.
- Die Ergebnisse einer klassischen Schnitzelalm sprechen eine eigene Sprache und spiegeln den Erfolg dieses Konzepts deutlich wieder:





## Regularien

Wie überall funktioniert auch hier eine gute Partnerschaft nur mit sinnvollen Regeln.

- Alle relevanten Einkäufe erfolgen bei unseren Lieferanten.  
(Nur so ist gewährleistet, dass beim Einkauf die wesentlichen Punkte wie Preis, Qualität, überregionale Belieferung und Verfügbarkeit gewährleistet sind)
- Lieferantenverträge werden nur durch S1 Concept abgeschlossen.  
(Nur so kann eine sinnvolle Bündelung der Einkäufe und damit auch eine übergreifende Lieferkontrolle erfolgen)
- Die gesamte Angebotspalette wird durch S1 Concept definiert.  
(Nur ein einheitliches Auftreten gewährleistet einen nachhaltigen Bekanntheits- und Zufriedenheitsgrad; jede Schnitzelalm hat die Möglichkeit, Ihr Angebot durch z.B. 2 regionale Gerichte zu ergänzen)
- Jegliche Events, Sonderaktionen, etc. finden nur in Abstimmung mit S1 Concept statt.  
Sehr wichtiger Punkt zur:
  - Einhaltung der Corporate Identity
  - Vermeidung von Parallelaktionen
  - Verhinderung von gegenseitig störenden Aktionen
- Unsere Steuerkanzlei analysiert in regelmäßigen Abständen den Geschäftsverlauf um evtl. notwendige Maßnahmen einzuleiten.

## Was für einen Eindruck haben Sie jetzt vom “Schnitzelalm-Konzept“

Unser Ziel mit diesem Konzept ist:

- Wir wollen nicht nur eine Lizenz verkaufen.
- Unser Bestreben ist eine langjährige, tragfähige Partnerschaft.
- Nicht nur einen Namen verkaufen, sondern eine durchdachte Lösung zur Verfügung stellen.
- Mit fairen Bedingungen die Grundlage für eine wirtschaftlich positive Zukunft zu legen.
- Mit diesem Konzept die Basis für eine entspannte Existenz ohne Zukunftsängste zu legen.
- Sein Gastronomie-Lebenswerk gestalten.
- Aufwand und Verantwortung in die Waage zu Privatleben und Einkommen bringen.
- Eine Basis zu geben, auf der man mit den “Großen“ im Wettbewerb mithalten kann.

## Probefahrt gefällig?

“Schnitzelalm on tour“

Das gab's noch nie! Eine “Schnitzelalm-Probefahrt“!

Testen Sie einfach mal für ein paar Tage wie eine Schnitzelalm funktioniert und vor allem, wie sie bei Ihren Gästen und in der Region ankommt.

Ca. 4 Tage lang herrscht bei Ihnen Allgäuer Kultur mit allem was dazu gehört. Über 30 verschiedene Schnitzelvariationen und leckeren Süßspeisen werden dort den Gaumen verwöhnen. Mit Spezialitäten wie dem Allgäuer Käseschnitzel oder dem Schnitzel “Wurzelsepp“ sowie den legendären “Nonnenfürzle“ als leckerer Abschluss eines Allgäuer Schlemmerabends werden wir die Geschmacksnerven Ihrer Gäste “reizen“.

Natürlich gehört auch die passende Tracht der Bedienungen, die ebenfalls aus dem Allgäu mitkommen, Dekoration und Musik mit dazu.

Wir kümmern uns um die lokale PR-Arbeit und veranstalten ggf. als flankierende Maßnahme PR-trächtige Events.

Angenehmer Nebeneffekt: Sie können in dieser Zeit Ihr Personal aus Küche und Service in den vielleicht ohnehin längst fälligen Urlaub schicken ohne Ihre Gastronomie schließen zu müssen, oder Aushilfen rekrutieren zu müssen.

Was bringt Ihnen diese Veranstaltung?

- Sie testen in Ihren eigenen Räumlichkeiten unser Franchisekonzept
- Ihr Personal kann in dieser Zeit Urlaub machen oder Überstunden abbauen
- Ihre Gäste bekommen eine willkommene Abwechslung geboten
- Durch die flankierende PR-Arbeit verbessert sich Ihr Bekanntheitsgrad
- Sie haben keinen praktischen Aufwand in der Vorbereitung.
- In dieser Zeit können Sie auch Ihr Personal bei uns schulen lassen.

Ablauf

- Wir planen mit Ihnen gemeinsam Termine, und Ablauf.
- Sie erhalten von uns eine genaue Beschaffungsliste für die Küche und den Service.
- Wir reisen ca. 2-3 Tage vorher an und richten uns bei Ihnen ein.
- Den gesamten Küchenablauf und Service übernehmen wir.

Konditionen

Die Konditionen sind individuell zu verhandeln. Für Sie entstehen nur geringe Kosten.

Sprechen Sie uns an, wir geben Ihnen gerne entsprechende Referenzen, damit Sie sich ein noch genaueres Bild machen können.

## Das Profil der S1 Concept GmbH

S1 Concept ist ein System und Netzwerk von Spezialisten, mit denen ein effizienter Ablauf in einer á la Carte Gastronomie entwickelt und optimiert wurde.

- Zunächst mal ein erfahrener Gastronom, der seit über 10 Jahren sein Konzept im eigenen Haus entwickelt und verfeinert hat.
- Die Integration modernster multimedialer Lösungen, professionelle Nutzung von Social Networks wie z.B. Facebook und Entwicklung interaktiver Kommunikationstools durch eine interne kompetente und erfahrene IT-Abteilung.
- Eine etablierte Steuerkanzlei und Betriebsberatung die Sorge trägt, dass die heute so wichtigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen (Businessplan, Rentabilitätsrechnung) sowie Bankverträge professionell gehandhabt werden.
- Eine Consultinggesellschaft, die sich um die Finanzierungen und betrieblichen Konstruktionen kümmert. Hier können insbesondere die privaten Haftungen minimiert werden und Ihre Altersvorsorge geplant werden.

## **Die S1 Concept GmbH**

S1 Concept GmbH  
Jochstrasse 37  
D-87541 Bad Hindelang

Telefon +49 8324 / 982 063 - 0  
Telefax +49 8324 / 982 063 – 99

info@s1-concept.com  
www.s1-concept.com

Geschäftsführer: Thomas Angerer, Markus Pöllinger

Ust-IdNr.: DE 282 093 262

Raiffeisenbank Aitrang-Ruderatshofen  
IBAN: DE37 7336 9851 000 7443 01  
BIC: GENODEF 1AIT

Handelsregister Kempten HRB 11443

## Anhang: Anforderungen / Voraussetzungen

### Ziel-Klientel

Unsere potentiellen Betreiber sollten folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Mehrjährige Gastronomieerfahrung
- Möglichst a la Carte – Erfahrung
- Keine extreme Überschuldung
- Als Ergebnis sollte möglichst die sogenannte “schwarze Null“ geschrieben werden

Bei diesen Gastronomen führt dies meist zu einer Situation, dass unter dem Strich “zu wenig zum Leben und zu viel zum Sterben“ bleibt. Und genau das sind unsere potentiellen Interessenten.

### Gebiet

Unsere Hauptzielgebiete sind Oberbayern, Nordschwaben, und Teilbereiche in Nordbayern, Bad Württemberg, das Rhein-/Main-Gebiet, Hessen, Rheinland, das Ruhrgebiet, das westliche Norddeutschland sowie Berlin.

Spätere Ziele können Schwerpunkte in den neuen Bundesländern sein (Leipzig, Dresden, etc.).

### Verteilung

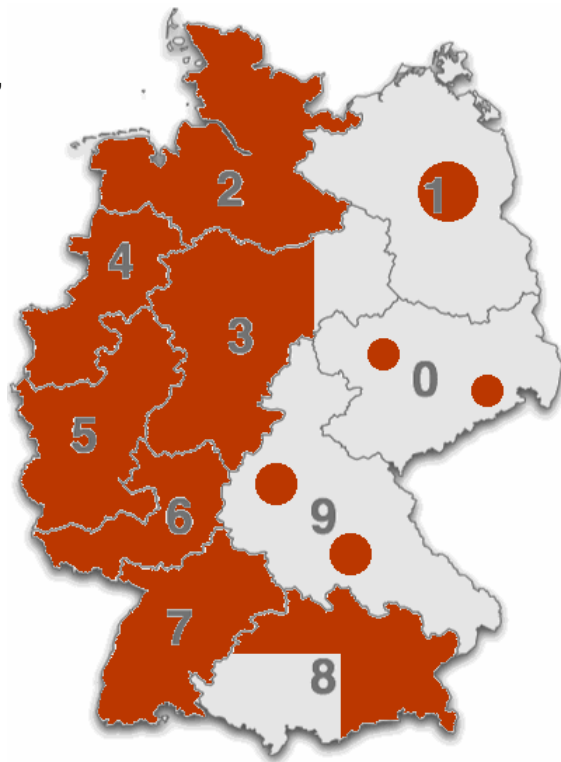
In Flächengebieten gehen wir von einem Mindestabstand von 50 km zwischen zwei Schnitzelalmen aus.

In Ballungsräumen sollte eine Einwohnerzahl von ca. 250 – 300 Tausend Einwohnern je Schnitzelalm zugrunde liegen.

### Location

Von einer potentiellen Schnitzelalm erwarten wir folgende Bedingungen:

- Mind. 80 Innensitzplätze
- Terrasse ca. 60 Sitzplätze
- Lage:
  - entweder klassische Lage eines Ausflugslokals an einer Bundesstraße mit reichlich Parkplätzen
  - oder vorzugsweise im Bereich einer Fußgängerzone um insbesondere Laufkundschaft ansprechen zu können
- Ausstattung:
  - Idealerweise eine rustikale Ausstattung mit viel Holz, oder eine neutrale Ausstattung, in der sich unsere Ausstattungselemente und Dekos ohne übermäßigem Aufwand integrieren lassen
- Küche:
  - mind. 30 – 40 qm vorzugsweise bereits mit folgenden Geräten: Gas- oder Induktionsherd, Doppelfritteuse, Grill, Backofen, großer Salamander, großzügige Arbeitsflächen in Edelstahl und Geschirrspüler



## Anhang: Aufwand zur Erstellung einer "Musteralm"

Bei der Inventardefinition einer Schnitzelalm wird davon ausgegangen, dass bereits die Standardausstattung einer Speisegaststätte für a la Carte Gastronomie bereits existiert und lediglich die „Schnitzelalm“ – spezifischen Ausstattungen beschafft werden müssen. Den nachstehenden Preisen liegen unsere eigenen Kostenerfahrungen bei vergleichbaren Beschaffungen zugrunde.

• <b>Vectron Kassensystem:</b>	Feste Kasse / Mobile Kasse / Kassendrucker / Küchendrucker / Kassenlizenz / Programmierung	8.000,00 €
• <b>Schulung Kassensystem:</b>	Anwendung und Auswertungen	1.200,00 €
• <b>Multimedia:</b>	4 Stk. TV Monitore / Zuspieltechnik Apple / Sonos Audio und Video Zonensteuerung / Router Kassen / W-Lan-Router / Internet Router / Büro PC / Audio Anlage inkl. Lautsprecher und Kanalsteuerung	7.000,00 €
• <b>Installation:</b>	Installationsmaterial	1.800,00 €
• <b>Schulung Multimedia:</b>	Bedienung und Handhabung	1.200,00 €
• <b>Küchengerätschaften:</b>	Schnitzelbad / Grillplatte / Fritteuse / sonst. spezielle Kochutensilien	4.800,00 €
• <b>Mobiliar:</b>	Tische / Stühle / Bänke	5.900,00 €
• <b>Dekoration:</b>	Vorhänge / Sitzpolster / Milchkanen / Bilder / div. rustikale Accessoires / usw.	4.000,00 €
• <b>Beschilderung:</b>	Außen Schilder / Wegweisung / Fenster-Folierung / Kfz Beschriftung / Aufkleber /Außenbeleuchtung	6.000,00 €
• <b>Grundausrüstung:</b>	Besteck / Geschirr / Servietten / Menagen / Kerzenständer / Seifenspender / Papierabroller / Speisekarten / Dienstkleidung	4.000,00 €
• <b>Erstbestückung:</b>	Lebensmittel / Wein / Spirituosen / Bier / Reinigungsmittel / usw.	9.000,00 €
<b>Gesamt Inventarkosten:</b>		<b>52.900,00 €</b>

**Übertrag Kosten:** **52.900,00 €**

---

Ergänzend zur Beschaffung des notwendigen Inventares sind folgende Maßnahmen nötig:

• <b>Eröffnungsmarketing:</b>	Drucksachen ( Flyer, Visitenkarten, Banner, usw.) / Zeitungswerbung / Facebook Auftritt / usw.	5.000,00 €
• <b>Gründungskosten:</b>	Kapitalgesellschaft ( Notar ect.) / Gaststättenkonzession / Gewerbeanmeldung / usw.	5.000,00 €
• <b>Einrichtung BWA:</b>	Einrichtung Buchhaltung / Auswertungen / usw.	1.200,00 €
• <b>Personal:</b>	Einstellungen / Training / Erstproduktion Lebensmittel /	5.000,00 €
• <b>Inoffizielle Eröffnung:</b>	Service Schulungen Intern und Extern	5.000,00 €
• <b>Training on the Job:</b>	Service und Küche 3 Personen 4 Wochen	8.000,00 €
• <b>Promotion zur Eröffnung:</b>	4 Personen inkl. Ausstattung 3 Tage	2.600,00 €
• <b>Pressearbeit zur Eröffnung:</b>	Presseberichte und Interviews	2.000,00 €
• <b>Offizielle Eröffnung:</b>	„Wir Rocken die Alm“, 9 Personen 2 Tage	4.000,00 €
• <b>Begleitung:</b>	8 Wochen 1 Person	6.000,00 €
• <b>Nachschulungen:</b>	6 Personen sporadisch 3 Monate	6.000,00 €
<hr/>		
<b>Kosten zusätzliche Maßnahmen</b>		<b>49.800,00 €</b>
<hr/>		
<b>Gesamtaufwand für Erstellung einer neuen Schnitzelalm</b>		<b>102.700,00 €</b>



## Anhang: Lizenzgebühren

Nachstehend die Aufschlüsselung der relevanten Lizenz- und Unterstützungsgebühren für den laufenden Betrieb einer Schnitzelalm.

**Lizenzgebühr:** pro Monat 1.500,00 €

Diese Gebühr beinhaltet:

BWA / Lohnbuchhaltung / Überwachung Finanzbuchhaltung / Marketing /  
Nutzung Markenrecht / Entwicklung / Planung und Orga-Aktionen und Veranstaltungen /  
Controlling / Orga. Erf. / Hilfestellungen im täglichen Betreiben der Alm /  
Zurverfügungstellung Leihpersonal und GS Leitung

Trainings pro Personal 1 mal jährlich obligatorisch:

<b>Küchentraining</b>	1 Woche inkl. Übernachtung und Verpflegung	800,00 €
<b>Servicetraining</b>	1 Woche inkl. Übernachtung und Verpflegung	800,00 €
<b>Geschäftsleitung</b>	1 Woche inkl. Übernachtung und Verpflegung	2.800,00 €

Motivationstraining für Mitarbeiter ab dem zweiten Jahr:

<b>Verschiedene Angebote</b> , ca. 3 Tage incl. aller Kosten,	pro Mitarbeiter	1.800,00 €
	Geschäftsleitung	2.800,00 €

Leihpersonal:

<b>Küche</b>	pro Stunde	25,00 €
<b>Service</b>	pro Stunde	25,00 €
<b>Geschäftsleitung</b>	pro Stunde	45,00 €

## Anhang: Inhalte Betreibervertrag

Basis für den erfolgreichen Betrieb einer Schnitzelalm ist die Gestaltung eines konsequenten Vertrages, der die Grundlage für einen reibungslosen Ablauf bietet.

### Gesellschaftsform:

- Es wird eine Kapitalgesellschaft in Form einer GmbH gegründet.

### Anteilsverteilung:

(Stammkapital beim Betrieb einer Schnitzelalm)

- Betreiber: 24.900,00 EUR (24,9 %)
- S1 Concept GmbH: 75.100,00 EUR (75,1 %)
  
- Kapitalerhöhungen: Kapitalerhöhungen (beim Betrieb weiterer Schnitzelalmen) erfolgen entweder durch weitere Einlagen oder auch durch den laufenden Cash-Flow

### Aufgabenverteilung:

- Betreiber:
  - Geschäftsführung
  - Konzessionär der betreffenden Schnitzelalm(en)
  - Betrieb des operativen Geschäftes
- S1 Concept GmbH:
  - Verwaltung
  - Finanz- und Lohnbuchhaltung
  - Überwachung und Planung der betriebswirtschaftlichen Kriterien
  - Marketing
  - Personalcoaching

### Betriebsumfang:

- Im Rahmen einer Betreibergesellschaft ist der Betrieb von max. 4 Schnitzelalmen möglich.

### Geschäftsführervertrag

Der Betreiber erhält einen Geschäftsführervertrag der in zweierlei Varianten möglich ist:

- Selbständigen Basis: Der Betreiber stellt monatlich eine Rechnung für seine Tätigkeit als Geschäftsführer an die Betreibergesellschaft
- Anstellungsvertrag: Der Betreiber erhält einen festen Anstellungsvertrag als Geschäftsführer bei der Betreibergesellschaft
- Gehalt: Das Gehalt (Rechnungsbetrag) beträgt 1,5 % des Netto-Umsatzes der betreffenden Schnitzelalm(en)