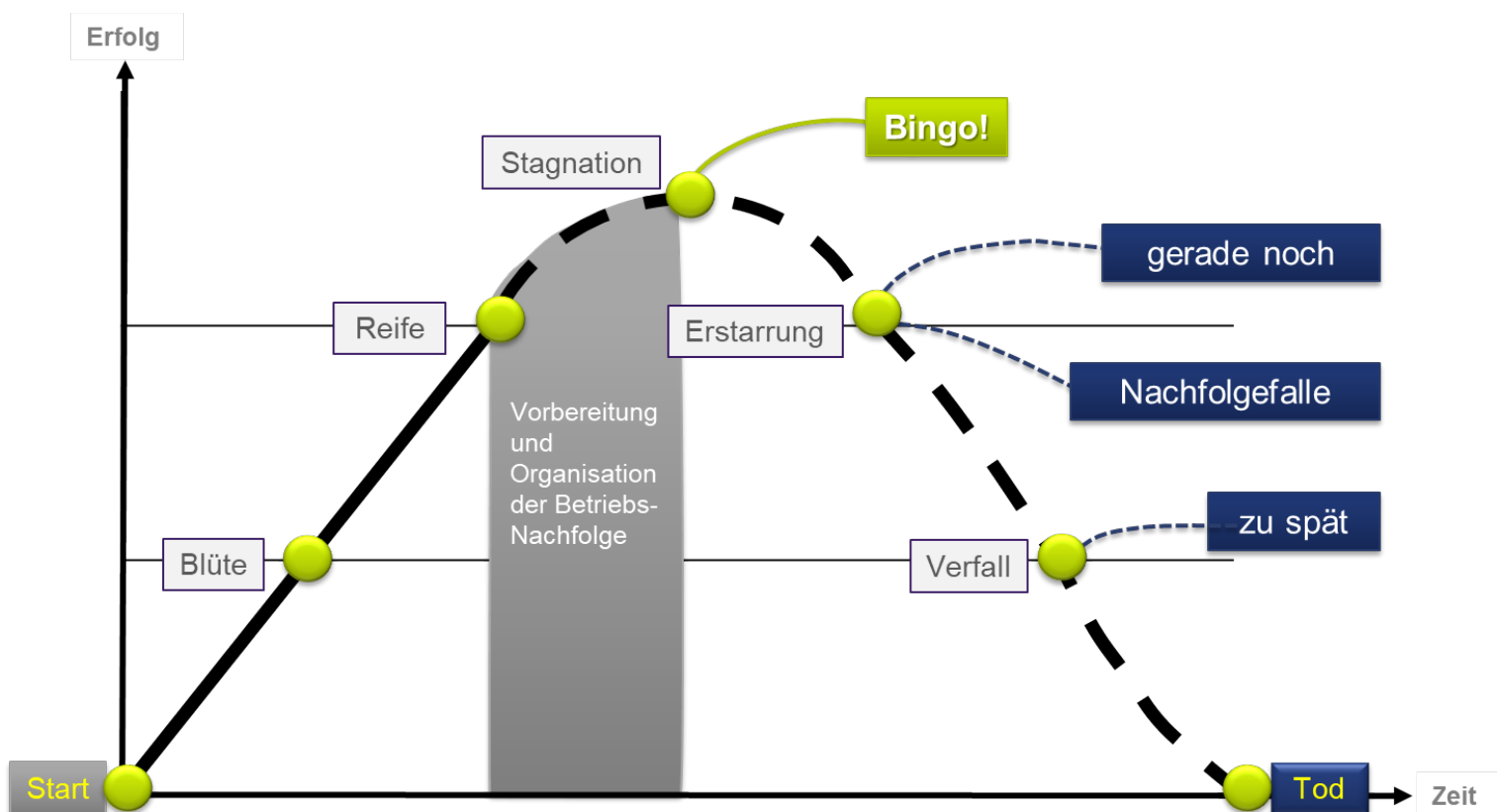


LEBENSZYKLUS DER BETRIEBSNACHFOLGE

Um eine zu späte Übergabe bzw. einen zu langen Übergabeprozess zu vermeiden, achten Sie auf den Lebenszyklus der Betriebsnachfolge!

Ziel ist es, bereits in der Reifephase mit dem Prozess zu starten und noch im Aufwärtstrend den Betrieb zu übergeben. Stagniert der Betrieb, verliert er zunehmend an Innovationskraft und Vitalität. Hier muss schnell die Wende erfolgen.

Der Lebenszyklus der Betriebsnachfolge gibt Ihnen grafisch Orientierung, den perfekten Zeitpunkt nicht zu versäumen.



Blüte - Der Betrieb trifft den Nerv der Zeit. Eine Phase der Quantitätssteigerung. Die Nachfrage ist groß, es wird in Kapazitäten und Hardware investiert.

Reife - Der Betrieb arbeitet nahe an der optimalen Betriebsgröße. Wachstum ist nur noch durch Qualitätssteigerung möglich. Die Preise steigen bei starker Auslastung.

Stagnation - Der Betrieb floriert. Die Auslastung ist hoch, die Größe kostenoptimal. Es gibt finanziellen Spielraum für neue innovative Investitionen. Die Nachfrage stagniert jedoch bereits. Setzt der Nachfolger neue Impulse, kann der Betrieb den Aufwärtstrend weiter ungebremst verfolgen.

Erstarrung - Der Betrieb hat sich festgefahren. Es fehlen neue Impulse und Überraschung/Begeisterung beim Gast. Wenn der Nachfolger rechtzeitig neue Ideen einbringt, kann noch entsprechend investiert werden. Wird jedoch zwanghaft am bisherigen Erfolgskonzept ohne Gästeorientierung festgehalten, hat der Nachfolger auch keine Chance mehr.

Verfall - Mit stark rückläufiger Nachfrage gerät der Betrieb zunehmend in Investitionsstau. Mit zu geringer Auslastung hat der Nachfolger auch mit hoher Innovationskraft keinen finanziellen Spielraum, um den Betrieb zu retten.