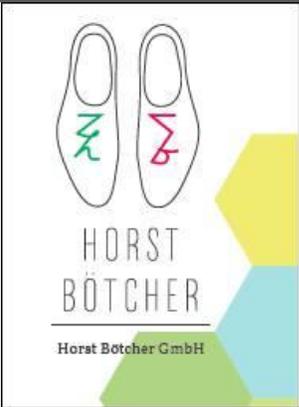


Aus Fehlern sollte man kann man muss man lernen

...sonst wird es teuer, oder ungemütlich, oder immer schlimmer,
oder alles zusammen....



Einkauf
Ablage
Probezeit
Preiserhöhung
Storno
AGB
Wareneinsatz
Besprechungen
Programme
Turnusplan

Probezeit

Was ist das? Welchen Nutzen hat das? Warum wollen wir das ab sofort nutzen?



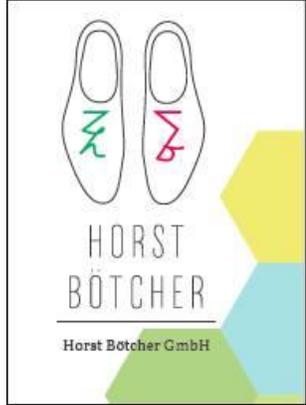
...und wie machen wir das?

AV
Kommunikation
100 Tage
Vor allem „ehrlich“



AGB

Alle reden drüber, nur wenige haben, wenn überhaupt, gute AGB... warum auch?



...und wie machen wir das?

- Beratung
- Pflege
- Beachtung

Preispolitik

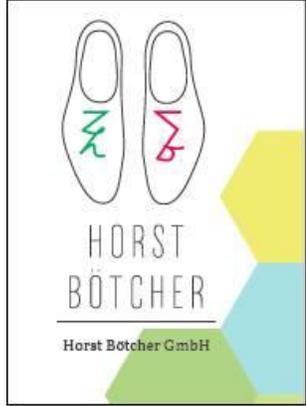
Wie finden wir unseren Preis? Welche Fehler machen wir in der Umsetzung? Was hindert uns?



...und wie machen wir das zukünftig?



...rechtzeitig
Mit guten Grundlagen
Gut kommuniziert
Und wir halten es durch!



Storno

Bei jeder Klasse / Gruppe zwei oder drei TN weniger = ganz schnell ganz viele ÜN p.a. (10%)
 Verzicht auf Stornogebühren... Nicht Umsetzung der Regularien... Kein Streit mit (Stamm-) Gästen



...und wie machen wir das zukünftig?

- Check der AGB
- Klare Absprachen intern und extern
- Nicht allen „Wünschen“ der Schulbehörden folgen...

Einkauf / WE

Wir lesen jede Werbewurfsendung und schicken den Hausmeister zu ALDI
Mit Sonderangeboten spart man am meisten!
Und unsere Küche arbeitet sparsam, ganz sicher. Oder doch nicht?



...und wie machen wir das zukünftig?

- Budgets und Controlling
- Einkauf im Verbund
- Dreiwochenplan etc.
- Keine Vertreterbesuche



Wirtschaftsplan

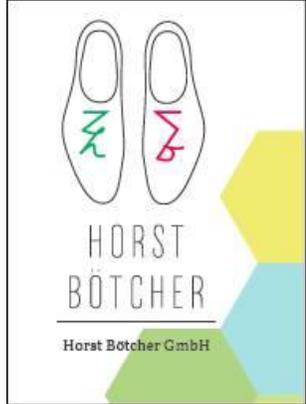
Eigentlich wäre es schon toll, bereits unterjährig zu wissen, ob unsere Zahlen in Ordnung sind. Aber das gerät immer wieder ins Hintertreffen. Und meine Geschäftsführung / mein Vorstand machen das nicht mit mir. Also es wäre schon super, wenn man „mit Wissen“ reagieren könnte.



	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Umsatz	1.000.000	1.100.000	1.200.000	1.300.000	1.400.000	1.500.000	1.600.000	1.700.000	1.800.000	1.900.000	2.000.000	2.100.000	2.200.000	2.300.000	2.400.000	2.500.000	2.600.000
Material	200.000	220.000	240.000	260.000	280.000	300.000	320.000	340.000	360.000	380.000	400.000	420.000	440.000	460.000	480.000	500.000	520.000
Personnel	300.000	320.000	340.000	360.000	380.000	400.000	420.000	440.000	460.000	480.000	500.000	520.000	540.000	560.000	580.000	600.000	620.000
Finanz	100.000	110.000	120.000	130.000	140.000	150.000	160.000	170.000	180.000	190.000	200.000	210.000	220.000	230.000	240.000	250.000	260.000
Ergebn	400.000	450.000	500.000	550.000	600.000	650.000	700.000	750.000	800.000	850.000	900.000	950.000	1.000.000	1.050.000	1.100.000	1.150.000	1.200.000

...und wie machen wir das zukünftig?

- Einfordern eines WP
- Budget und Controlling
- Reporting



Saisonkräfte vs. Dauerbeschäftigung

Auch vor dem Hintergrund der zunehmende Probleme, MA zu finden, ein großes Thema



...und wie machen wir das zukünftig?

- Gute Planung, Bedarf erkennen
- Gute Rechenmodelle /Arb-Zeitmodelle
- Check durch Steuerberater
- Gute Argumente

Geflüchtete

In etlichen Häusern haben wir Geflüchtete zu Gast, vornehmlich aus der Ukraine.

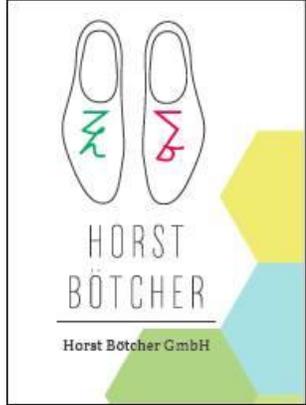


...was lernen wir?

- Im Vorfeld Szenarien bis words case durchspielen
- Rolle des Hauses klar abstecken

Bindung von Mitarbeiter*innen

Wir verlieren, tlw. „mit Ansage“ immer mal wieder Teile des Teams.



...und wie machen wir das zukünftig?

- TEAM
- Besprechungen (wöchentlich / Jahresgespräch)
- Miete für Saisonkräfte
- VP aufs Haus
- Ausbildung
- „Goodies“

Netzwerke

Wir agieren viel zu oft als Einzelhaus, übersehen die Chancen eines Netzes. „Netz“ meint „mit den Mitbewerbern“, aber auch in Politik und Gemeinde.



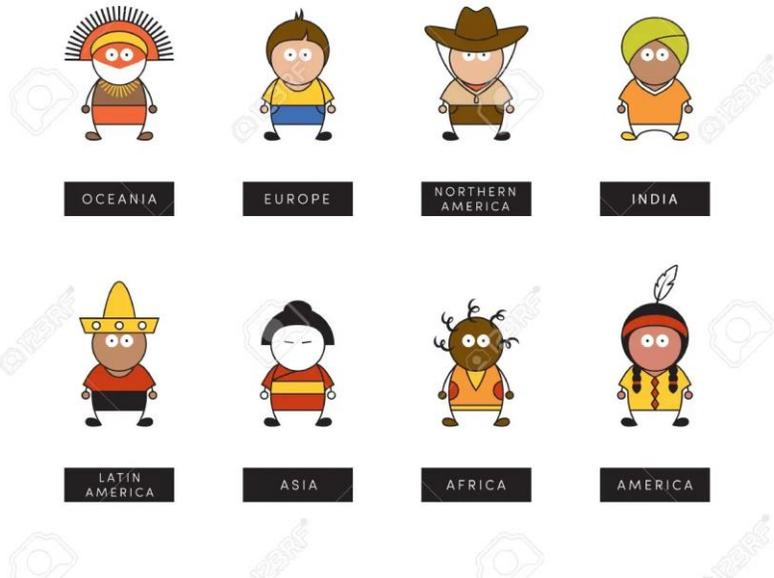
...und wie machen wir das zukünftig?

- TdoT
- Einbringen in bestehende Strukturen
- Eigenes Netzwerk nutzen / ausbauen
- Socialmedia, MA einbinden
-

Unsere Gäste

Wir wissen es besser, und trotzdem nehmen wir alles auf, von der Kita bis zur Seniorenfreizeit, vom Bläserchor bis zur Fastenfreizeit. Möglichst auch noch gleichzeitig. Und erleben immer wieder, dass wir nur sehr wenige wirklich zufrieden stellen können.

PEOPLES OF THE WORLD

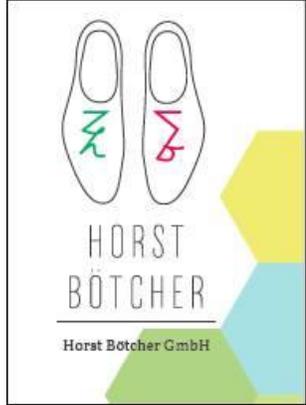


...und wie machen wir das zukünftig?

- Wir schreiben uns ein Profil.
- Und halten unsn daran.
- Und verzichten bewusst auf die eine oder andere Gastart.
- So können wir unser Haus Gast-genau weiter entwickeln.

Silvesterfreizeit

Klar, wir öffnen für 40 Gäste, die vom 30.12. bis 2.1. kommen wollen, Zwar war das Haus vorher und hinterher im Winterschlaf, aber „jede ÜN zählt“.

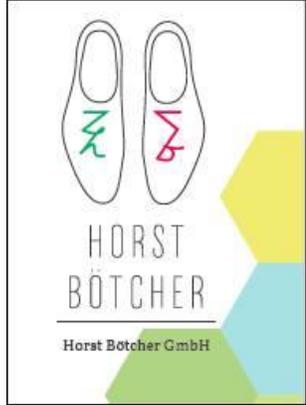


...und wie machen wir das zukünftig?

- Wir lassen das Haus zu, wenn nicht
 - Alle Kosten plus Marge eingespielt werden
 - Dadurch weiter Ü-Std entstehen.

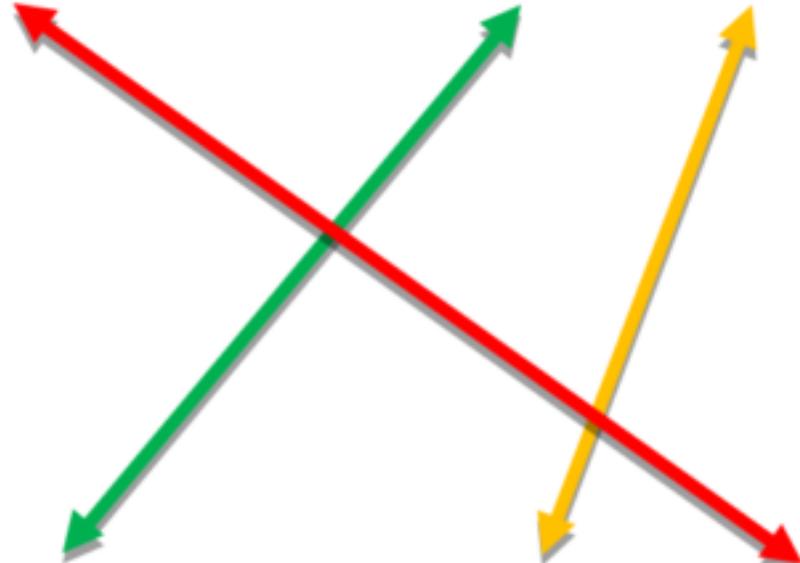
Merke: es gibt ÜN, die man lieber nicht macht!

Weitere Erfahrungen usw. aus
der letzten Saison:



F E H L E R

H E L F E R



Horst Bötcher GmbH
Söderblomstr. 17
28217 Bremen

0172 9201011

info@HorstBoetcher.de
www.HorstBoetcher.de

USt-IDNR DE311091878
Registergericht Bremen
HRB 32209 HB

