**Geschäftsmodell**

# Management Summary

# **Beschreibung des Unternehmens**

# Geschäftsidee und Ausrichtung

## Beschreibung des Konzepts

## Angebot

### Sortiment und Preisgestaltung

*Gastronomie/Food:*

*Die Kriterien: Frische, Herkunft/Nachhaltige Produktion, Fokussiertes Angebot, Authentizität, Trends/Innovation sind für uns wichtig. Bitte aufzeigen, wie ihr Konzept darauf einzahlt.*

*Retail Non-Food:*

*Die Kriterien: Hochwertige Produkte, Herkunft/Nachhaltige Produktion, Raffiniertes Angebot, Authentizität, Trends/Innovation sind für uns wichtig. Bitte aufzeigen, wie ihr Konzept darauf einzahlt.*

### Wie funktioniert der Verkauf

*z. B. Selbstbedienung und/oder bedienter Verkauf*

## Erscheinungsbild / Mieterausbau

*Retail Non-Food Fläche:*

*Details zu Innenausbau (Aufteilung Verkaufs- und Lagerfläche), Ladenlayout, Farbgestaltung, etc.*

*Wenn vorhanden mit Illustrationen, Plänen, Visualisierung, etc.*

*Gastronomie Fläche:*

*Details zu Innenausbau (Aufteilung Verkaufs-, Lager- und Produktionsfläche), Ladenlayout, Farbgestaltung, etc.*

*Wenn vorhanden mit Illustrationen, Plänen, Visualisierung, etc.*

*Allgemein: Besteht ein Bedarf an zusätzlicher Lagerfläche? Wenn ja, bitte die gewünschte Anzahl Quadratmeter angeben.*

## Positionierung

*Konkurrenz im Markt und eigener USP in Bezug auf die Branche wie auch auf das Standortumfeld.*

## Kundenstruktur /Zielkundschaft

## Nachhaltigkeit und Regionalität

*Inwiefern engagiert sich das Unternehmen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Regionalität?*

## Digitalisierung

*Welche Chancen und Gefahren der Digitalisierung bestehen für das Unternehmen? Wie wird damit umgegangen?*

## Logistikkonzept

### Beschreibung der Anlieferung

*inkl. Mengen pro Tag*

### Entsorgung

*Art und Menge pro Tag*

## Produktion (Nur für Gastronomiekonzepte)

*Was und wie wird im Mietobjekt produziert?*

## Marketing

*Welche Marketingmassnahmen sind geplant?*

# Erfolgsrechnung und Finanzen

*siehe Dokument: «Erfolgsrechnung»*

## Erläuterung Erfolgsrechnung

*Erklärung extreme Abweichungen von den üblichen Werten etc.*

*Wie wurde der Umsatz und die Umsatzsteigerung/-minderung berechnet?*

*Aussage über prognostizierte Anzahl Verkäufe bzw. CHF/Verkauf?*

## Mietpreisofferte

*Es wird eine Mindestmiete (in CHF p.a.) vereinbart, welche in jedem Fall fällig ist. Zusätzlich wird eine Umsatzmiete (branchenabhängiger Prozentsatz vom Nettoumsatz) vereinbart. Wenn die Umsatzmiete die Mindestmiete übersteigt, ist lediglich die Umsatzmiete fällig.*

### Umsatzerwartung für die Jahre 1-5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Jahr 1 | Jahr 2 | Jahr 3 | Jahr 4 | Jahr 5 |
|  |  |  |  |  |

### Umsatzmiete

*Mietzinsofferte in % vom Nettoumsatz.*

### Mindestmiete

*Garantierte Mindestmiete als Fixbetrag in CHF/Jahr.*

*Fiktives Rechenbeispiel*

*Netto-Umsatzerwartung z.B. 1’000’000 CHF, z.B. 10% Umsatzmiete = 100'000 Umsatzmiete und davon z.B. 90% als Mindestmiete = 90’000 CHF*

## Investitionen

### Mieterseitige Investitionen in das Verkaufslokal

*Beschreibung und Betrag der einzelnen Investitionen und deren Finanzierung.*

### Benötigten Medien

*Bitte entsprechende Angaben in der separaten Vorlage «Raumdatenblatt» vornehmen.*

# Referenzen

# Ansprechperson bzw. Kontaktdaten

*Idealerweise der Eigentümer*

# Beilage

*Die Dokumente, auf welche Sie in den vorstehenden Kapiteln verweisen, so z.B. auf die Erfolgsrechnung.*