



## Umsetzung

Veränderungsprozesse sind komplex, dynamisch und konfliktträchtig. Die Konzentration auf das Tagesgeschäft lässt häufig wenig Spielraum um sich laufend auf neue Ausgangslagen und Rahmenbedingungen einzustellen. Coaching ist auf bestimmte Zeitspannen ausgelegt und bearbeitet vor allem funktionsbezogene Aspekte. Die Innenbetrachtung steigert die Ausnutzung unternehmensspezifischer Ressourcen. Den Betrieb zu optimieren oder stabilisieren und die Ergebnisse zu verbessern stehen dabei im Mittelpunkt. Die Begleitung des Prozesses mit der Umsetzung der definierten Massnahmen stellt einen besonderen Mehrwert für das Unternehmen dar.



### Unser Leistungsportfolio

- Businessplan
- Pre Opening
- Betrieb
- Turnaround
- Kooperation

## Businessplan

### In welcher Schublade liegt Ihr Businessplan?

Unter Businessplan versteht CFB network AG ein Führungs- und Informationsdokument, dessen Umfang je nach Unternehmung stark variieren kann. Im Wesentlichen gibt der Businessplan Auskunft über das Leitbild und die Vision, das Geschäftsmodell, das Umfeld, die Konkurrenz, die Organisation und die kurz- und langfristige Finanzplanung. Der Businessplan soll leben und regelmässig angepasst werden. CFB network AG unterstützt Sie in der Erstellung Ihres Businessplans, strukturiert die Informationen und begleitet Sie in der laufenden Aktualisierung.

### Ziel

Erarbeiten eines langfristig marktfähigen Geschäftsmodelles. Definition von Zielgruppen gerichteten Angeboten und Infrastrukturen. Darlegen der Marktsituation und -bedürfnisse, des Investitionsbedarfs und Aufzeigen der wirtschaftlichen Tragfähigkeit der Geschäftsidee.

## Pre-Opening

### Wollen Sie Ihr Projekt sicher durch die Startphase lotsen?

Die Phase vor der Eröffnung ist von hoher Relevanz für die erfolgreiche Positionierung des Betriebes im Markt. Individuell nach Projekt ist mit einer Dauer von sechs bis zwölf Monaten zu rechnen. In dieser Phase werden alle relevanten Rahmendaten des Projektes festgelegt. Im Mittelpunkt stehen dabei betriebswirtschaftliche Aspekte ebenso wie strategische und konkrete operative Elemente. Zu den projektrelevanten Schritten zählen beispielsweise die Ermittlung des Pre-Opening-Budgets, die Ausarbeitung eines detaillierten Marketingplans und die Akquisition von Personal. Verträge werden verhandelt, Versicherungen abgeschlossen, Genehmigungen eingeholt und die zukünftigen Preise kalkuliert. In dieser Phase ist es von entscheidender Bedeutung, auf einen Partner mit umfassenden Erfahrungswerten zurückgreifen zu können.

### Ziel

Zeithnahe Realisierung der festgelegten Positionierungsstrategie und damit Sicherstellung einer nachhaltig erfolgreichen Marktposition und -durchdringung.

## Betrieb

### Können Sie mit Ihren Zielen Schritt halten?

Das Coaching ist auf kurze Zeitspannen ausgelegt und bearbeitet vor allem funktionsbezogene Aspekte. Den Betrieb zu optimieren oder stabilisieren und die Ergebnisse zu verbessern steht dabei im Mittelpunkt. Im Vordergrund stehen die Verbesserung der wirtschaftlichen Resultate dank zielgerichteten Analysen der negativen Einflussfaktoren und deren Behebung, die nachhaltige Beseitigung der Störfaktoren durch gezieltes Verändern der Prozesse, die professionelle Einschätzung der Situation aufgrund profunder Kenntnisse der relevanten Branchenwerte und dem Einsatz von effektiven Korrekturansätzen sowie der Qualitätssicherung durch gezielte Prozessoptimierungen.

### Ziel

Begleiten der definierten Massnahmen zur langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens.

## Turnaround

### Müssen Sie sofort und konsequent handeln?

Veränderungsprozesse sind komplex, dynamisch und konfliktträchtig. In enger Absprache mit dem Auftraggeber, den Ansprechpersonen sowie den Rechtsbehörden werden zu ergreifende Restrukturierungs- und Optimierungsmassnahmen vorangetrieben und unterstützt. Vor allem die profunde Analyse der Ursachen und Vorschlägen entsprechender Sofortmassnahmen, rasches Umsetzen von korrektiven Massnahmen und Begleiten des Prozesses zur Sicherung der Effektivität sowie das Aufzeigen einer allfälligen Exitstrategie stehen im Vordergrund.

### Ziel

Kurzfristige Ertragswertsteigerung und mittelfristige Sicherung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit oder des geordneten Ausstiegsprozesses.

## Kooperation

### Sind Sie kooperationsbereit?

Ein möglicher Ansatz zur Erhöhung der Innovations- und Investitionskraft ist die vermehrte Ausschöpfung überbetrieblicher Optimierungspotenziale mittels Kooperationen. Projektmanagement-Erfahrung aber auch die Übernahme von Vermittler- und Moderatorenrollen in Konfliktsituationen sind wesentliche Aspekte einer professionellen Unterstützung des Planungs- und Realisierungsprozesses. Kooperationen umzusetzen heisst primär, kooperationswillige Hoteliers in ihrem Bestreben zu ermutigen und instrumentell zu unterstützen.

### Ziel

Die Unternehmen so zu beeinflussen, dass das Leistungsportfolio der einzelnen Partner so aufeinander abgestimmt wird, dass für alle Teilnehmer Mehrwert entsteht.

