



- Unternehmensanalyse -

Mercedes Hausi & Miriam Landenberger

Inhalt

- „Fody's in Ketsch“ - Vorstellung
- Die Unternehmensgeschichte / Die Unternehmenspersönlichkeit
- Der Standort
- Die Konkurrenz
- Die Gastronomie-Branche
- „Fody's in Ketsch“, Strukturen und Zahlen
- Prognose

Wir untersuchen das „Fody's in Ketsch“



- Niederlassung der „Fody's“ – Kette
- Standort: Industriegebiet, Ketsch
- 185 Plätze
- Hauptsitz der Verwaltung
- Durchgehend warme Küche (9.00 – 1.00 Uhr)

Gastgewerbetypen

Beherbergungs- gewerbe

- Hotels
- Hotels: Gaststätten
- Hotels: Pensionen
- Herbergen
- ...

Gastgewerbe

Gaststättengewerbe

- Raststätten
- Bistros
- Restaurants
- Cafés
- Bars
- Diskotheken
- Kneipen...

Fernverpflegung

- Caterer
- Kantinen

Was ein Bistro ausmacht

- Kleine (französische) Kneipe
- Essen wie im Restaurant, jedoch billiger
- Kürzere Verweilzeit der Gäste als im Restaurant



Warum ist „Fody's“ so erfolgreich, trotz...

Standort
Industriegebiet

Starke Konkurrenz

Unternehmer ist
gelernter
Maschinenbautechniker

Normales Konzept

Branche im Tief

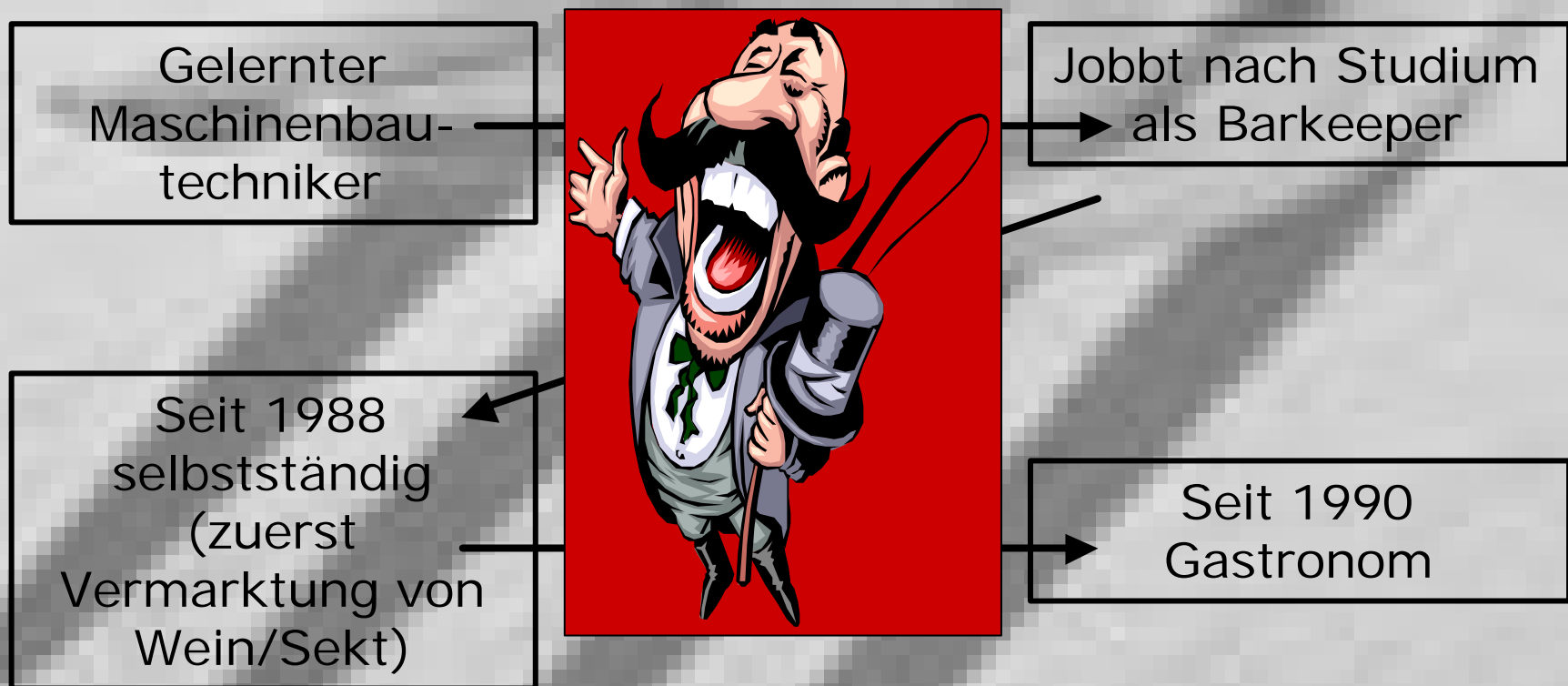
Wie alles begann...

- 70er Jahre - Wilhelm Koch stadtbekannter Gastronom in Heidelberg
- 1990 - Wilhelm Koch und Fody Pashalidis lernen sich kennen

...

Fody Pashalidis

Weg zum Gastronom



...und wie es weiterging.

- Bis 1997 - Renovierung des „Max und Moritz“ in Mannheim
 - Verkauf des „Max und Moritz“
 - Übernahme von zwei weiteren Gaststätten
- 1997 - der Name „Fody's“ wird geboren

15. April 2000 - Eröffnung „Fody's in Ketsch“

Standort Industriegebiet...

- Keine belebte Gegend
- Schwierig ohne Auto zu erreichen
- Keine spontanen Gäste (man muss es kennen)



...wirklich ein Nachteil?



- Abdeckung der Region Hockenheim, Walldorf, Schwetzingen, Ketsch
- Kunden besuchen Fody's gezielt
- Leicht von der Autobahn zu erreichen
- Gute Parkmöglichkeiten (kostenlose Tiefgarage)
- Günstiger Standort (relativ wenig Miete)



Trotz starker Konkurrenz...

...hat „Fody's in Ketsch“ Erfolg.

- Keine langen Wartezeiten auf Getränke und Speisen
- Viele Sonderaktionen (z.B. Karaoke, kostenloser Cocktail zum Essen)
- Gute Auswahl an Essen und Getränken
- optimales „Leistungs-Preis-Verhältnis“ (überdurchschnittlich große Portionen, gute Qualität)



normales Angebot attraktiv vermarktet

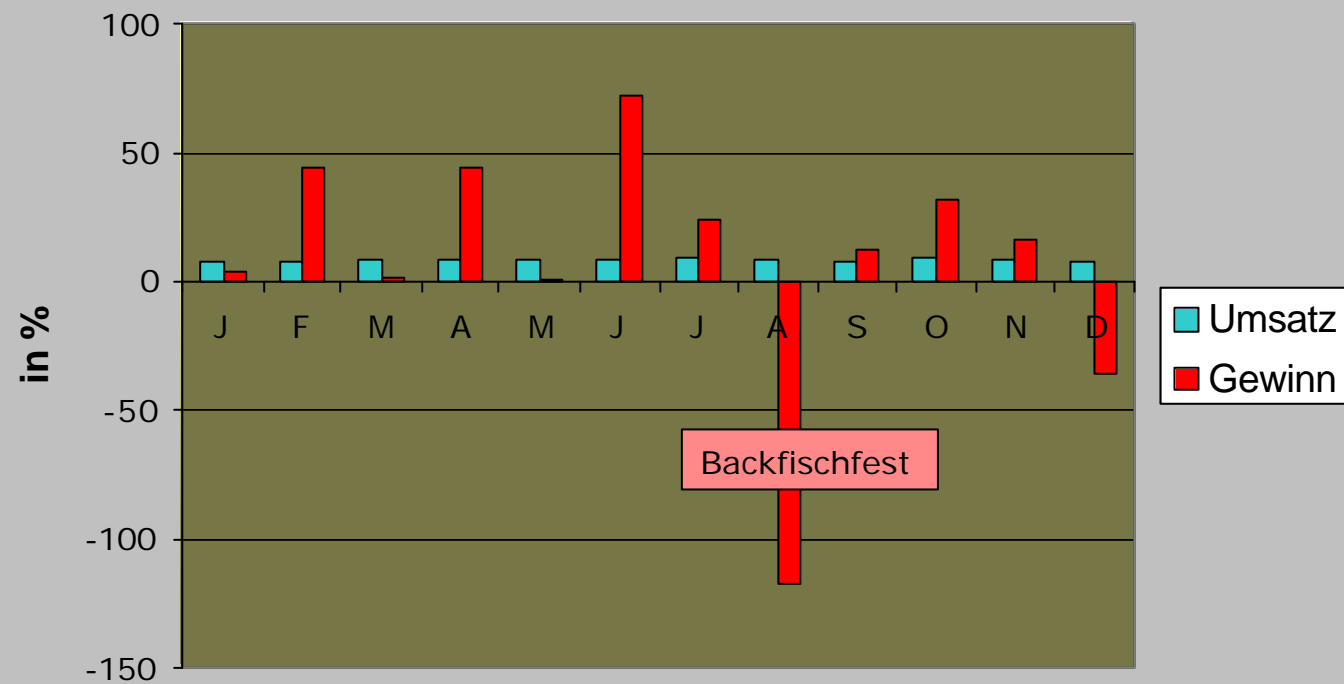
Branche im Tief

- Preise sind stark saisonabhängig
- Kunden essen gesundheitsbewusster (Zurückhaltung beim Fleischverzehr)
- Kunden gehen bewusster mit Geld um
- Einbußen durch EURO-Umstellung

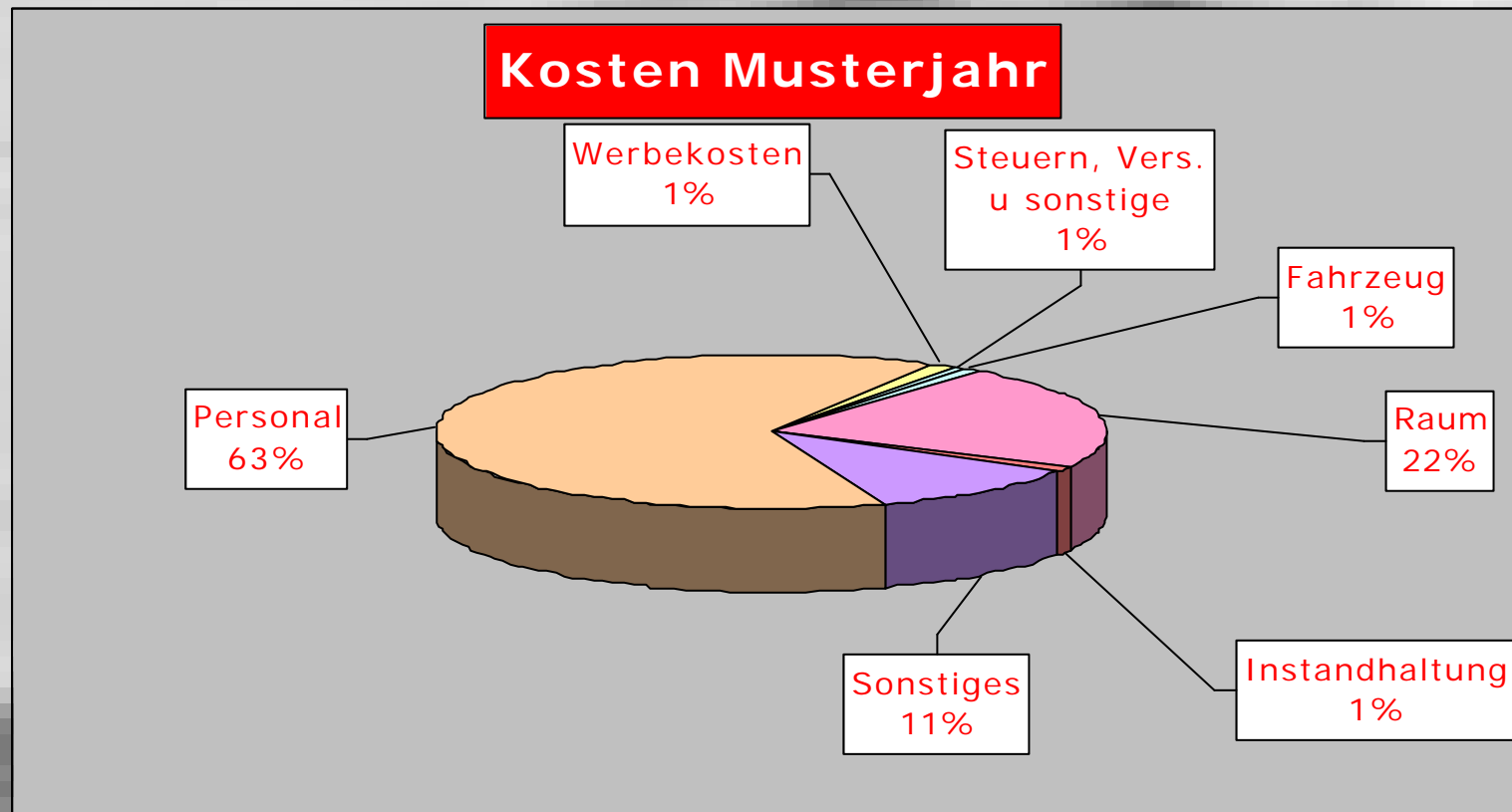
⇒ Essengehen wird zweitrangig
⇒ Generelle Einsparungen beim Ausgehen

⇒ **Umsatz des Gastgewerbes in Deutschland 2002 real um 7% niedriger als 2001**

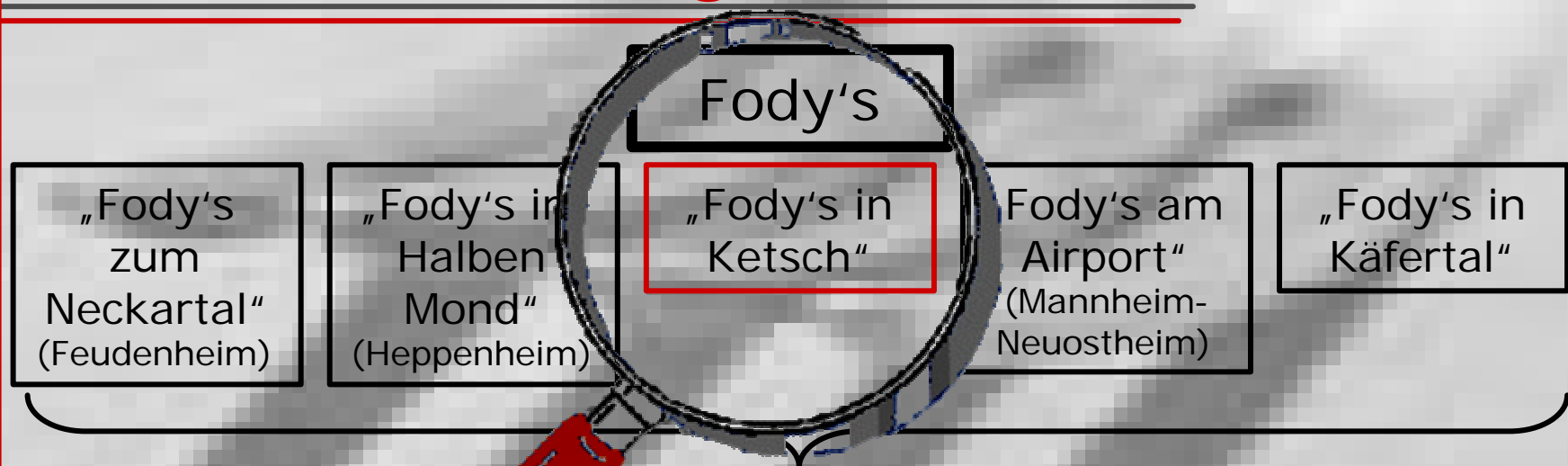
Umsatz- und Gewinnentwicklung



Die Kostenverteilung



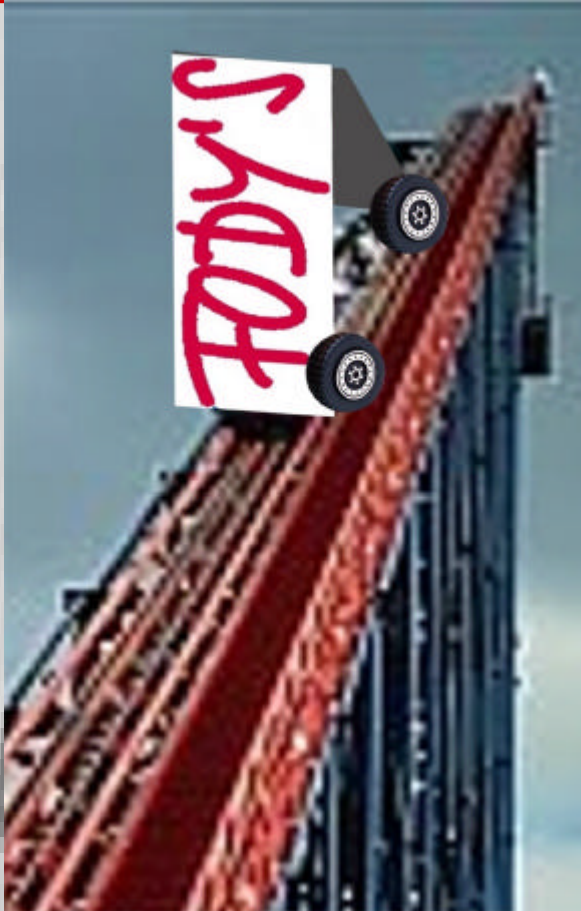
Strukturierung der „Fody's-Kette“



- 200 Mitarbeiter (davon 44 Festangestellte)
- Niederlassung eigene GmbH mit Geschäftsführer



Das Fody's kann als erfolgreich bezeichnet werden, weil...



- ...die Unternehmer im Laufe der Jahre viele Erfahrungen sammeln konnten.
- ...es trotz des Branchentiefs jährliche Gewinnsteigerungen verzeichnen kann.
- ... es sich durch Sonderaktionen und großzügige Angebote von der Konkurrenz unterscheidet.
- ...der Standort Industriegebiet eine niedrige Miete mit sich führt.

Organisation des „Fody´s“

Fody Pashalidis & Wilhelm Koch

Wöchentliche
Besprechung

Geschäftsführerinnen

leitet

Kellner/innen

Koch+Gehilfen

Putzfrauen