

СЕТЬ СТОЛОВЫХ «СЪЕМ СЛОНА»

ИНИЦИАТОР И КОМАНДА ПРОЕКТА

Инициатором настоящего инвест. проекта является «Съем слона» - известный в Красноярске бренд столовых и динамично развивающаяся компания в отрасли общественного питания. Открылся в 2005 году. Следующую столовую открыли уже через 3 месяца, потом каждые 3-5 месяцев открывалась новая столовая.

В апреле 2015 года открылась первая столовая в республике Хакасия, городе Абакан, в конце этого же года - вторая.

Сегодня в сети 25 столовых, в которых работает большой и дружный коллектив более 500 человек. В команде работают ответственные, трудолюбивые, жизнерадостные сотрудники который растут и развиваются.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Проект предусматривает инвестиционные вложения в дальнейшее развитие Компании. Планируется выход в соседние регионы, а также увеличение доли рынка в Красноярском крае. Эффективность и наращивание объемов продаж будет достигаться посредством увеличения маржинальности за счёт увеличения объемов продаж и на основании этого более выгодных условий по закупочным ценам от поставщиков. Есть конкретный план действий по достижению поставленной цели.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ:

- Покрытие всех оставшихся интересных мест в Красноярске: около 5 объектов; Открытие нескольких объектов в Железногорске и Ачинске;
- Продолжение развития по другим городам: Омск, Томск, Краснодар, Новый Уренгой, Иркутск, Самара и Екатеринбург.;
- Развитие продажи франшиз;
- Усиление отдела доставки и работы с корпоративными клиентами;
- Выход на рынок аутсорсинга по питанию персонала предприятий;
- Поддерживать рост чистой прибыли на уровне 15-30% в год.

ОТ ИНВЕСТОРА ТРЕБУЕТСЯ

от 6 до 175 млн. руб. Оформление через долю в бизнесе.

Цель: Найти мажоритария на 75% компании «Съем Слона» путем вхождения в состав учредителей всех компаний, которые осуществляют операционную деятельность, включая фабрику-кухню, а также владеют товарным знаком «Съем Слона», всем оборудованием и транспортом для операционной деятельности.

РЫНОК



По мнению аналитиков РБК.research, российский ресторанный рынок в среднесрочной перспективе, при условии отсутствия каких-либо серьезных экономических потрясений, грозит вновь демонстрировать реальные темпы развития на уровне 6-8%. Главными катализаторами рынка станут восстановление потребительской уверенности, рост доходов домохозяйств, а также нарастающий темп жизни населения, «навязывающий» культуру питания «вне дома». Однако подобной положительной динамики не стоит ожидать в ближайшие 2 года. Хотя, по мнению аналитиков РБК.research, в 2017 году российский рынок общепита начнет постепенно отыгрывать потери, но полное восстановление рынка произойдет лишь в 2018 году. (с) <http://www.buybrand.ru/articles/12808/>

СТАДИЯ ПРОЕКТА

В рамках Красноярска работает одна фабрика-кухня и центральный склад. На сегодняшний день—это одно из немногих направлений общепита, где происходит стабильный рост показателей, независимо от экономики страны. Данная компания оценена структурой ВТБ в конце 2015 года, как средний бизнес с уровнем надежности А. В рамках Красноярска недавно запущена доставка питания от Съема Слона.

В рамках доставки так же будет запущен корпоративный отдел по работе с организациями в рамках питания сотрудников на их территории. Планируемые продажи через 1 год составят около 2 млн. в месяц. Продажи за 2014 год составили 352 млн, в 2015 году—417,5 млн. Текущая рентабельность (чистая прибыль к объему продаж) около 15%. При открытии новых точек будет наблюдаться увеличение рентабельности в рамках уменьшения удельного веса управленческих расходов. Показатели на 2016 год: Объем продаж—свыше 450 млн. Прогнозируемая чистая прибыль—около 70 млн. (плюс 30% к 2015 году, рентабельность около 15%)

Плановая динамика развития						
Коэффициент роста	15%					
Стоимость одного объекта	6,0					
Срок окупаемости новых объектов (лет)	2,00					
Необходимый % реинвестирования	26,09%					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чистая прибыль	70,00	80,50	92,58	106,46	122,43	140,80
Объем реинвестирования		21,00	24,15	27,77	31,94	36,73
Количество открываемых объектов		4	4	5	5	6
Чистая прибыль к распределению		59,50	68,43	78,69	90,49	104,07
Капитализация	350,00	420,80	491,59	562,39	633,18	703,98
Накопленная доходность инвестора		130,30	269,52	419,00	580,29	755,15
Среднегодовой % доходности		37,23%	38,50%	39,90%	41,45%	43,15%



По всем вопросам данного проекта связаться с нами Вы можете следующим образом:

- 8-902-960-96-99
Владислав Марьясов;
- 8-999-450-11-60
Константин Курносов;
- b2b.consultinggroup@yandex.ru