


 Schweinske®

UND PULS?

DANN BITTE UMBLÄTTERN.





**„Gastfreundschaft
ist die Kunst, seine
Besucher zum Bleiben
zu veranlassen, ohne
sie am Aufbruch
zu hindern.“**

DR. KLAUS RÖSLER
GESCHÄFTSFÜHRER, SCHWEINSKE FRANCHISE GMBH

Gastfreundschaft und die Freude Gäste zu bewirten ist das, was uns alle hier bei Schweinske antreibt. Wir sind immer auf der Suche nach Franchisepartnern, die diese Freude mit uns teilen und nach Vermietern, die die Sicherheit eines seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt etablierten Gastrosystems schätzen und uns helfen dieses noch weiter auszubauen. Damit wir gemeinsam noch mehr Menschen noch besser bewirten können.

Schweinske - kurz und bündig

01.

**Wir bieten
richtig gute
Qualität**

Lesen Sie mehr ab Seite 10

02.

**Wir haben
superfreundliches
Personal**

Lesen Sie mehr ab Seite 14

03.

**Wir setzen
grundsätzlich auf gut
passende Standorte**

Lesen Sie mehr ab Seite 18

04.

**Wir bieten
ein gut durchdachtes
Franchisekonzept**

Lesen Sie mehr ab Seite 22

05.

**Wir bauen
auf richtig gute
Partnerschaften
mit Vermietern**

Lesen Sie mehr ab Seite 28

Das macht
uns erfolgreich.
Seit fast 40 Jahren.

**...UND
GUT
ISS**

Schweinske - lang und gründlich

Schweinske ist ein erfolgreiches Konzept der Systemgastronomie. In unseren Restaurants bieten wir deutsche Küche und Full Service mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir setzen auf eine Kombination von Service am Platz und Außerhaus-Lieferservice an 17 von 31 Standorten. Die Spezialität des Hauses sind unsere Schnitzelvariationen, die wir immer wieder mit neuen Ideen aktuell halten. Auf der Karte stehen Frühstück, Mittagstisch, Kaffee und warme Gerichte bis in die Abendstunden.

26,3

Mio. Euro
Jahresumsatz in 2019

39

Jahre
Erfahrung am Markt

Geschäftsführung:

Marco Hölder (Gründer),
Dr. Klaus-Peter Rösler

Gründung:

Das erste Schweinske eröffnete
1983 in Hamburg-Barmbek.
Seit 1989 wird das Gastronomiekonzept im Franchise-System geführt.

Öffnungszeiten:

Variabel, je nach Restaurant.
Kernöffnungszeiten
von 9:00 Uhr bis 22:00

Kontakt:

Schweinske Franchise GmbH
Alsterufer 37
20354 Hamburg

Tel.: 040 / 87 87 78 90
Fax: 040 / 87 87 78 999
info@schweinske.de
www.schweinske.de

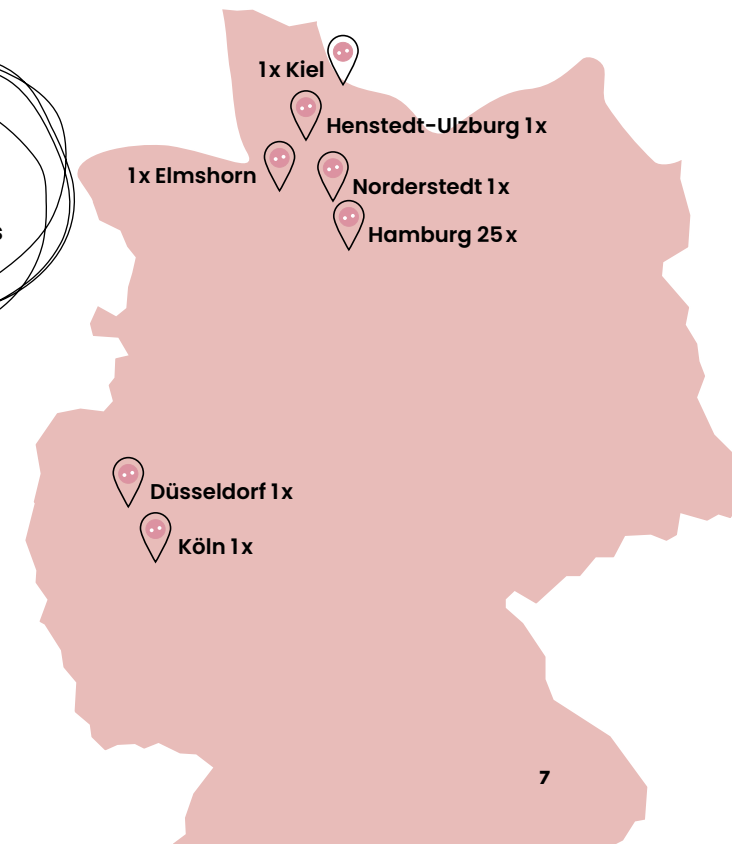
Ansprechpartner:

Dr. Klaus-Peter Rösler



17

Standorte
mit Liefergeschäft



„Ich kenne auch andere Franchisegeber, war schon bei einer großen, internationalen Marke tätig. Bei Schweinske ist man nicht Rädchen im System, sondern Mensch. Als Mitglied im Beirat ist es mir seit Jahren möglich eigene Ideen einzubringen und das System auf diese Weise gemeinsam erfolgreich weiterzuentwickeln.“

CHRISTOPH STERN

FRANCHISE-PARTNER, SCHWEINSKE HAMBURG HAUPTBAHNHOF
UND 3 WEITERE STANDORTE



01 Wir bieten richtig gute Qualität

Wir beziehen unser Fleisch und Gemüse nur von ausgewählten Top-Lieferanten. Unsere Brötchen backen wir - im Gegensatz zu so manchen Bäckern - jeden Morgen frisch in der eigenen Backstube direkt in unseren Restaurants.

Unser Lieferantenpool umfasst Premium-Marken wie Darboven, Franziskaner und Aviko, und Lieferanten wie Handelshof, Chefs Culinar und Block Menü mit denen wir eine langjährige und gute Partnerschaft pflegen.

Unser speziell geschulter Außendienst steht als Ansprechpartner vor Ort stets zur Verfügung.



FRISCH UND SELBSTGEBACKEN. JEDEN TAG!



IMMER WIEDER NEUE REZEPTIDEEN.



UNSER HEID: AUS DER OBERSCHALE, À LA MINUTE PANIERT.

„Als gelernter Koch habe ich viel Erfahrung in verschiedenen Restaurants gesammelt. Schweinske bietet mir vom System her Sicherheit, ohne dass ich meine Kreativität vernachlässigen muss. Ich habe hier die Freiheit, meine eigenen Ideen und Kreationen in Aktionen und Angeboten zu verwirklichen. Und das schätze ich.“

FRANK STAPEL

FRANCHISE-PARTNER, SCHWEINSKE HAMBURG ALTONA



Wir haben supergute Servicekräfte

DIE CRÈME
DE LA CRÈME:
UNSER SERVICE



TREUE
SEELEN
MIT HERZ ...

... UND SPASS
BEI DER ARBEIT.



Stets den Gast im Auge. Wir wollen, dass sich unsere Gäste bei uns wohl fühlen. Daher legen wir sehr viel Wert auf einen richtig guten Service. Unsere Gäste werden vom ersten Augenblick an mit einem Lächeln begrüßt. Wir sind aufmerksam und hilfsbereit und wir verstehen Spaß.

Wir wollen, dass es den Menschen bei uns gut geht. Den großen und den kleinen. Den jungen und den alten.

Wir freuen uns über Lob und nehmen uns Kritik und Anregungen stets zu Herzen. Denn wenn einer was bei uns zu sagen hat, dann ist das der Gast.

„Die Unterstützung, die man bei Schweinske erhält – das hat man gerade jetzt in der Pandemie gemerkt – ist schon toll. Das ganze System gibt einem da sehr viel Rückhalt und hilft Chancen zu erkennen und zu nutzen.“

DANIJELA JUREŠIĆ

FRANCHISE-PARTNERIN, SCHWEINSKE HAMBURG NEUGRABEN



03 Wir setzen grundsätzlich auf gut passende Standorte

Der erste Eindruck ist entscheidend. Was bei Menschen gilt, gilt auch für unsere Restaurants. Unsere Restaurants sollen mehr sein als ein Ort, an dem Menschen gerne essen, trinken und sich treffen. Wir wollen ein Ort zum Wohlfühlen sein.

Wir haben einen festen Platz im Leben unserer Gäste. Deshalb unterstützen wir unsere Franchisepartner mit großem Engagement bei der Auswahl von Standort und Mietobjekt. Wir haben dabei immer eine langfristige Perspektive im Blick. Und wir wissen, dass eine gute Zusammenarbeit mit dem Vermieter dabei eine ebenso entscheidende Rolle spielt wie die Partnerschaft mit dem Franchisepartner selbst.

KLASSE TERRASSE



EINLADEND,
ODER?

WIR LIEBEN
DAS GEWISSE
ETWAS.



„Mir hat sich eine einmalige Chance geboten. Ich habe jahrelang im Betrieb gearbeitet, bis ich das Restaurant übernehmen konnte. Ich schätze die Unterstützung, die man bekommt – gerade am Anfang – wirklich sehr.“

MIKE KIRSCHBAUM

FRANCHISE-PARTNER, SCHWEINSKE HAMBURG BILLSTEDT



04 Wir bieten ein gut durchdachtes Franchisekonzept

Wen suchen wir als Franchisepartner:

- Menschen, die Selbständigkeit schätzen
- Menschen, die gerne in Gesellschaft sind
- Menschen, die wissen, wie sie sich durchsetzen können
- Menschen, die sich mit dem Franchisesystem identifizieren
- Menschen, die Wert auf Sicherheit legen
- Menschen, die auf ein solides finanzielles Fundament achten

Was unsere Franchisepartner mitbringen sollten:

- Erfolgreiche mehrjährige gastronomische Erfahrung idealerweise als Koch/Köchin oder in der Betriebsleitung
- Alternativ eine mehrjährige erfolgreiche Berufstätigkeit im vertrieblichen oder kaufmännischen Bereich im Dienstleistungssektor idealerweise mit Personalführungserfahrung
- Kundenfreundlichkeit und Serviceorientierung
- Idealerweise bringen Sie ein dem Schweinske-Standortkonzept (siehe SEITE 28 FF.) entsprechendes Ladenobjekt mit ein

Was wir unseren Franchisepartnern bieten:

- Bei Ihrem Schritt in die Selbständigkeit stehen wir an Ihrer Seite mit dem Know How einer starken und krisenresistenten Marke und jahrzehntelanger Erfahrung.



GEMEINSAM ERFOLGREICH
DURCH PARTNERSCHAFT
AUF AUGENHÖHE.

- Wir denken in erster Linie kaufmännisch und bieten günstige Einkaufsmöglichkeiten zur Steigerung und zum Erhalt der Wirtschaftlichkeit Ihres Betriebes.
- Wir wissen, dass Gastronomen Individualisten sind und bieten im Einkauf eine Auswahl an unterschiedlichen Bezugsmöglichkeiten.
- Wir bieten Ihnen kontinuierlich neue Marketingmaßnahmen Online und am POS damit Sie sich auf das operative Geschäft in Ihrem Betrieb konzentrieren können
- Wir lassen Ihnen aber auch freie Hand bei der Gestaltung von Aktions- und Mittagstischangeboten.

- Wir bieten Unterstützung beim Ausbau des Liefergeschäfts und die Umsetzung über die Schweinske-eigene Lieferplattform.
- Wir sehen Sie als einen Teil einer Gemeinschaft und fördern den Erfahrungsaustausch zwischen Ihnen und Ihren Partner-Kollegen auf Partner-Veranstaltungen und Foren.
- Wir bauen auf Sie und Ihre Erfahrung und lernen gerne von Ihnen, indem wir Ihnen auf Partnerforen gern zuhören und lassen uns von Ihnen als gewähltes Mitglied eines Beirates gerne beraten.
- Wir lassen Sie nicht ins kalte Wasser springen und bieten Ihnen eine individuell auf Ihre Bedürfnisse und aktuelle Lebenssituation maßgeschneiderte Einarbeitungsphase in einem bestehenden Schweinske-Restaurant Ihrer Wahl an; auch von leitenden Mitarbeitern Ihres künftigen Unternehmens.
- Wir leiten die Planung und Koordination der Aus- und Umbauten sowie die Gestaltung des Ladenlokals zu Ihrem eigenen Schweinske-Restaurant.
- Unsere jahrzehntelange Erfahrung wird Ihnen eine Hilfestellung bei der Investitions- und Finanzplanung sowie bei der Berechnung des Break-Events auf Grundlage von systemischen Daten bieten.
- Wir lassen Sie im Alltag nicht alleine und bieten einen partnerschaftlich orientierten Außendienst als direkten Ansprechpartner für operative Fragestellungen und den systemischen Erfahrungsaustausch.
- Schweinske ist eine inhabergeführte Marke. Man kennt sich persönlich. Wir sind der Auffassung, dass gegenseitige Anerkennung und Respekt auf der Leistung und der Haltung des Einzelnen beruht, weshalb im System die Hierarchien sehr flach gehalten sind und die Geschäftsleitung persönlich für Sie und Ihr Anliegen im Bedarfsfalle jederzeit bereitsteht.

In wenigen Schritten zu Ihrem Restaurant

1.

Die Bewerbung

Schicken Sie uns Ihre Bewerbung mit Selbstauskunft, die Sie auf [Business.Schweinske.de](mailto:info@schweinske.de) finden an info@schweinske.de



Das Kennenlern-Gespräch

Persönlichkeit zählt.

2.

3.

Die Praxiserfahrung in einem Restaurant

Einmal reinschnuppern in alle Bereiche

Die Objektsuche

Die wichtigste aller Fragen: Wo?

4.

5.

Das vorvertragliche Aufklärungsdokument

Facts. Figures. Insights.

Der Vertrag

Fehlt nur noch Ihre Unterschrift

6.

7.

Die Start-Up-Phase

Enge Begleitung und Unterstützung bevor es los geht

Die Eröffnung

Ihr Schweinske. Glückwunsch!

8.



9.

Personelle Unterstützung der Betriebsleitung

im ersten Monat. Starthilfe? Na, klar!

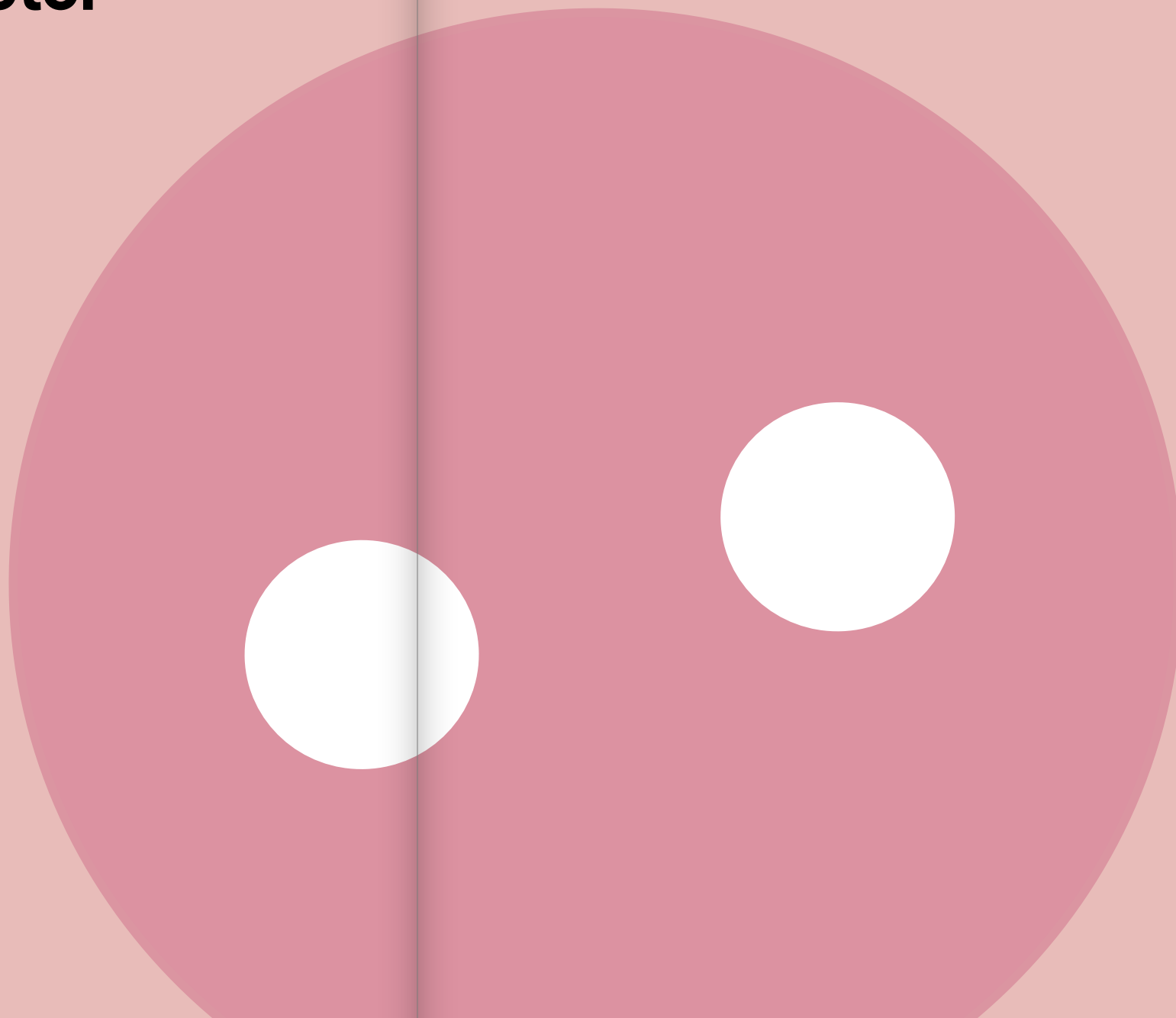
„Ich war jahrzehntelang selbstständig in der Gastronomie und habe einfach einen Partner gesucht mit dem ich zusammen eine erfolgreiche und professionelle Zusammenarbeit gestalten kann. Bei Schweinske waren alle Parameter gegeben und wir starten jetzt entsprechend durch.“

MADJID DJAMILI

FRANCHISE-PARTNER, SCHWEINSKE HAMBURG HOHENFELDE & WILHELMSBURG



Informationen für Vermieter



05 Wir bauen auf richtig gute Partnerschaften mit Vermietern

Für unsere Franchisepartner sind wir immer auf der Suche nach neuen Standorten, die in unser Konzept passen.

Die Lage

- Unser momentaner Fokus liegt auf dem Norden von Deutschland und Nordrhein-Westfalen
- Geeignet sind Städte ab ca. 100.000 Einwohnern.
- Geeignet sind Stadtteile mit mittlerer Einkommensstruktur.
- Die Bevölkerungsstruktur muss zu unserem Angebot und unserer Marke passen
- Optimal sind belebte Laufzonen, beispielsweise
 - > am Anfang von Fußgängerzonen mit angrenzenden Wohngebieten
 - > in direkter Nachbarschaft von Kleingewerbe
 - > in der Nähe von Publikumsmagneten wie Kinos, Wochenmärkten, Fußballstadien und öffentlichen Einrichtungen mit starkem Publikumsverkehr
 - > in direkter Nachbarschaft von Nahversorgungszentren oder Einkaufszentren (jedoch nicht innerhalb der Zentren)



- In unmittelbarer Nähe sollten idealerweise ausreichend Parkplätze zur Verfügung stehen, sodass der Betrieb eines Lieferdienstes möglich ist und Gäste Plätze finden
- Eine gute Verkehrsanbindung an den ÖPNV sollte gewährleistet sein.
- Es muss ein Gästepotenzial für das Frühstücks-, Mittags- und Abendgeschäft vorhanden sein.
- Reine „Abendlagen“ in Wohngebieten oder in der Vorstadt sind weniger geeignet. Davon ausgenommen sind gut besuchte Amüsierviertel mit hohem Umsatzpotenzial
- Auch Lagen der Verkehrsgastronomie sind interessant, große Fernbahnhöfe mit hohem Umsteiger- und Pendlerpotential, sowie Bahnhöfe der Kategorie I.

Das Objekt

- Ideal ist eine konzessionsreife Ecklage.
- Zwingend erforderlich ist eine Terrasse zur Straße mit mindestens 50-60 Plätzen (bestenfalls 80-100 Plätzen), idealerweise mit Süd-West-Ausrichtung. Nordterrassen oder überwiegend verschattete Terrassen kommen nicht in Frage.
- Die Fensterfront zur Außenterrasse sollte sich öffnen lassen.
- Die Raumaufteilung des Objektes sollte klar strukturiert und nicht durch tragende Wände oder Treppenhäuser für darüber liegende Etagen verwinkelt sein.
- Die Fassade sollte möglichst breit sein (kein schlauchförmiges Objekt).

Die Räumlichkeiten

- Die Räume des Restaurants müssen im Erdgeschoss liegen. Optimale Quadratmeteranzahl: ca. 250 -350 m².
- Ein Keller oder Lagerfläche muss vorhanden sein. Optimale Quadratmeteranzahl des Kellers/Lagers: ca. 80 -120 m². Sollte kein Keller vorhanden sein, ist der Flächenbedarf im EG entsprechend zu erhöhen.
- Eine große Freifläche muss vorhanden sein, um ausreichend Außenplätze (mind. 50) zu schaffen.

Die Übergabemodalitäten

- Die Abstandskosten sollten möglichst niedrig sein; wünschenswert ist ein mit einer Geschäftsaufgabe verbundenes Objekt. Bei anderen Objekten wird über die Abstandsforderungen verhandelt.
- Leerflächen können nur dann angemietet werden, wenn der Vermieter konzessionsreif liefert. Gegebenenfalls sind Verhandlungen nötig.

Der Mietpreis

Niemand ist Stammgast in einem Restaurant, dessen Preise er sich dauerhaft nicht leisten kann. Damit wir unsere attraktiven Verkaufspreise halten können, wird folgender Mietpreis angesetzt:

- Gute Lagen: bis 15,00 Euro/m²
- Top-Lagen: 20,00 – 25,00 Euro/m²

ZUM SCHLUSS
NOCH WAS SÜSSES?





Schweinske Franchise GmbH Alsterufer 37 . 20354 Hamburg
T: 040 / 87 87 78 90 . info@schweinske.de . www.schweinske.de

