

Franchise-Informationen

1. Schweinske auf einen Blick
2. Unser Geschäftskonzept
3. Was Sie als Franchisenehmer mitbringen sollten
4. Was wir Ihnen bieten
5. Die Konditionen
6. Unser Schweinske
7. Wie es nach Ihrer Bewerbung weitergeht

Schweinske auf einen Blick

Kurzprofil:	Schweinske ist ein erfolgreiches Konzept der Systemgastronomie. In gemütlichen Bistro-Restaurants bietet Schweinske deutsche Küche und Full Service zu günstigen Preisen. Auf der Karte stehen Frühstück, Mittagstisch, Kaffee und warme Gerichte bis in die späten Abendstunden.
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.
Anzahl der Restaurants:	34
Standorte:	Hamburg, Ahrensburg, Elmshorn, Norderstedt, Wedel, Kiel, Düsseldorf, Hannover, Köln
Öffnungszeiten:	Variabel, je nach Restaurant. Kernöffnungszeiten von 8.00 Uhr morgens bis Mitternacht.
Jahresumsatz 2012:	26,2 Mio. Euro
Ihr Ansprechpartner:	Schweinske Franchise GmbH, Alsterufer 37, 20354 Hamburg, Tel.: 040 / 87 87 78 90, Fax: 040 / 87 87 78 999, E-Mail: info@schweinske.de , Website: www.schweinske.de

Unser Geschäftskonzept

„Schweinske macht glücklich“ lautet der Slogan unserer Restaurants. Das Rezept dafür ist so einfach wie genial: gute Küche zu fairen Preisen. Im Schweinske genießen die Gäste leckere Spezialitäten vom Schwein sowie Nudelgerichte, Geflügel, frische Salate und saisonale Gerichte. Von morgens bis abends ist das Schweinske für seine Gäste da. Mit einem reichhaltigen Frühstücksangebot, wechselndem Mittagstisch, günstigen Kindertellern, Kaffeespezialitäten, feinen Weinen und Bieren. Immer inklusive: freundliche Servicekräfte und ein nachbarschaftlich-familiäres Wohlfühlambiente.

Für den hohen Qualitätsstandard der Schweinske-Restaurants sorgen langjährige Partnerschaften mit Premium-Marken; günstige Einkaufskonditionen garantieren niedrige Preise im Ein- und Verkauf. Umsatzstarke Zahlen werden neben den warmen und kalten Speisen auch im Kaffee- und Bierausschank geschrieben. Das Verhältnis von Küche zu Getränken liegt bei 60 zu 40%; ca. 15% des Gesamtumsatzes werden über das Frühstück erzielt.

Gemeinsam mit ihren Franchisenehmern will die inhabergeführte, starke Marke weiter wachsen.

Was Sie als Franchisenehmer mitbringen sollten

- Überdurchschnittliche physische und psychische Belastbarkeit
- Absolute Kundenfreundlichkeit und Serviceorientierung
- Zuverlässigkeit und Loyalität gegenüber dem Schweinske-Konzept
- Idealerweise eine mehrjährige erfolgreiche Berufstätigkeit im kaufmännischen Bereich oder im Dienstleistungssektor
- Gastronomische Erfahrungen sind erwünscht; bei Standorten außerhalb von Hamburg sind diese unbedingt notwendig.
- Bevorzugt werden Bewerber, die ein dem Schweinske-Standortkonzept entsprechendes Ladenobjekt mit einbringen.

Was wir Ihnen bieten

- Finanzierungsberatung inklusive Vermittlung günstiger Darlehen
- Hilfe bei der Suche nach geeigneten Ladengeschäften
- Planung und Koordination der Aus- und Umbauten sowie Gestaltung des Ladenlokals durch unsere Zentrale
- Halbjährliche Einarbeitungsphase an Wochenenden und in der Freizeit in sämtlichen Bereichen bestehender Schweinske-Restaurants
- Monatliche Auswertung der betriebswirtschaftlichen Daten
- Know-how zur stetigen Umsatzsteigerung und zum effizienten Personalmanagement
- Personalschulungen und Beratung
- Günstige Gemeinschaftseinkaufsmöglichkeiten
- Durchführung von standortspezifischen Werbemaßnahmen und konzentrierten Werbeaktionen mehrerer Restaurants in Ballungsräumen

Die Konditionen

Einmalige Kosten:

Eintrittsgebühr:	15.000 Euro netto
Durchschnittliche Investitionssumme:	400.000 – 500.000 Euro netto
Erforderliches Eigenkapital des Franchisenehmers (ohne Anleihen):	mind. 15 – 20 % der Investitionssumme

Monatliche Kosten:

Franchisegebühr:	4,1 % des monatlichen Netto-Umsatzes (mind. 1.300 Euro/Monat)
Werbegebühr:	1,3 % des monatlichen Netto-Umsatzes (mind. 650 Euro /Monat, max. 1.200 Euro/Monat)

Durchschnittsumsatz p.a.:	700.000 Euro netto
----------------------------------	--------------------

Wie es nach Ihrer Bewerbung weiter geht

Das „Kennenlern-Gespräch“

Ihr Selbstauskunftsbogen verrät uns, ob Sie zu uns passen – allerdings nur auf dem Papier. Wenn Sie die erste Runde bestanden haben, laden wir Sie deshalb zu einem unkomplizierten Gespräch (und vielleicht einem leckeren „Schweini“ oder „Fritz-Schwein“) in eines unserer Restaurants ein. Hier lernen Sie einen unserer Geschäftsführer Marco Hölder und Dr. Klaus-Peter Rösler kennen, der Ihnen alle offenen Fragen beantwortet.

Reinschnuppern bei Schweinske

Wenn wir uns eine Zusammenarbeit mit Ihnen vorstellen können, erhalten Sie die Möglichkeit, probeweise für einige Tage in einem Schweinske-Restaurant zu arbeiten. So lernen Sie alle wesentlichen Arbeitsabläufe kennen – und überprüfen, ob Sie sich eine Zukunft mit Schweinske tatsächlich vorstellen können.

Das vorvertragliche Aufklärungsdokument

Bei Einigung erhalten Sie ein vorvertragliches Aufklärungsdokument, in dem wir Ihnen unsere Kennzahlen aufschlüsseln, Ihnen Auskunft über unsere Umsätze geben, Sie über die zukünftigen Vertragsinhalte informieren, Ihnen die Tätigkeit unserer Beiräte erklären und Ihnen das Organigramm unserer Zentrale zur Verfügung stellen. Dieses vertrauliche Dokument wird von beiden Parteien unterzeichnet.

Die Objektsuche

Nach der endgültigen Entscheidung geht es um die wichtigste aller Fragen: Welches Objekt eignet sich für das neue Schweinske? Wir analysieren den von Ihnen vorgeschlagenen Standort oder unterstützen Sie beim Location-Scouting.

Der Vertrag

Sobald das Objekt steht und sämtliche Finanzierungsfragen geklärt sind, schließen wir mit Ihnen einen verbindlichen Vertrag.

Die Start-Up-Phase

Im Zeitraum eines halben Jahres machen wir Sie fit für Ihren Franchise-Erfolg: in Seminaren, Einzelberatungen und im Training-on-the-Job. Parallel berät Sie unsere Franchise-Zentrale über den Umbau und die Einrichtung Ihres Restaurants und hilft Ihnen bei den ersten Werbemaßnahmen.

Ihr eigenes Schweinske

Die Eröffnung Ihres neuen Schweinske-Restaurants stellt ein unvergessliches Highlight dar. Doch auch danach bleiben wir an Ihrer Seite. Wir beraten Sie beim Personalmanagement, beim Controlling, führen gemeinsam Werbemaßnahmen durch und laden Sie regelmäßig zum Erfahrungs- und Ideenaustausch mit anderen Franchisenehmern ein.