



Gemeinschaft der
Franchise-Interessierten in Deutschland,
Österreich, Schweiz & Italien

DER BFW EMPFIEHLT:



**WIR LIEFERN
PIZZA.
BURGER.
GENUSS.**



Vorwort von Hans-Jürgen Podzun, ehemaliger Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Koblenz & Torben Leif Brodersen, ehemaliger Geschäftsführer Deutscher Franchise Verband e.V.

SCHLECHTE KONJUNKTURDATEN. RÜCKGANG DES WIRTSCHAFTSWACHSTUMS. ENTLASSUNGEN.

MAN KANN ES NICHT MEHR HÖREN!

Ist es nicht besser, das Schicksal in die eigenen Hände zu nehmen und anzupacken statt zu jammern? Konkret: Die Freiheit nutzen, Verantwortung zu übernehmen und die Selbstverwirklichung zu wagen. Das Ziel: Die eigene Firma aufbauen und sein eigener Chef werden.

Jede Existenzgründung erfordert Mut, aber auch Augenmaß. Deshalb ersparen sich immer mehr Existenzgründer eine Fülle von anfänglichen Problemen und Risiken, welche die Gründung des eigenen Betriebes im Alleingang mit sich bringt. Sie kaufen stattdessen ein fertiges Unternehmenskonzept, das auf dem Franchise-Prinzip aufbaut.

Franchising bietet beim Einstieg in die Selbständigkeit den Vorteil, das unternehmerische Risiko zu minimieren und die Erfahrungen anderer für sich zu nutzen.

Franchising ist ein Konzept, welches die Marktnähe des Franchisepartners mit der Marktmacht des Franchisesystems verbindet. Die Arbeitsteilung zwischen Franchisepartner und Franchisegeber macht dieses System flexibel und anpassungsfähig und die finanzielle Beteiligung verringert Gefahren, denen gerade junge Unternehmen ausgesetzt sind. Aber auch hier ist - wie überall im Leben - nichts ohne Risiko.

Franchisepartner können nicht von vorne herein mit dem flotten Euro rechnen. Vielmehr ist harte Arbeit angesagt.

Bei der „Partnerschaft mit System“ entsteht eine win-win Situation für beide Parteien: Der Franchisegeber gewinnt hochmotivierte Mit-Unternehmer und zusätzliches Kapital für die Expansion; der Franchisepartner übernimmt das Know-how und die Erfahrung des System-Gebers und arbeitet mit dessen erprobten, erfolgreichen Produkten und Dienstleistungen.

Je besser diese Kooperation funktioniert, desto größer ist erfahrungsgemäß der Erfolg des gesamten Systems. Der Franchisepartner übernimmt also ein ausgetestetes, erprobtes Geschäftskonzept und spart dadurch viel Zeit. Er vermeidet Fehler und reduziert das eigene Risiko. Zugleich wird er vom Franchisegeber ständig betreut, erfährt Hilfestellung und nutzt die internen Schulungen wie auch die Weiterbildungsmaßnahmen. Dennoch ist und bleibt er selbständiger Unternehmer, denkt und handelt nach seinen Prinzipien und hat nicht zuletzt die Chance, sein Einkommen nach seinen Vorstellungen und Fähigkeiten - je nach Markterfolg - zu gestalten.

**Also: Wagen Sie die Selbständigkeit!
Werden Sie Unternehmer!**

HINWEIS: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit, wird im Folgenden auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beide Geschlechter.

WIR MACHEN SATTT.



DAS FRANCHISE-SYSTEM, DAS ERFOLGREICH SCHMECKT.

INFORMATIONEN: WWW.BLIZZERIA.DE

BLIZZERIA

**SEIT 35 JAHREN... MEHR ALS
NUR EIN PIZZA-LIEFERDIENST**

Pizza & Burger. Mehr nicht - aber auch nicht weniger. Pizza-Teige & Saucen sind hausgemacht, was Qualität und Gewinnspanne steigern. Klassisch, vegan, low carb oder Dinkel-Vollkorn. Mal italienisch dünn, mal amerikanisch fluffig, mit Käse oder Hot Dog im Rand.

Die Burger? Klassische-, Chili-, Brioche-, Rustikal- oder Laugenbrötchen, mit Patties aus Rind, Hähnchen, Gemüse oder vegan. Jahrzehntelang bewährt, vielfach ausgezeichnet und vor allem fair. Nur 5 % Franchise-Gebühren. Keine Werbegebühren oder versteckte Kostenfallen. Stattdessen, das Sortiment aktiv und unternehmerisch mitgestalten.

**Franchiseberatung bei BLIZZERIA ist übrigens
ausschließlich Chefsache.**

*Meine Kurven verdanke
ich nur Spaghetti.* Sophia Loren



**FRANCHISEPARTNER
VERDANKEN IHRE
KURVEN BLIZZERIA.**

WIE IST IHR PERSÖNLICHES LEBENSZIEL?

Der Schritt in die Selbständigkeit ist immer überschattet von einem gewissen Risiko. Man selbst zweifelt, aber auch die Bekannten, Freunde und Verwandten zweifeln. Unternehmer will er jetzt werden...

DAS UNTERNEHMERTUM.

Teils bewundert, teils - ob des Risikos - in Frage gestellt. Dabei hängt die Größe des Risikos entscheidend von wesentlichen Faktoren, wie zum Beispiel von Konjunkturschwankungen ab. Der Unternehmer, der auf sich allein gestellt ist, trägt die Konsequenzen selbst, wenn er den Markt falsch einschätzt und womöglich falsch bearbeitet.

Im schlechtesten Fall haftet er mit seinem gesamten privaten Vermögen. Ein Angestelltenverhältnis bietet da scheinbar sehr viel mehr Sicherheit. Aber der Schein trügt, der Eindruck täuscht. Auch Arbeitnehmer müssen persönliche Konsequenzen tragen, wenn die Unternehmensleitung falsche Entscheidungen trifft. Gerade in schlechteren Zeiten - und diese ereilen die Weltwirtschaft in einem regelmäßigem Turnus - drohen Kurzarbeit, Entlassungen, Insolvenz, Zerschlagung ganzer Unternehmen. Das bedeutet weniger Lohn bis hin zum Jobverlust. Und das Ergebnis unterscheidet sich nicht wesentlich von der „privaten Haftung“ des Unternehmers. Denn wenn der Arbeitnehmer weniger verdient, sinkt der Lebensstandard und die Ersparnisse werden aufgezehrt. Geschweige, wenn er den Arbeitsplatz ganz verliert. Viel erschwerender wiegt aber der Umstand, dass der Arbeitnehmer wenig bis keinen Einfluss auf diese Entwicklungen nehmen kann.

Er ist fremdbestimmt. Das unterscheidet ihn vom Unternehmer. Dieser entscheidet selbst, was er tut, um am Markt erfolgreich zu bestehen. Wichtiger noch, ER entscheidet wie er Erfolg definiert und SEINE persönlichen Ziele bestimmen sein Handeln.

Die wirtschaftlichen Ziele der Unternehmer richten sich nach ihren Lebenshaltungskosten und nach ihrem Lebensstandard. Und diese Ziele entsprechen jenen Maßstäben, nach denen auch Angestellte ihr Gehalt verhandeln. In den kommenden Jahren drohen immer wieder einmal große Entlassungswellen. Zumindest Konjunkturreinbrüche. Von wem soll man sich

trennen, fragen die Chefs. Wem kürzt man den Lohn? EINE Lösung für die Herausforderungen der Zukunft heißt - Unternehmertum! Der Unternehmer weiß, welchen Wert seine Leistung hat. Und diese Leistung, sein Wissen und sein Können, kann er zu einem angemessenen Preis anbieten.

Wer seine Zukunft unter diesem Blickwinkel betrachtet und angeht, der wird auf einmal neue Chancen erkennen. Mal abgesehen davon, dass er sich frei davon macht, wie ein Chef ihn beurteilt. Als Unternehmer hat er selbst viele Freiheiten und er muss lediglich SEINE eigenen Kunden zufriedenstellen. Und das ist ein großer Unterschied!

Und noch ein großer Unterschied ist es, ob man sich „einfach selbständig“ macht, oder ob man sich einem erprobten Franchisesystem anschließt. Denn nach einer Studie der KfW-Mittelstandsbank sind Franchise-Gründer sechsfach erfolgreicher als Gründer „auf eigene Faust“ und nach Recherchen der Industrie- und Handelskammern scheitern über 50 Prozent der herkömmlichen Existenzgründungen, während es bei Franchisepartnern weit unter 10 Prozent sind.

Wer seinen Wunsch nach unternehmerischer Selbstständigkeit mittels Franchising verwirklicht, kann darauf vertrauen, dass er eine vielfach höhere Erfolgchance hat, als der klassische Einzelkämpfer. Der Grund dafür ist, dass der Franchisegeber eine Fülle von Vorleistungen erbringt und seine gesammelten Erfahrungen und sein Know-how dem neuen Partner zur Verfügung stellt. Nutzen Sie also den Trend hin zu Franchising und den Trend hin zu gesünderen Fast-Food-Gerichten. Nutzen Sie die Erfahrung von Blizzaria für Ihren Erfolg in der Selbständigkeit.

Erst ein Traum. Dann eine Vision. Schließlich die Entscheidung. Nur wer Visionen hat, kann bewegen, erwirtschaften, gewinnen. Der Traum von der erfolgreichen Existenzgründung ist realisier- und planbar!

WAS FRANCHISING IST

Es ist eine der modernsten, flexibelsten und effizientesten Möglichkeiten, eine partnerschaftliche Existenz als mittelständischer Unternehmer zu gründen, um am wirtschaftlichen Erfolg eines Ganzen teilzuhaben.

Oder einfacher...

es ist die geschäftliche Kooperation von zwei Wirtschaftspartnern, dem Franchise- oder Lizenzgeber (Systemzentrale) und dem Franchise- oder Lizenznehmer (selbständige/r Kauffrau/mann).

Der Lizenzgeber liefert die Basis als Konzept. Know-how, Marketing, Administration, Warenzeichen, Markenrechte, betriebswirtschaftliche und technische Methoden, ein durchdachtes Geschäftsordnungssystem und vieles mehr.

Der Lizenznehmer setzt dieses Konzept, rechtlich selbstständig, als verantwortlicher Inhaber seines Betriebes, bei laufender Unterstützung durch den Franchisegeber, an seinem Standort um. Für dieses Recht leistet er ein Entgelt, die so genannte Franchisegebühr.

Das gemeinsame Erscheinungsbild dient dabei dem Aufbau der Marke „Blizzzeria®“. Durch das einheitliche Aussehen der Filialen (Corporate Design) und durch deren einheitliche Verhaltensmuster (Corporate Behaviour), steigt der Bekanntheitsgrad, wodurch dem Kunden ein standardisierter und damit kompetenter Auftritt vermittelt wird. Dieses Profil prägt sich ein und bleibt gut in Erinnerung. So profitieren beide Seiten von der schnelleren Verbreitung des Markennamens.

Wettbewerbsvorteile sind heutzutage kaum noch alleine im Produkt zu finden. Produkte und Dienstleistungen werden zunehmend austauschbar. Wettbewerbsvorteile sind fast nur noch im kundennahen, zusätzlichen Service möglich.

Hier erreicht Franchising durch Analyse und Perfektionierung von Arbeitsprozessen eine optimale Kundenorientierung und der Franchisepartner gewinnt damit enorme Vorteile gegenüber Mitbewerbern. Und diese Wettbewerbsvorteile sichern dem engagierten Franchisepartner höhere Gewinnspannen. Alles notwendige Wissen

des Lizenznehmers über seine Produkte und über Organisation und Absatz, erwirbt er während gezielter Schulungen in relativ kurzer Zeit.

Ein Franchisesystem bietet, wegen des großen Wirkungsgrades, die Möglichkeit, mit eingeführten Produkten, ausgereiften Dienstleistungen und Fachwissen, Geld zu verdienen.

Es besteht ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch. Qualitätskontrollen der Systemführung sichern dabei die Einhaltung von klar definierten Standards.

Die Übersichtlichkeit und Transparenz, die durch diese Maßnahmen erzielt werden, erleichtern es, Fehler im System schnell aufzudecken und Veränderungen zum Vorteil aller vorzunehmen. Franchising eröffnet den im System zusammengeschlossenen Einzelfirmen dieselben Möglichkeiten, wie sie sonst nur Großunternehmen gegeben sind. Der Lizenznehmer wird von möglichst vielen Arbeiten entlastet und kann sich ganz auf den erfolgsentscheidenden Verkauf konzentrieren. Viele zeitraubende Tätigkeiten nimmt ihm die Zentrale ab.



KOOPERATION ZWEIER WIRTSCHAFTSPARTNER

Ein Franchisepartner hat die gleichen Aufgaben wie jeder Unternehmer. Er muss den Betrieb organisieren, seine Mitarbeiter beschäftigen, motivieren und führen, Marketing und Werbung betreiben, Kunden gewinnen, Kundenbeziehungen pflegen und seinen gesetzlichen Pflichten nachkommen. Die Bedienungsanleitung dazu (sprich: Know-how) liefert der Franchisegeber. Kooperation ist die klügste Strategie. **Und Franchising = Kooperation!**

ERFOLG

Am erfolgreichsten sind jene Menschen, die das Abenteuer des Lebens in den Herausforderungen ihres Berufes suchen. In allen Berufen gibt es spannende Herausforderungen und damit auch spannende Abenteuer. Manche wählen ihren Beruf taktisch: Wo kann ich mit möglichst wenig Mühe möglichst viel Geld verdienen? Das ist meistens der falsche Weg. Am erfolgreichsten sind jene Menschen, bei denen sich Begabung, Interesse und Berufsaufgabe decken.

Da gibt es die wunderbaren Worte von Konfuzius (chinesischer Philosoph, ca. 551 vor Christus):

„
WÄHLE DEN BERUF, DER DIR
SPASS MACHT, DANN BRAUCHST
DU NIE MEHR ZU ARBEITEN.
“



SELBSTÄNDIG

Auch als Franchisepartner wird Ihnen nichts geschenkt. Sie müssen hart arbeiten für den Erfolg. Den Traum von der Selbständigkeit haben viele. Endlich sein eigener Herr sein. Mehr Geld verdienen. Keiner der einem reinredet. Mehr Spaß an der Arbeit. Anforderungen und Belastungen einer beruflichen Selbständigkeit sind enorm. Bei einer Geschäftsgründung ist das erste Jahr das schwerste. Vergessen Sie den Acht-Stunden-Tag und die freien Wochenenden, geschweige Urlaub. Zehn, zwölf, ja bis zu vierzehn Stunden Arbeit pro Tag sind durchaus die Regel für Selbständige. Dafür brauchen Sie eine gute und robuste gesundheitliche Kondition. Also, achten Sie als Unternehmer noch mehr auf Ihre Gesundheit, als Sie es als Angestellter eh schon getan haben! Verzichten Sie auf übermäßigen Alkohol- Cholesterin- und Nikotingenuss. Der Stress im Geschäftsleben wirkt sich mit Sicherheit auf Ihr Privatleben aus. Nur wenn Partner und Familie voll mitziehen, werden Sie diese schwierige Zeit überwinden. Viele Franchisepartner geben auf, weil der Lebens-Partner nicht bereit ist, die Auswirkungen der Selbständigkeit mitzutragen.

Der Sprung in die Selbständigkeit hat am Anfang sicher auch finanzielle Einbußen zur Folge. Sie müssen also bereit sein, eine Zeitlang auf gewohnte Standards wie teuer essen zu gehen oder auf Urlaubsreisen zu verzichten.

DIE ERFOLGSGESCHICHTE.

Erfolgreich ist, wer Erfahrung und Ideen hat. Die erste Blizzera-Filiale eröffnete Stephan Jacobi bereits 1987 in Koblenz. Blizzera zählt damit zu den Pionieren unter den Pizza-Lieferdiensten in Deutschland. Den Gründer begeistert noch immer die besondere Serviceorientierung dieser Dienstleistung, ebenso wie der riesige, bis heute noch nicht erschöpfte Markt.



EXPANSION VIA FILIAL- UND FRANCHISEBETRIEBE

Nach der erfolgreichen Pionierarbeit und Etablierung des ersten Pizza-Service in Koblenz, hat Jacobi weitere Blizzera-Filialen eröffnet. Zwischen 1995 und 2002 gingen mit dem Pilotbetrieb fünf Filialen an den Start. Qualität und Fortentwicklung standen bei Jacobi immer im Fokus, daher entschied er sich 2002 zu einer Restrukturierung des Systems. Im Zeitraum von 2002 bis 2005 wurden alle bestehenden Filialbetriebe in Franchise-Betriebe umgewandelt und fortan weitere Franchise-Lizenzen vergeben.



BLIZZERIA – EIN „AUSGEZEICHNETES“ KONZEPT

Blizzera wurde vom Wirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz sowie der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) mit dem „Phoenix“ ausgezeichnet. Der Preis würdigt Unternehmen, die gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, als „Mutmacher“ eine Vorbildfunktion für andere Unternehmen einnehmen. Blizzera wurde für seinen Top-Service, seine Kontinuität, sowie für das gelungene Konzept ausgezeichnet.

Studie der Tageszeitung DIE WELT

Ökologische Nachhaltigkeit ist für Konsumenten ein relevantes Entscheidungskriterium. Das Engagement von Blizzera nehmen Verbraucher/innen besonders positiv wahr. In der Studie „Nachhaltigkeits-Champions“ in Kooperation mit DIE WELT erhält Blizzera daher das Prädikat **BESONDERS NACHHALTIG**.

ServiceValue hat in Kooperation mit der Süddeutschen Zeitung bzw. dem SZ Institut 12 Pizza-Liefersdienste untersucht:

Blizzera ist in der Branche „Pizza-Liefersdienste“ erneut als Sieger ausgezeichnet worden mit dem Prädikat „Höchste Kundenverbundenheit“!

BILD-Auszeichnung / DEUTSCHLANDS LIEBLINGE

Blizzera wurde mit dem Prädikat **HOHE Gesamtzufriedenheit** ausgezeichnet.

FOCUS MONEY

Blizzera erhält im **NACHHALTIGEN ENGAGEMENT** aus Sicht der Verbraucher das Prädikat **Testsieger** in der Branche „Pizza-Lieferservice“.

F.A.Z.- Institut - „Deutschlands beste Marken“

Kaufentscheidungen werden selten rein rational gefällt. Fakten & Emotionen bestimmen die Wahrnehmung von Marken. Geliebte Marken erzeugen eine ganze Reihe positiver Gefühle.

ServiceValue in Kooperation mit DIE WELT

Blizzera geht in unserer aktuellen Studie in Kooperation mit WELT mit der Auszeichnung **Produkt-Champion** und **Nr. 1 der Branche** „Pizza-Lieferservice“ hervor. Wir gratulieren Ihnen zu Ihrem Erfolg!

FOCUS MONEY Vorbildlich erfüllte Kundenwünsche

Blizzera ist mehrere Jahre in Folge mit dem Siegel **„Vorbildlich erfüllte Kundenwünsche“** ausgezeichnet worden. Das schaffen nur wenige Unternehmen.

BILD-Studie „Deutschlands Kundenempfehlung“

Blizzera ist - erneut - in der Branche „Pizza-Lieferservice“ mit dem Prädikat **„Höchste Empfehlung“** ausgezeichnet!

AMERICAN STYLE



Fluffig & Cremig

QUALITATIV HOCHWERTIGES PRODUKTSORTIMENT MIT ANSPRUCH AUF FRISCHE UND VIELFALT

Das Produktsortiment umfasst 2 Spezialitäten, die zu den Umsatzgaranten in der Gastronomie gehören: Pizza & Burger. Ergänzt wird das Sortiment durch Ben & Jerry's Eis und Getränke. Alle Produkte werden unter Verwendung hochwertiger Zutaten und mit höchster Sorgfalt gefertigt. Teige und Basis-Saucen werden nach systemeigener Rezeptur von den Partnern selbst hergestellt. In Verbindung mit dem strikten Wiegen aller Zutaten während der Zubereitung, ist gewährleistet, dass Qualität und wirtschaftliches Ergebnis höher sind, als bei jedem vergleichbaren System, das in aller Regel mit vorgefertigten Produkten arbeitet. Die Marke Blizzeria verfügt, als eine der wenigen in Deutschland, über Vollkorn-, Vegan- & Low Carb Alternativen und über unterschiedliche Pizza-Styles wie Italian, American, Doggy Crust und Cheesy Edge.

Themenbezogen werden saisonal immer wieder neue Pizza & Burger-Kreationen entwickelt, getestet, fotografiert und mit den Angaben zu den verwendeten Produkten und einer zugehörigen Kalkulation an alle Partner gegeben. Anschließend werden die Aktionen in Flyer, Onlineshops und Onlineportale eingepflegt. Immer wieder erzielt Blizzeria mit seinen Einfällen bei Presse, Funk und Fernsehen extrem werbewirksames Aufsehen und sorgt damit für unzählige Kundenkontakte. Die Produkte entsprechen nicht nur in hohem Maße den Bedürfnissen der Kunden, sondern auch den Ansprüchen der Franchisepartner.

Geringer Zubereitungsaufwand, sowie Renditefreundlichkeit und Breitentauglichkeit fördern den wirtschaftlichen Erfolg eines Blizzeria-Betriebes.

DOGGY Crust



Hot Dog im Rand.

Cheesy Edge



Käse im Rand.

Superfood Teig



Dinkel-Vollkorn

ITALIAN STYLE



Dünn und knusprig

VEGAN



Low Carb



Alle Aktionen gültig bis zum 30.06.2020 und nur solange der Vorrat reicht! Bei den Abbildungen handelt es sich um Serviceverträge.

PayPal

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Frühlings- erwachen

PIZZA* SPRINGTIME

Sauce Hollandaise **, marinierte Rindersteakstreifen, grüner Spargel, Kirschtomaten, Pfeffer, holl. Gouda **, Mozzarella *

normal	8,95
groß	10,95
XXL	15,95

PASTA PRIMAVERA

Spaghetti *, marinierte Rindersteakstreifen, grüner Spargel, Kirschtomaten, Basilikum* Sahnesauce *

normal	6,95
groß	8,95

PayPal

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

GEISHA WOCHEN BEI BLIZZERIA

PIZZA TOKIO

mit warmen Schweinefleischstreifen, Karotten, Zucchini, Spinat, Ahoi Sauce

normal	7,95
groß	9,95
XXL	14,95

PASTA OSAKA

Wacholder, marinierte Schweinefleischstreifen, Zucchini, Karotten, Knoblauch, Chili, Sesamöl, Sesam

normal	6,95
groß	8,95

PayPal

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Inselfeeling BEI BLIZZERIA

PIZZA* BORNEO

Knoblauchbutter, Frische Champignons, rote Zwiebeln, Sesam-Flüssigkeit **, und frisch dem Backen mit Mascarpone und Gouda Pastasauce *

normal	8,95
groß	10,95
XXL	15,95

JAVA BURGER*

Sesambrotchen **, Erdäpfel **, Joghurt **, Cheddar **, Brie **, Mozzarella **, Tomate, Hollandaise *

normal	6,95
--------	------

PayPal

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Lammfrömm aber höllisch lecker!

LAMM BURGER

Cheddarbrot **, Lammfleisch, Mozzarella, grüne Zwiebeln, grüner Salat, Hollandaise *

normal	6,00
--------	------

PIZZA* AGNELLO

Lammfleisch, Zucchini, Kirschtomaten, rote Zwiebeln, Ahoi **, Feta *

normal	8,95
groß	10,95
XXL	15,95

PayPal

BLIZZERIA
PIZZA & BURGER & MEHR

JAPANISCHER KLASSIKER CHICKEN TERIYAKI

PIZZA CHICKEN TERIYAKI

Pizzateig **, Salami Teriyaki **, Sojasauce **, Knoblauchbutter **, Sesam-Flüssigkeit **, und frisch dem Backen mit Teriyaki Sauce und geräucherter Sojasauce *

normal	11,45
groß	14,45
XXL	20,45

PIZZA VEGGIE TERIYAKI

Pizzateig **, Salami Teriyaki **, vegane Fleischersatzteriyaki **, Knoblauchbutter **, Sesam-Flüssigkeit **, und frisch dem Backen mit Teriyaki Sauce und geräucherter Sojasauce *

normal	12,45
groß	15,45
XXL	21,45

PayPal

BLIZZERIA
ONLINE BESTELLEN:
WWW.BLIZZERIA.DE

KROKODEAL

KROKO-PIZZA

essigbasiert marinierte Krokodil-Fleischstreifen, Knoblauchbutter, Sesamöl, holl. Gouda *

normal	8,49
groß	10,49
XXL	15,49

KROKO-BURGER

Essigbasiert marinierte Krokodil-Fleischstreifen, Gouda **, Erdäpfel **, rote Zwiebeln, Feta *

normal	8,49
--------	------

Alle Aktionen gelten bis zum 30.09.2021 und nur solange der Vorrat reicht. Bei den Abbildungen handelt es sich um Serviceveranstaltungen.

PayPal

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Pizza greets Hot Dog

PIZZA SWEET CHILI DOG	normal 8,95
Hot Dog Chili-Sauce*, Texas Beef*, Hot Dog Würstchen**, rote Zwiebeln, holl. Gouda**, Mozzarella*	groß 10,95 XXL 15,95

PIZZA DYNAMITE DOG	normal 8,95
Texicana Salsa**, Bacon*, Hot Dog Würstchen**, Bacon*, Jalapeños, holl. Gouda**	groß 10,95 XXL 15,95

PayPal

BLIZZERIA
PIZZA & BURGER & MEHR

PLAJAS de Mexico

PIZZA CANCÚN	normal 11,45
Salsa*, Salsa**, hoch** Pfefferschoten**, Bacon, rote Zwiebeln, Gouda**, Cheddar**	groß 12,45 XXL 15,95

PASTA COZUMEL	normal 9,95
Spaghetti*, Crema de Salsa*, Zucchini*, Champignons*, mit Gouda** und Cheddar** belegen	groß 10,95 XXL 14,95

PayPal

BLIZZERIA
WEITERE VORTEILE:
WWW.BLIZZERIA.DE

Pulled Chicken

PIZZA BBQ-PULLED CHICKEN	normal 7,95
BBQ Sauce*, Pulled Chicken, rote Zwiebeln, Chilipfeffer	groß 8,95 XXL 12,95

SPICY-PULLED CHICKEN BURGER	normal 5,95
Chili Braten, BBQ Sauce*, Pulled Chicken, Chilipfeffer, Cheddarkäse, rote Zwiebeln	

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Taste of Summer

PIZZA BBQ SUNRISE	normal 7,95
Marinierter Rindfleischbraten, rote Zwiebeln, Bacon*, hellbrauner Cheddar*, BBQ Sauce*	groß 8,95 XXL 12,95

SALAT FRUITY ISLAND	normal 6,95
Eisbergsalat, mariniertes Hähnchenfleisch*, Mango, Kirschen, Zucchini, halbtrockene Feigen*, Thousand Island Dressing*	groß 7,95 XXL 10,95

BLIZZERIA
RABATTE? NUR AUF
WWW.BLIZZERIA.DE

Vegan meets VEGGIE

PIZZA VEGGIE LOVE	normal 6,95
Champignons, Spinat, Tomaten, Brennbohnen, Zucchini, Tomatensoße und Olive	groß 7,95 XXL 10,95

PIZZA VEGAN Q	normal 6,95
Rote, grüne und gelbe Paprika, Mozzarella, rote Zwiebeln, BBQ Sauce* und Pfefferoni**	groß 7,95 XXL 10,95

BLIZZERIA
ONLINE BESTELLEN:
WWW.BLIZZERIA.DE

We Beef

PASTA BEEF'N'OLIVE	normal 5,95
Aufsalz mit Bolognese, Texas Beef (Gieseler), Käsebechamel, Tomatensoße und großen Oliven, mit Fein überbacken	groß 6,95 XXL 9,95

PIZZA BEEF'N'CHICKEN	normal 7,45
BBQ Sauce, Texas Beef (Gieselerbechamel), mit Käsebechamel überbacken, Mozzarella*, Sauce Hollandaise*, Mozzarella*	groß 8,45 XXL 12,45



NEU BEI BLIZZERIA

DIE VIRTUELLE MARKE MEXXBLIZZ

VIVA MÉXICO!

Als Franchisenehmer von Blizzeria darfst Du jetzt auch Deinen eigenen mexikanischen Lieferservice betreiben. Mit frischen Zutaten, vielfältigen Aromen und landestypischen Spezialitäten, lieferst Du mexikanische Lebensfreude.

Du hast dann einen Onlineshop auf der MEXXBLIZZ Website

& Du hast einen MEXXBLIZZ Onlineshop auf LIEFERANDO



Du bist also 2 x vertreten auf LIEFERANDO, mit anderen Worten -

Du machst auch 2 x Umsatz.

HEISS AUF SELBSTÄNDIGKEIT?

Wer lieber 12 Stunden für sich als 8 Stunden für einen anderen arbeiten möchte, für den ist Blizzzeria ein bewährtes und mehrfach multipliziertes Systemgastronomie-Konzept. Es zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus und kann langfristig bereits ab einer Stadtgröße von 30.000 - 40.000 Einwohnern mit Erfolg umgesetzt werden. Blizzzeria-Partner sind daher sowohl in Großstädten wie Berlin, als auch in Kleinstädten wie Andernach gut platziert. Der Franchise-partner profitiert in hohem Maße von der langjährigen Markt- und Branchenerfahrung des Management-Teams.

Die Prozesse jeder Blizzzeria-Einheit sind auf Basis der Erfahrungen aller Franchise-Partner erarbeitet worden und werden durch die System-Zentrale laufend optimiert. Und weil ein Konzept nur so gut ist wie die Partner, die es umsetzen, erwarten wir vor allem Erfolgswillen, persönliche Einsatzbereitschaft und kaufmännisches Denken.

Wir bei Blizzzeria nennen das Partnerschaft für Profit.



INVESTIEREN SIE IN IHRE ZUKUNFT!

Franchisepartner	Franchisegeber
Startkapital	Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
Persönliche Einsatzbereitschaft	Finanzierungshilfen
Engagement, Erfolgswillen, Ehrgeiz	Hilfe bei Standortanalysen
Serviceverständnis	Strategisches Marketing/Werbung
Personalführung, -motivation, -planung	Qualitätssicherung
Kaufmännisches Basiswissen	Betriebswirtschaftliche Beurteilung
Anstreben der lokalen Marktführerschaft	Schulungen
100% Identifikation mit Blizzzeria	Preisverhandlungen / Wareneinkauf

Rahmen-Bedingungen	
Vertragsdauer	10 Jahre, Verlängerung kostenlos
Benötigtes Eigenkapital	ab 35.000 €
Investitionsbedarf	Ca. 200.000 €
Monatliche Franchise-Gebühr	5% vom Netto-Umsatz
Werbegebühr	0%



Blizzzeria erhebt keine Werbegebühr.

Das System übernimmt die substantiellen Marketingkosten: Druckvorlagen, Klischees und Konzepte für Flyer, Speisekarten, Fahrzeuge, Anzeigen, Werbeartikel, Radio- und Kinospots, Werbeplakate und Onlinewerbung.

WAS ERWARTET BLIZZERIA VON EINEM FRANCHISE-UNTERNEHMER?

Wir erwarten von unseren Franchisepartnern, dass sie sich ihrer Verpflichtung und ihrer Verantwortung als Existenzgründer bewusst sind. Unternehmerisch tätig zu sein heißt, unternehmerisch zu denken und unternehmerisch zu handeln. Das bedeutet, dass Sie in Ihrer Firma eine Vorbildfunktion übernehmen und durch Ihr eigenes, persönliches Engagement, Ihre Mitarbeiter leiten, führen, motivieren. Das kann ein Unternehmer nicht vom Schreibtisch aus. Unternehmer sein heißt gerade zu Beginn einer Selbständigkeit, harter körperlicher Einsatz. Wo ein „normaler“ Arbeitnehmer nach einer 40 Stunden Woche die Beine hochlegt, fängt für einen Unternehmer und speziell für einen, der gerade eine Existenz gegründet hat, die Woche erst an!

Wenn Sie Ihre Existenz gefestigt haben, können Sie gerne darüber nachdenken, die Geschäftsführung zeitweise einem zuverlässigen Dritten anzuvertrauen, um sich gelegentlich aus dem Filialalltag zurückziehen zu können.

UND: IHR ERFOLG IST IN ERSTER LINIE ABHÄNGIG VON:

- ✓ **Unternehmerisches Denken und Handeln**
- ✓ **Kaufmännisches Grundwissen**
- ✓ **Streben nach Erfolg**
- ✓ **Fähigkeit zum motivierenden Umgang mit Mitarbeitern**
- ✓ **Kundenorientiertes Handeln**
- ✓ **Durchsetzungsvermögen**
- ✓ **Ein hoher Qualitätsanspruch**
- ✓ **Teamgeist**
- ✓ **Einsatzwille**
- ✓ **Verzicht auf jede andere berufliche Aktivität**

Wir erwarten von Ihnen, dass Sie sich Ihr Kundenpotenzial unternehmerisch aktiv erarbeiten, aufbauen und pflegen.

HEISS AUF UMSATZ?

Wer bereit ist, in die Selbstständigkeit durchzustarten und wer Willens ist, sich zukünftig überdurchschnittlich zu engagieren, der will auch wissen, was unter dem Strich für ihn drin ist. Dafür haben wir nicht nur vollstes Verständnis, dieses gewinnorientierte Denken begrüßen wir geradezu. Als Maßstäbe sollen Ihnen betriebswirtschaftliche Auswertungen verschiedener Blizzzeria Stores dienen, die wir Ihnen im weiteren Verlauf der Verhandlungen zur Verfügung stellen werden.



ERFOLGSMARKETING

Anders als beim Pizzabäcker um die Ecke, steht dem Blizzeria Franchise-partner ein professionelles Marketingteam zur Verfügung. Herzstück des Blizzeria-Marketings sind die aufwändig gestalteten Speisekarten, Flyer und die Onlinepräsenzen. Aus der großen Masse von Anbietern im Bereich Lieferservice, sticht Blizzeria dabei ganz eindeutig hervor. In Zeiten zunehmenden Wettbewerbsdrucks, stellt das Bemühen um das Marketing, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar, der den Franchisepartnern eine sichere Existenz in der Zukunft bietet. Alle Verkaufs- und Werbemittel tragen die Handschrift von Blizzeria und haben einen unverwechselbaren Charakter. Auf diese Basiselemente baut eine starke Markenwelt auf, die in allen erdenklichen Medien adaptierbar ist: über den Aktions-Flyer, die VIPGutscheine, die Verpackung, die Teamkleidung, die Gestaltung der Innen-, der Außen- und der Fahrzeugwerbung, bis hin zu den Social Media Aktivitäten.



WERBEFELDZUG

Werbung ist wichtig! Auch, um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden. Im regionalen Einzugsgebiet sorgen Sie durch gezielte, permanente Verteilung von Speisekarten oder Aktionsflyern für Aufmerksamkeit.

WORAUF IST ZU ACHTEN?

Auf einen einwandfreien, ausgewogenen und vor allem fairen Franchise-Vertrag und ein überzeugendes Konzept. Ein gutes Zeichen: Der Vertrag von Blizzeria ist von den finanzierenden Banken und Bürgschaftsbanken als unbeanstandet akzeptiert worden. Mit solch einem Vertrag und dem zugehörigen Geschäftskonzept, haben Sie bei der Bewilligung von Krediten und öffentlichen Fördergeldern die besten Chancen.

NUTZUNG UNSERER LANGJÄHRIGEN ERFAHRUNG

Unsere künftigen Partner profitieren davon, sich einem markterprobten Konzept anzuschließen. Sie brauchen nichts dem Zufall zu überlassen. Sie sind bei Ihren Entscheidungen nicht alleine auf Intuition oder auf „Versuch und Irrtum“ angewiesen, sondern können auf einen soliden Erfahrungsschatz zurückgreifen, der mit jeder weiteren Filiale und mit jedem neuen Partner beständig weiter wächst! So kann ein Franchisepartner wesentlich sicherer und schneller, zu langanhaltendem, wirtschaftlichem Erfolg gelangen. Apropos. Wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, können Sie selbstverständlich so viele Filialen eröffnen wie Sie wollen, oder z.B. eine so genannte Masterfranchise für ganze Regionen erwerben.

MARKENNUTZUNG

Sie erwerben das Recht auf Nutzung aller warenzeichenrechtlich geschützten Marken.



GEBIETSSCHUTZ UND GEBIETSUNTERSTÜTZUNG

Sie erhalten von uns die Gewähr, dass wir in Ihrem Liefergebiet, im Gegensatz zu vielen Wettbewerbssystemen, keinen Kannibalismus betreiben. Im Umkreis eines festgelegten „Bannkreises“ um Ihre Filiale herum, werden wir keine weitere Franchise vergeben. Selbstverständlich kann Blizzzeria Sie nicht davor schützen, dass ein Konkurrent in Ihrem Liefergebiet eine Filiale eröffnet. Wir können Ihnen aber helfen, dass dessen Eröffnung Sie nicht „Kopf und Kragen“ kostet. In diesem Fall greifen dann erprobte Strategien, mit denen Blizzzeria Ihre regionale Marktstellung verteidigt und festigt!



STANDORTANALYSE

Ebenso wichtig wie der Gebietsschutz ist eine vernünftige und genaue Standortanalyse. Aufgrund der Erfahrungen wissen wir, wie viel Umsatz Sie an einem bestimmten Standort zu erwarten haben. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die passende Lösung.



HILFE BEI BEHÖRDLICHEN UND SONSTIGEN VERFAHREN

Es wird immer schwieriger, die hohen Auflagen der Behörden zu erfüllen. Im dichten Paragraphendschungel (ca. 70.000 Richtlinien machen es für einen „normalen“ Existenzgründer in Deutschland schon schwer) helfen wir Ihnen, den Durchblick nicht zu verlieren.

Blizzzeria unterstützt Sie bei Gesprächen mit dem Bauamt, dem Ordnungsamt, dem Gewerbeaufsichtsamt, dem Veterinäramt, dem Amt für Immissions- und Strahlenschutz, den Krankenkassen, der LVA, dem Finanzamt, dem Amtsgericht, den Handwerkern, den Geschäfts- und Privatversicherern, den Ladeneinrichtern, den Werbefirmen, der Banken, der Leasinggesellschaften und all den anderen.

WERBEWIRKSAME FIRMENFAHRZEUGE

Firmeneigene Fahrzeuge werden sowohl zum Liefern, als auch zum Wareneinkauf eingesetzt. Sie sind werbewirksam beschriftet, da mit Ihnen die meisten optischen Kundenkontakte erzielt werden.

In vielen Fällen können wir Ihnen über Großhändler kostengünstige Fahrzeuge vermitteln. Vielerorts werden zum Liefern auch beschriftete Motorroller oder E-Bikes eingesetzt. Gerade in Hauptverkehrszeiten sind sie ein sehr effizientes, kostengünstiges Einsatzmittel.



SCHULUNG

Eine Bringpflicht hat Blizzaria bei den Schulungen. Zu den besonderen Vorzügen des Franchising zählt, dass auch absolut branchenfremde Personen „einsteigen“ können. Auch im Idealfall macht die Anfangsschulung aus dem Franchisepartner keinen perfekten Existenzgründer. Der Partner lernt das Franchisesystem Schritt für Schritt in allen Einzelheiten kennen, er lernt alles über die Produkte, das Bestellwesen, die Buchhaltung und die Führung seines Geschäftes und es werden viele Aspekte des Marketings angerissen. Daher wird zwar vom ersten Tag an mit Flyern geworben, aber nicht „im Überfluss“, sondern es wird „sanft eröffnet“ und auch „sanft gesteigert“, damit der Franchisepartner Zeit hat, sich und seine Mitarbeiter an die Abläufe zu gewöhnen und „on the job“ zu trainieren. Nur aus diesem langsamen aber stetigen Training entwickelt sich der Existenzgründer Zug um Zug zum Profi. Einarbeitung mit Training in einer „alteingesessenen“ Filiale. Hier lernen Sie den Geschäftsalltag kennen: Umgang mit Kunden, Arbeiten mit und Einteilen von Personal, Bedienung des computergestützten Bestellannahmesystems, Bestellungen abwickeln, Einkauf, Warenkontrolle, Produktion von Basisprodukten, etc.



NUTZUNG DER REZEPTUREN

Viele Wege führen nach Rom. Aber warum lange experimentieren, und dadurch vielleicht Kunden verlieren, wenn erfolgreich erprobte Rezepte übernommen werden können? Sie brauchen übrigens kein begnadeter Küchenchef zu sein, um unsere Rezepte in die Praxis umzusetzen. Es genügt, wenn Sie unternehmerisch interessiert und motiviert sind. Den Rest bringen wir ihnen bei. Schonend aber effizient. Versprochen.

PARTNERHANDBUCH

Das Handbuch wird auch „Franchise-Bibel“ genannt. Vielleicht übersteigt diese Formulierung die wahre Bedeutung, aber unser Handbuch enthält die meisten zum Betrieb notwendigen Informationen. Einige Informationen kann man aber nicht „in Worte“ fassen. Im Blizzzeria Know-how sind auch Kenntnisse enthalten, die sich Ihnen erst erschließen, wenn Sie ein paar „Schichten“ eigener Erfahrung hinter sich haben. In der Zeit moderner Medien wird dieses „Geschäftsordnungssystem“ ergänzt durch Hilfsmittel wie WhatsApp und E-Mail. Hat ein Partner ein „Problem“ - greift er zu einem der modernen Hilfsmittel und hat „ratz fatz“ eine Lösung. Tatsache ist, ein System entwickelt sich stetig weiter, weil es lebt. Es bewegt sich. Alles ist, wie man so oft zitiert, im Fluss. Was heute Anwendung findet, kann morgen schon verändert, modifiziert, optimiert sein. Oder nicht mehr existieren. Der Markt lebt auch, verändert sich auch.

ADMINISTRATION

Blizzzeria kümmert sich um eine Vielzahl von Dingen, die Sie nur unnötig belasten würden. Wir beobachten den Markt, optimieren Einkaufskonditionen und nehmen branchenspezifische Termine zum Vorteil unserer Franchisepartner wahr. Wir führen zeitraubende Recherchen durch und verhandeln mit Lieferanten. Blizzzeria akquiriert neue Lizenzpartner, um die Marktstellung des gesamten Systems zu stärken. Blizzzeria überprüft kontinuierlich die Produkte, neue Technologien, den Vertrieb und die Produktion. Wir arbeiten permanent an der Optimierung des Systems, des Sortiments und der Logistik. Blizzzeria versorgt sie im Bedarfsfall mit Informationen über:

- ✓ **neue Trends (oft setzen wir sie selbst)**
- ✓ **neue Rechts- und Hygienevorschriften**
- ✓ **die Geschäftsentwicklung ihrer Teamkollegen und - ganz wichtig - ihrer Konkurrenten**

Ihnen bleibt nach der heißen Einführungsphase und nach der Konsolidierungsphase also genug Zeit, um Kräfte für das Engagement auf Ihrem regionalen Markt zu sammeln.



HILFE BEI BEHÖRDLICHEN UND SONSTIGEN VERFAHREN

Es wird immer schwieriger, die hohen Auflagen der Behörden zu erfüllen. Im dichten Paragraphenschwung (ca. 70.000 Richtlinien machen es für einen „normalen“ Existenzgründer in Deutschland schon schwer) helfen wir Ihnen, den Durchblick nicht zu verlieren.

Blizzzeria unterstützt Sie bei Gesprächen mit dem Bauamt, dem Ordnungsamt, dem Gewerbeaufsichtsamt, dem Veterinäramt, dem Amt für Immissions- und Strahlenschutz, den Krankenkassen, der LVA, dem Finanzamt, dem Amtsgericht, den Handwerkern, den Geschäfts- und Privatversicherern, den Ladeneinrichtern, den Werbefirmen, der Banken, der Leasinggesellschaften und all den anderen.

EINBINDUNG IN DAS LEISTUNGSSTARKE LIEFERANTENNETZ

Von Anbeginn arbeitet Blizzzeria mit zuverlässigen Geschäftspartnern, Finanzierungsgesellschaften, Leasinggesellschaften, Banken, Geräteherstellern etc. zusammen. Mit Blizzzeria Logo bedruckte Verpackungsmaterialien werden mit hohem Preisvorteil importiert. Mit vielen Lieferanten bestehen Rahmenverträge, die Ihnen Bestpreise garantieren.

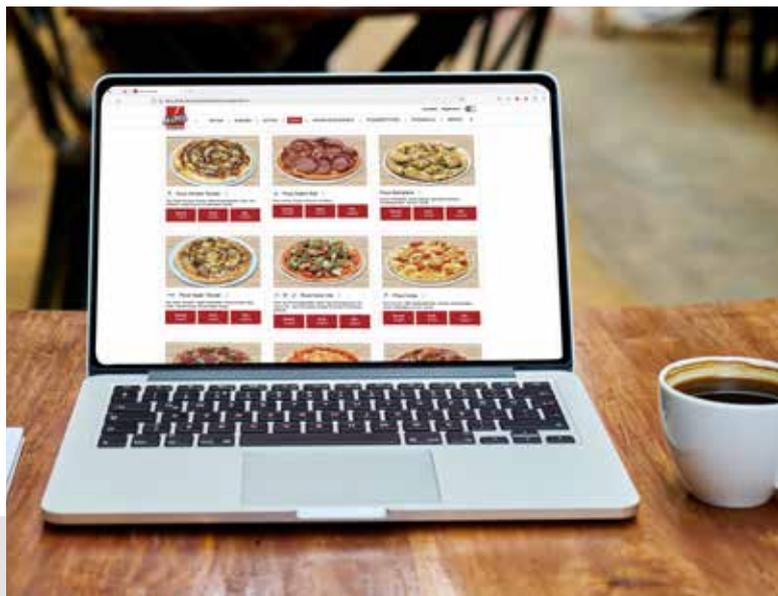
LAUFENDE BETREUUNG

Ein großer Vorteil des Franchising gegenüber einer normalen Existenzgründung ist die laufende Betreuung. Selbständig sein aber nicht alleine. Eine Autobahn mit Leitplanken zur Sicherheit - aber viele Spuren zum Anpassen der Existenz-Geschwindigkeiten. Langsam, schnell, auf der Überholspur. Qualität hängt von vielen Faktoren ab.



MODERNES KASSENSYSTEM UND EINE BLIZZERIA APP

Die Software sorgt dafür, dass jederzeit Bestellungen online eingehen und dass Sie statistische Daten Ihrer Filiale abrufen können. Umsätze, Umsatzverteilung, Löhne, Mitarbeiter- und Kundendaten und vieles mehr.



EINBINDUNG IN UNSERE HOMEPAGE

Der Internetauftritt von Blizzzeria ist professionell und wird regelmäßig aktualisiert. Sie werden mit Ihrer Filiale eingebunden in unsere Homepage. So können Ihre Kunden nicht nur eine Bestellung via Internet aufgeben (ein Server übermittelt automatisch die Bestellung in Ihren Filialcomputer), sondern Wissenswertes über die verwendeten Produkte erfahren. Ihre Kunden können sich über Blizzzeria und das Lizenzkonzept informieren, Aktionsangebote auswählen, mit uns und Ihnen kommunizieren, sparen, spielen und gewinnen oder Jobinformationen abrufen.

FRANCHISEGEBÜHREN

Jede Leistung hat Ihren Preis. Das gilt auch für die Unterstützung, die Sie von Blizzzeria erhalten. Vor oder unmittelbar nach dem Vertragsabschluss erbrachte oder noch zu erbringende Leistungen werden in Form einer sogenannten Eintrittsgebühr, dauerhafte Leistungen durch laufende Gebühren, die so genannte Franchisegebühr, abgegolten.

Laufende Franchisegebühren werden monatlich erhoben. Mit diesen wird der Aufwand von Blizzzeria für die Aufrechterhaltung des Betreuungsapparates, die Fortentwicklung und weitere Überlassung des Know-hows sowie fortlaufende Dienstleistungen honoriert.

Die laufende Gebühr umfasst unter anderem folgende Leistungsinhalte:

1. Markt- und Wettbewerbsbeobachtung;
2. Markenlizenz und Nutzung an den Vertragsrechten (§1.2)
3. Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen (wenn der Franchisegeber Bedarf aufgrund der Ergebnisse der Markt- und Wettbewerbsbeobachtung erkennt);
4. Weiterentwicklung des Marketingkonzepts (von Zeit zu Zeit, wenn und soweit der Franchisegeber Bedarf erkennt);

5. Fortbildung durch Pflicht- und Ergänzungsschulungen; etwaiges neues Know-how soll dabei ebenfalls vermittelt werden, bei Bedarf und nach Ermessen des FG;
6. Sortimentspolitik;
7. Lieferantenmanagement;
8. Betrieb der Website des Franchisesystems; Nennung des Franchisebetriebes im Rahmen dieser Website;
9. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (§ 6.1);
10. Kundenschutz in dem vertraglich vereinbarten Umfang (§ 1.10);
11. Benchmarking, bei Bedarf und nach Ermessen des FG;
12. Beratung bei der Betriebsführung (auf Anforderung), insbesondere bei Auftreten von Schwierigkeiten;

Durch die Eintrittsgebühr werden...

- ... der Eintritt in das System;
- ... die Unterstützung bei dem Betriebsaufbau, insbesondere durch die Benennung von Systemlieferanten, die dann von dem Franchisenehmer zu beauftragen sind (§ 7.2);
- ... die Zugänglichmachung des Partnerhandbuchs (§ 4);

abgedeckt.



FRANCHISE – GEMEINSAM ZUM ERFOLG

Die Marktchancen der Franchise-Branche sind unumstritten. Das liegt auch daran, dass die Kreditwürdigkeit eines Partners, der sich einem geprüften System anschließt, vergleichsweise hoch ist. Wenn das Franchisesystem zudem bekannt und etabliert ist, profitiert die Bank von einem geringeren unternehmerischen Risiko und einem beschleunigten Markteintritt des Existenzgründers. Als „local hero“ nutzt der Partner dieses Franchise-Paket und setzt es an seinem Standort erfolgreich um. So steht der Unternehmer persönlich für das Kunden und Markenversprechen ein. Sein Name ist dadurch zumindest emotional untrennbar mit der Franchise-Marke verbunden. Ein Vorteil, der schon nach kurzer Zeit zu mehr Umsatz führen wird. Im laufenden Tagesgeschäft bietet der Franchisegeber dem Unternehmensgründer professionelle Unterstützung an. Der Partner dagegen als rechtlich selbständiger und unabhängiger Unternehmer, kann sich

ganz auf die regionale Umsetzung des Konzeptes konzentrieren. Franchising ist eine Partnerschaft für den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg. Franchisesysteme sind Lern- und Innovationsgemeinschaften, die sich permanent dem Markt und den Bedürfnissen des Kunden anpassen und ihr Konzept entsprechend weiterentwickeln. Hierzu bestehen breit angelegte Kommunikationswege zwischen dem Franchisegeber und seinen Partnern. Sie ermöglichen den Know-how-Transfer zwischen beiden Seiten. Im Laufe einer Partnerschaft sind die Erfahrungen beziehungsweise das Engagement und die Motivation der Franchisepartner als selbständige Unternehmer eminent wichtig. Sie bringen wesentliche Impulse ein, die der Geber zur Optimierung des Konzeptes verwertet. Das Unternehmertum auf beiden Seiten ist also ein klarer strategischer Vorteil eines Franchisesystems im Wettbewerbs-Umfeld.

Das Fundament eines solchen Systems sind eine klare Arbeitseinteilung sowie der einheitliche Marktauftritt. Franchisegeber stellen das Konzept zur Verfügung, leisten professionelle Unterstützung und innovieren. Franchisepartner setzen das Konzept vor Ort um und geben Impulse zurück. Dabei operieren beide Seiten auf gleicher Augenhöhe.

Gerade für einen Existenzgründer bietet das Franchisesystem ein wichtiges Netzwerk, das ihn während der gesamten Laufzeit des Vertrages unterstützt. Franchising trägt durch die Arbeitsteilung sowie die engmaschige Kommunikation einen klaren Wettbewerbsvorteil in sich: Es ist flexibler und wendiger am Markt.

Der Prozess der Kundengewinnung und -bindung wird dadurch erleichtert. Es entsteht eine „Win-Win-Situation“, die für alle Seiten Vorteile und Nutzen bringt, wobei die Zufriedenheit des Kunden im Vordergrund steht.

Während also Einzelkämpfer sich als Unternehmer täglich in einem permanent schwieriger werdenden Wettbewerbsumfeld beweisen müssen, profitieren Franchisepartner von dem wertvollen Erfahrungsschatz und den Leistungen des Gebers. Einem Franchise-Gründer wird ein klarer Wettbewerbsvorteil verschafft, gleichzeitig reduziert sich sein finanzielles Risiko. Für den Nehmer sind die etablierte Marke und deren Marktanteil sowie das Know-how des bewährten Systems entscheidend für seinen Geschäftserfolg. Unabhängige Existenzgründer müssen eine sehr viel längere Durststrecke in Kauf nehmen und sich mühsam über kostenintensive Werbe- und Marketingmaßnahmen auf dem Markt behaupten.

Eine Studie des Internationalen Zentrums für Franchising und Kooperation an der Universität Münster macht Franchisepartnern Mut: Demnach scheitern Franchisepartner in den ersten vier Jahren nach der Gründung deutlich seltener und erwirtschaften im ersten Geschäftsjahr fast dreimal so viel wie Existenzgründer im Allgemeinen.



AUSGEWÄHLTE STÄRKEN VON BLIZZERIA ALS EINES DER KLEINEREN FRANCHISESYSTEME

1. PERSÖNLICHE BETREUUNG: Bei Blizzeria pflegen wir eine engere Beziehungen zu Ihnen, als große Systeme es vermögen. Sie erhalten eine persönlichere Betreuung und Unterstützung. Wir beschäftigen uns intensiver mit Ihnen und können Ihre individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen besser verstehen, sowie Ihnen bei Fehlentwicklungen schneller und gezielter helfen.

2. FLEXIBILITÄT: Blizzeria ist flexibler, wenn es um die Anpassung von Geschäftsmodellen, Produkten oder Dienstleistungen geht. Wir reagieren schneller auf Veränderungen und können neue Ideen schneller umsetzen. Dies ermöglicht Ihnen mehr Flexibilität, Ihre Filiale sowie Ihr Sortiment an lokale Bedürfnisse und Trends anzupassen.

3. WENIGER KONKURRENZ: In großen Franchisesystemen kommt es häufig zu einem hohen Maß an Konkurrenz zwischen den Franchisepartnern, da sie oft in unmittelbarer Nähe zueinander agieren müssen. In unserem System schließen wir diese Konkurrenzsituation aus, was dazu führt, dass Sie einen größeren Marktanteil haben werden und profitabler arbeiten können. Bei Blizzeria dürfen Sie sich Ihren Wunschstandort auswählen und sind nicht gezwungen, einen vorgegebenen besetzen zu müssen und das womöglich in einem Umfeld, zu dem Sie überhaupt keinen persönlichen Bezug haben und niemanden kennen.

4. GEMEINSCHAFTSGEFÜHL: Durch die überschaubare Größe entsteht ein stärkeres Gemeinschaftsgefühl unter unseren Franchisepartnern. Man arbeitet enger zusammen, tauscht schneller Erfahrungen aus und lernt voneinander. Das trägt zu einer positiven Unternehmenskultur bei, was wiederum das Engagement unserer Franchisepartner erhöht.

5. DIREKTER EINFLUSS: Sie haben einen direkteren Einfluss auf Entscheidungsprozesse. Sie können aktiv an der Weiterentwicklung unseres Franchisekonzepts teilnehmen und ihre Ideen und Vorschläge einbringen, was zu einem größeren Maß an Eigenverantwortung und Zufriedenheit führt.

6. HÖHERE GEWINNE: Durch die niedrigeren Franchisegebühren, die ungekürzte Weitergabe unserer Einkaufsvorteile, sowie die Erlaubnis, die wichtigsten Produkte wie Teige, Saucen, Gewürzmischungen, etc. selbst produzieren zu dürfen, sind die Erträge und damit die Gewinne unserer Partner im Schnitt sehr viel höher, als in großen Franchisesystemen. Dies wiederum lässt Ihnen mehr Spielraum für Ihre Preisgestaltung und verleiht Ihnen dadurch entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber Ihren Systemkonkurrenten.



AN ALLE WECHSELWILLIGEN FRANCHISEPARTNER ANDERER SYSTEME

Aus dem 19. Jahrhundert stammt der Spruch: Reisende soll man nicht aufhalten. Das gilt auch im 21. Jahrhundert. Vor allem, wenn diese Reisenden einen guten Grund haben, sich auf die Reise zu machen.

An irgendeinem Tag ihres Lebens haben Sie sich entschieden, Franchisepartner eines Systems zu werden. Sie haben diese Reise mit großen Erwartungen und Hoffnungen begonnen, aber im Laufe der Zeit festgestellt, dass sie permanent in die falsche Richtung geführt werden. Die Versprechungen, die ihnen gemacht wurden, werden nicht eingehalten. Im Gegenteil. Sie werden nicht ausreichend unterstützt, man schenkt ihren Ängsten und Sorgen keine Beachtung, ihre Gebührenlast und die viel zu hohen, meistens versteckten Kosten, erdrücken Sie. Zeit, die Reißleine zu ziehen und zunächst einmal auf dem Hosenboden der Tatsachen zu landen. Von hier aus können Sie sich einen Überblick verschaffen und eine neue Reise starten, mit dem Ziel, endlich respektiert zu werden und Zufriedenheit und Glück zu finden. Und wenn dabei auch das Einkommen stimmt, noch besser. Um bei dem Bild zu bleiben. Man sagt auch, viele Wege führen nach Rom. Rom

könnte hier auch ein Synonym für Blizzaria sein. Nehmen Sie Kontakt mit unserem Reiseberater auf. Der Reiseberater bin ich. Stephan Jacobi, Gründer und Geschäftsführer von Blizzaria. Ich führe dieses Geschäft seit über 35 Jahren und in all den Jahren, ist eine Erkenntnis überdeutlich geworden.

In einem Franchisesystem muss der Franchisepartner ausreichend Geld verdienen. Der Franchisegeber partizipiert nur. Es darf nicht sein, dass ein Franchisegeber am unternehmerischen Einsatz und Risiko des Franchisepartners, mehr Geld verdient, als dieser selbst. Leider ist aber genau das der Alltag in einigen Systemen. Die Gründe brauche ich nicht aufzuzählen, die Gründe sind Ihnen bestens bekannt, denn sie leiden darunter. Zeit für den Wechsel - unkompliziert und finanziell attraktiv.





Wo ist der Unterschied zwischen Blizzeria und den Wettbewerbern und weshalb soll ich mich ausgerechnet für eine Partnerschaft mit Blizzeria entscheiden?

Diese meistgestellte Frage der Franchise-Interessenten beantwortet Stephan Jacobi (Gründer, Inhaber und Geschäftsführer von Blizzeria) wie folgt:

Die Antwort ist sehr einfach: Nach über 35 Jahren Erfahrung wissen wir, wovon wir sprechen. Ich kümmere mich höchstpersönlich um die Belange der Franchise-Anwärter. Die erste - sehr zeitnah zur Anfrage - Kontaktaufnahme, das persönliche Gespräch, die individuelle Beratung, sowie die anschließende Auswahl der Franchisepartner und deren weitere Betreuung, ist bei Blizzeria Chefsache. Darauf lege ich höchsten Wert. Rekrutierungsseminare oder Ansprechpartner für den Erstkontakt sind mir zu unpersönlich. Dafür erachte ich das Thema „Existenzgründung“ als zu wichtig. Als ich 1987 meine Pizza-Existenz gegründet habe, gab es keinen, den ich um Rat fragen konnte. Weder bei der Entscheidung selbst, noch bei der Standortsuche, oder bei der Frage der erforderlichen Filialeinrichtung und Organisation, noch bei der Finanzierung hatte ich die geringste Unterstützung. Und als mein junges Unternehmen nach kurzer Zeit ins Wanken geriet, gab es niemanden, der mir aus der Krise geholfen hat. Das musste ich alleine durchfechten. Mit Erfolg. Ich habe gegen alle Widerstände 18 Jahre lang 5 eigene Filialen geführt, bevor ich mein Konzept in ein Franchisesystem umgewandelt habe und ich weiß, wie wichtig die vielzitierte Chemie zwischen Franchisegeber und Franchisepartner ist. Blizzeria hat etliche Unternehmer zu Persönlichkeiten geformt. Fairness steht ganz oben auf unserer Agenda. Bei Blizzeria ist der einzelne Partner so wichtig wie das System. In erster Linie muss dieser Erfolg haben und Geld verdienen. Das System partizipiert automatisch. Bei Blizzeria dürfen Partner ihr Filialsortiment aktiv mitgestalten, denn nur sie kennen die regionalen Kunden. Wir respektieren ethnische Unterschiede und regionale Besonderheiten. Selbstverständlich ist das Konzept, wie bei den meisten Systemen, standardisiert und beruht auf höchster Qualität aller Komponenten. Das schließt aber individuelle Entscheidungsfreiheiten im operativen Alltag nicht aus. Mal unter uns. Die meisten Wettbewerber kochen nur mit Wasser. Ob am Ende X oder Y

auf dem Firmenschild über der Filiale steht, bestimmt den Erfolg des Franchisepartners nicht wesentlich. Der Systemname ist nicht allentscheidend in unserer Branche. Dessen Anziehungskraft wird häufig überschätzt. Regional mag er Bedeutung erlangen, aber überregional fehlt eigentlich den allermeisten Liefer-Systemen der Wiedererkennungswert und die charismatische Ausstrahlung. Wirklich deutschlandweit attraktive Marken sind, nur als Beispiele, McDonalds, Burger King und Pizza Hut. Selbst Domino's ist in Deutschland - nach mehreren gescheiterten Versuchen, ein erfolgreiches Franchisekonzept auf die Beine zu stellen - nur deshalb Marktführer, weil das System hunderte Filialen von etablierten Wettbewerbern aufgekauft hat. Von einem, aus eigener Kraft stabil gewachsenem Konzept, kann keine Rede sein.

Aus Erfahrung rate ich allen Franchise-Interessierten: Hüten Sie sich vor Systemen, die Ihnen den „schnellen Einstieg“ versprechen. Oft ist ein schon existierender Standort, der „schnell von Ihnen besetzt werden kann“, ein gescheiterter Standort Ihres Vorgängers, der jetzt übersteuert an Sie weiterveräußert wird. Und - hüten Sie sich vor Systemen, die Ihnen ausnahmslos alle Materialien und Lebensmittel aus eigenen Lagern anliefern. Die Lagerhaltung ist teuer, das Personal und die Fahrzeuge sind teuer und damit werden auch die gelieferten Artikel für Sie sehr viel teurer, als wenn Sie diese selbst kaufen dürfen. Das Argument „kein Aufwand, weil zentrale Belieferung“ erweist sich am Ende als fatale Kostenfalle. Die wichtigsten Fragen, die der Interessent sich stellen sollte, sind: welches der Unternehmen hat noch Wachstumspotenzial, welches der Unternehmen bietet faire, ausgewogene Partnerbedingungen und welches Unternehmen kümmert sich nachhaltig um meine Belange. Und hier gehört Blizzeria sicherlich in die engere Auswahl. Am Ende entscheidet dann zudem die Chemie, das persönliche Empfinden und das Charisma des Franchisegebers.

Das sind Gründe, weshalb ein Franchise-Interessent sich für Blizzeria entscheiden sollte.

WIE GEHT ES WEITER?



1. Sie senden uns eine Info, wann wir Sie telefonisch für eine erste Beratung erreichen können
2. Sie schicken uns den Fragebogen
3. Wir treffen uns zu einem persönlichen Gespräch
4. Wir übergeben Ihnen das Dokument „Vorvertragliche Aufklärung“
5. Wir besprechen Ihre Fragen zur „Vorvertragliche Aufklärung“
6. Wir senden Ihnen einen Franchisevertrag-Entwurf
7. Wir besprechen Ihre Fragen zum Franchisevertrag-Entwurf
8. Wir senden Ihnen den Original Franchisevertrag
9. Nach dessen Rücksendung haben Sie ein 14tägiges Widerrufsrecht
10. Nach Ablauf des Widerrufsrecht erhalten Sie die Rechnung über die Lizenz Eintrittsgebühr
11. Sie überweisen die Lizenz Eintrittsgebühr
12. Sie sind jetzt offiziell unser Franchisepartner - **GLÜCKWUNSCH**
13. Wir starten unser gemeinsames Abenteuer





Blizzera E. K.

Inh. Stephan Jacobi

Kirschtalweg 26, 56299 Ochtendung

Tel. 02625 9546900

www.blizzera.de