

# *Inhalt*

*Alternative* Mit Partnern zum Erfolg –  
 die Vorteile von Franchising

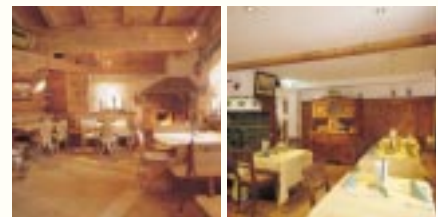
*Beweis* Die Villa Masianco als  
 erfolgreiches Gastronomiekonzept

*Analyse* Risiken und Chancen –  
 die Franchise-Idee im Test

*Konzept* Die 8 Säulen des  
 Villa Masianco Franchising

*Führung* Erfolg und Sicherheit –  
 Ihr persönliches Anforderungsprofil

*Standort* Ort, Raum, Ausstattung –  
 die Vorgaben und Freiheiten



# Mit Partnerschaft zum Erfolg

## Das Franchising-System als bessere Alternative

Franchising ist eine Partnerschaft für wirtschaftlichen Erfolg. Diese Partnerschaft beruht auf dem Prinzip der Selbständigkeit, der Gemeinsamkeit, der Arbeitsteilung und der Spezialisierung.

Dieses Prinzip der gemeinsam wirkenden Kräfte macht die Idee Franchising gerade in der Gastronomie mehr und mehr zu einem Motor für unternehmerischen Gewinn.

Der Franchisegeber stellt dabei ein erfolgserprobtes, durchorganisiertes Konzept sowie das dazugehörige Know-how gegen Entgelt zur Verfügung.

Weil der wirtschaftliche Erfolg eines Franchisegebers nur so groß ist wie der seiner Franchisenehmer, liegt der Wille zur optimalen Zusammenarbeit in der Natur der Sache.



*„Franchising ist eine Partnerschaft für sicheren und größeren Erfolg mit einem erfolgserprobten System.“*



Dem Franchisenehmer wird ein komplettes Franchise-Paket geboten: mit Marketingkonzept, schlüsselfertiger Einrichtung und Ausstattung, Controlling und verkaufswirksamer Umsetzung.

Dadurch wird das wirtschaftliche Risiko minimiert und er kann sich auf seine wichtigen Aufgaben konzentrieren: auf die Produktion, den Verkauf, die Gästebetreuung und die Führung seiner Mitarbeiter.

Der Franchisenehmer ist und bleibt ein selbständiger Unternehmer, der sich innerhalb der Grenzen des Franchise-Erfolgs-Systems frei entfalten kann.

# *Villa Masianco Franchising*

## *Ein Gastronomiekonzept mit Zukunft*

Die „Villa Masianco“ ist ein überdurchschnittlich erfolgreiches Gastronomie-Konzept. Es basiert auf jahrelanger Systementwicklung, Vergleichen mit internationalen Gastronomie- und Franchise-Projekten, Gesprächen mit Experten und last but not least auf der permanenten Erforschung des Gastes und seiner Wünsche.

Und für alle, die den Erfolg gerne am Gast ausmachen: In der Praxis drückt sich dieses Konzept vor allem durch eine besonders hohe Kundenzufriedenheit und eine überdurchschnittliche Sitzplatzrentabilität aus.



*„Sie werden in allen Bereichen des Marketings unterstützt und können die Erfahrungen von Gastronomieprofis nutzen.“*



### *Alles greift perfekt ineinander*

★ Eine durchdachte Raum- und Platzaufteilung, die es, in Verbindung mit geschmackvollem Innendesign, erlaubt, für jeden Anlass das passende Ambiente zu bieten und die richtige Stimmung zu schaffen.

★ Eine Produktauswahl, die es ermöglicht, sich schnell und effizient gastronomischen Trends anzupassen, ohne die beliebten Sparten Pizzeria, Italienisch, Mexikanisch sowie die österreichische und internationale Küche zu vernachlässigen.

★ Ein Arbeitsablauf, der bis ins kleinste Detail geplant wurde, um sowohl küchentechnisch als auch serviertechnisch bestmögliche Kundenzufriedenheit und wirtschaftliche Effizienz zu erreichen.

# *Risiken & Chancen im Härtetest*

*Erst der Vergleich macht Sie sicher*

Jedes Franchise-Konzept muss letztlich den Ernstfall bestehen. Das wirkungsvolle **Übertragen von Ideen und deren Umsetzungen** auf verschiedene Standorte und Franchisenehmer ist abhängig von einer genauen Betrachtung aller Umstände.

Entspricht der Standort den Frequenz-Erfordernissen?  
Sind ähnliche Konzepte und Mitbewerber im Einzugsgebiet?  
Wie sieht die Sitzplatzrentabilität des Objektes aus?

Die Beantwortung dieser und vieler anderer Fragen gehört zu den wesentlichen **Entscheidungskriterien** – sie bestimmen die positive Bewertung eines Standortes.



*„Wenn es keine Konkurrenz gibt, gibt es wahrscheinlich auch keinen Markt.“*



Mit der Beurteilung der Risiken und Chancen ist eine erste Analyse gegeben. Eine emotionelle Betrachtung, Menschenkenntnis und Instinkt sind aber ebenso zulässig wie Zahlen und Fakten. Erst wenn **alle möglichen Risiken** bekannt sind, gehen wir in die Details.

**Konkurrenz scheuen wir nicht**, sie ist immer Vergleichs- und Drehmoment zugleich; an ihr messen wir unsere Stärken, um uns dort zu verbessern, wo der Gewinn vielversprechend ist.

# 8 Konzepte machen Sinn

## Die Villa Masianco Franchising-Denke

Bei allem, was ein Unternehmen tut, stehen zwei Fragen im Vordergrund:

Welche Vorteile bringt es dem Kunden?

Welche Vorteile bringt es der Firma gegenüber ihrer Konkurrenz?

### 1. Das Beschaffungskonzept

Es garantiert **Kooperationsverträge** mit den größten Gastronomiepartnern und damit günstige Einkaufspreise bei höchster Qualität.

### 2. Das Absatz- und Organisationskonzept

Dieses reicht vom **fixierten Speise- und Getränkeangebot** über das Personalmanagement bis zur Integration eines vorkonzipierten EDV-Systems und einer gemeinsamen Marketingstrategie.



### 3. Das Betriebsaufbaukonzept

Definiert sich durch **systemeigene Partner** in den Bereichen Architektur und Innenausstattung. Das garantiert eine kostenminimierte Konzeption in Form von fixierten Preisen sowie einer schlüsselfertigen Lieferung.

### 4. Das Ausbildungskonzept

Beinhaltet die **Ausbildung von Führungskräften** sowie **Schulungen einzelner Mitarbeiter** in einem hauseigenen Fort- und Weiterbildungskonzept durch intensive Zusammenarbeit mit regionalen und überregionalen Experten.

### 5. Die Weiterentwicklung des Systems

Gewährleistet durch ständige **Feedbackanalysen** und das Erkennen und Einbringen neuer Trends.

### 6. Laufende, aktive Unterstützung

Die Franchise-Zentrale steht dem Franchisenehmer **bei allen Problemen** des täglichen Geschäftslebens zur Seite.

### 7. Unternehmerischer Freiraum

Das Villa Masianco Franchise-Konzept bietet **maximale Freiheit für persönliche Kreativität**.

### 8. Die Nutzung von Schutzrechten

Damit wird Ihnen die Nutzung von international geschützten Marken gewährt.

# *Ihr persönliches Anforderungsprofil*

## *Erfolg, Sicherheit, Selbständigkeit, Gewinn*

Das Villa Masianco Franchise-Konzept kann für all jene interessant sein, die sich in einem adäquaten Gebiet „gastronomisch“ niederlassen wollen, bereits an einem bewährten Standort tätig sind oder für die **Erfolg, Sicherheit, Selbständigkeit und Gewinn** unternehmerische Prämissen sind. Für einen Einstieg ins Franchising stehen Ihnen alle Türen offen.

Vielleicht besitzen Sie eine branchenspezifische Ausbildung und verfügen über mehrjährige Berufspraxis oder Sie sind Quereinsteiger und können auf fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse verweisen; oder Sie waren bzw. sind selbständig und **suchen eine neue Herausforderung**.



*„Franchising fördert und erhält die Selbständigkeit im Rahmen selbsterwählter Grenzen. Das gewährleistet den Erfolg dieses Konzeptes.“*



Dem Franchisenehmer wird ein komplettes Franchise-Paket geboten: **Marketingkonzept, schlüsselfertige Einrichtung und Ausstattung, Controlling und verkaufswirksame Umsetzung.**

Dadurch wird sein wirtschaftliches Risiko minimiert und er kann sich auf seine wichtigen Aufgaben konzentrieren: **Produktion, Verkauf, Gästebetreuung und die Führung seiner Mitarbeiter.**

Der Franchisenehmer ist und bleibt ein **selbständiger Unternehmer**, der sich **innerhalb der Grenzen des Franchise-Erfolgs-Systems frei entfalten kann.**

# *Der Standort als Gesamtkonzept*

## *Räumliches und örtliches Anforderungsprofil*

Das Franchise-Konzept der Villa Masianco ist für eine **Restaurantgröße ab 130 Sitzplätzen** ausgerichtet. Durch die Bandbreite des Franchise-Konzeptes und die architektonische Entwicklung kommt für die Neugründung einer „Villa Masianco“ sowohl ein **Neubau als auch die Adaptierung bzw. Umstrukturierung von bestehenden Betrieben** in Frage.

Bei einem Neubau sollte ein dementsprechend gewidmeter **Baugrund ab 2.000 m<sup>2</sup>** mit zumindest **300 m<sup>2</sup> umbauter Fläche auf mehreren Etagen** eingeplant werden. Bei einer **Adaptierung bzw. Umstrukturierung** von Betrieben soll die umbaute Fläche ebenfalls **300 m<sup>2</sup>** nicht unterschreiten.



*„Als Franchise-Standort kommt sowohl eine Adaptierung bzw. Umstrukturierung von bestehenden Betrieben als auch ein Neubau in Frage.“*



### *Wesentliche räumliche Kennzeichnungsmerkmale:*

- ★ als oberste Devise gilt, dass sich der **Gast in seinem Bereich geborgen fühlt** und das Haus als **Gesamterlebnis** empfindet
- ★ **verschiedenartige Räumlichkeiten in diversen Stilrichtungen**, die zu einem harmonischen Gesamtbild verschmelzen
- ★ **offene Gestaltung** in Hinblick auf Luft und Licht
- ★ **Etagenlösung** in Bezug auf die verschiedenen Erlebnisebenen: Weinkeller, Bar, Restaurants, ...