

Skalierbares Self-Service-Gastronomie- & Franchisesystem

Vollständige Systemübernahme mit bestehendem Franchisenetzwerk und Expansionspotenzial im DACH-Raum

SYSTEM	MARKT	POTENZIAL
Aufgebautes Franchise- und Betriebssystem	Bestehende selbstständige Franchisestandorte	Weitere Standort- und Interessentenkontakte

Hinweis zur Vertraulichkeit

Dieses öffentliche Exposé ist bewusst anonymisiert. Markenidentität, konkrete Standorte, Produktdetails, wirtschaftliche Kennzahlen sowie Vertrags- und Systemdetails werden erst im weiteren Prozess und nach Sicherstellung der Vertraulichkeit offengelegt.

1. Executive Summary

Zum Verkauf steht ein innovatives, über mehrere Jahre entwickeltes Self-Service-Gastronomie- und Franchiskonzept. Das System ist bereits am Markt erprobt und wird an bestehenden, rechtlich selbstständigen Franchisestandorten betrieben. Für weitere Standorte bestehen Entwicklungsmöglichkeiten und Interessentenkontakte.

Gesucht wird ein unternehmerisch orientierter Erwerber, der das bestehende Fundament vollständig übernimmt, die Marke aktiv weiterentwickelt und das Standort- und Franchisenetz insbesondere im deutschsprachigen Raum ausbaut.

Transaktionsprofil

Transaktion	Vollständige Übernahme des Franchise- und Markensystems
Branche	Self-Service-Gastronomie / Systemgastronomie
Geschäftsmodell	Franchisesystem mit selbstständig betriebenen Partnerstandorten
Geografischer Fokus	DACH-Raum; besonderes Ausbaupotenzial in Deutschland und Österreich
Entwicklungsstand	Marktvalidiertes System mit bestehenden Franchiseverhältnissen
Übergabe	Strukturierte Übergabe und Einarbeitung nach Vereinbarung
Kaufpreis	Nach Vereinbarung

Verkaufsgrund

Das System wurde vom Gründer neben seiner hauptberuflichen Tätigkeit aufgebaut und weiterentwickelt. Da der bisherige Eigentümer seinen beruflichen Fokus künftig auf andere Projekte richten möchte, soll das Gesamtsystem an einen Erwerber übergeben werden, der die nächste Entwicklungs- und Wachstumsphase mit entsprechendem zeitlichem und unternehmerischem Fokus vorantreibt.

2. Konzept & Positionierung

Das Unternehmen steht für ein modernes, kundenorientiertes Self-Service-Erlebnis in der Dessert- und Freizeitgastronomie. Das Kernsortiment wird durch ergänzende Produkt- und Umsatzbereiche erweitert. Dadurch ist das Konzept nicht ausschließlich auf eine einzelne Produktkategorie ausgerichtet und bietet Ansatzpunkte für einen ganzjährigen Betrieb.

Die Verbindung aus standardisierbaren Abläufen, eigenständigem Markenauftritt, Self-Service-Elementen und einem modular erweiterbaren Sortiment bildet die Grundlage für die Skalierbarkeit als Franchisesystem.

Wesentliche Merkmale

- Innovativer Self-Service-Ansatz mit klarer Customer Journey
- Eigenständige Marke und entwickeltes Erscheinungsbild
- Ganzjährig ausgerichtetes Gastronomiekonzept mit ergänzenden Umsatzbereichen
- Standardisierbare Prozesse für den Einsatz im Franchising
- Bestehende operative Erfahrung aus realen Franchisebetrieben
- Ausbau- und Anpassungsmöglichkeiten für unterschiedliche Standorttypen

Ziel der nächsten Entwicklungsphase

Die wesentliche Chance liegt nicht im Neuaufbau eines Konzepts, sondern in der Professionalisierung und Skalierung einer bereits vorhandenen Plattform. Ein neuer Eigentümer kann auf bestehenden Strukturen aufsetzen und den Schwerpunkt auf Markenentwicklung, Standortakquise, Franchisepartnergewinnung, Marketing und Expansion legen.

3. Bestehendes System & Umfang der Übernahme

Die geplante Transaktion ist als vollumfängliche Systemübernahme vorgesehen. Der Erwerber soll die für Betrieb, Weiterentwicklung und Expansion relevanten Bestandteile des Franchisesystems erhalten.

Marke & digitale Assets

- Marke und zugehörige Marken-/Nutzungsrechte
- Domain und bestehende Webpräsenz
- Social-Media-Präsenzen und vorhandene digitale Inhalte
- Bestehende mediale Präsenz und verwertbare Kommunikationsinhalte

Franchise- & Systemunterlagen

- Franchise- und Betriebshandbuch
- Dokumente, Vorlagen, Formulare und standardisierte Arbeitsunterlagen
- Bestehende Franchiseverträge bzw. Franchiseverhältnisse
- Know-how für Aufbau, Betrieb und Betreuung von Franchisepartnern

Konzept & operatives Know-how

- Gastronomie- und Self-Service-Konzept
- Produkt- und Rezeptur-Know-how
- Betriebliche Abläufe und Erfahrungswissen
- Lieferantenstruktur und bestehende Lieferantenbeziehungen

Expansion & Netzwerk

- Vorhandene Kontakte zu potenziellen Franchisepartnern bzw. Standortinteressenten
- Bestehende Erkenntnisse zu Standortentwicklung und Expansion
- Kontakte und Netzwerk im Zusammenhang mit dem System

Rechtlicher Hinweis: Die Übertragung einzelner Verträge, Accounts, Rechte oder Geschäftsbeziehungen erfolgt jeweils vorbehaltlich der rechtlichen und vertraglichen Übertragbarkeit sowie gegebenenfalls erforderlicher Zustimmungen Dritter.

4. Franchisebasis & Marktvalidierung

Das System verfügt über bestehende, rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Franchisestandorte. Diese Betriebe stehen nicht im Eigentum des Verkäufers und sind daher nicht als einzelne Gastronomiebetriebe Gegenstand der Transaktion. Gegenstand ist vielmehr das übergeordnete Marken-, Franchise- und Systemgeschäft einschließlich der bestehenden Franchiseverhältnisse, soweit übertragbar.

Die bereits vorhandenen Franchisebetriebe zeigen, dass das Konzept nicht ausschließlich theoretisch entwickelt wurde, sondern in der Praxis umgesetzt und betrieben wird. Zusätzlich bestehen Kontakte zu potenziellen Partnern und Möglichkeiten für weitere Standorte.

Potenzial für einen Erwerber

- Weiterentwicklung des bestehenden Franchisenetzwerks
- Gewinnung zusätzlicher Franchisepartner
- Aufbau weiterer Standorte in Deutschland, Österreich und perspektivisch weiteren Märkten
- Professionalisierung von Vertrieb, Marketing und Partnergewinnung
- Weiterentwicklung des Produkt- und Standortkonzepts
- Nutzung vorhandener Systemunterlagen statt Entwicklung eines Franchisesystems von Grund auf

Deutschland als Wachstumsmarkt

Für einen deutschen Erwerber bietet sich die Möglichkeit, ein bereits praktisch erprobtes System zu übernehmen und die vorhandene Grundlage für eine gezielte Expansion in den deutlich größeren deutschen Gastronomie- und Franchisemarkt zu nutzen. Der konkrete Expansionsplan ist vom zukünftigen Eigentümer abhängig und kann auf dessen bestehende Infrastruktur, Netzwerke und Kompetenzen abgestimmt werden. Ebenso eignet sich Österreich und die Schweiz als potenzielle Wachstumsmärkte.

5. Geeignetes Käuferprofil

Das Angebot richtet sich insbesondere an Käufer, die nicht lediglich einen einzelnen Gastronomiestandort suchen, sondern eine Marke und ein skalierbares System aktiv weiterentwickeln möchten.

- Gastronomieunternehmen und Multi-Unit-Betreiber
- Bestehende Franchiseunternehmen oder erfahrene Franchisenehmer
- Unternehmer mit Erfahrung in Markenaufbau, Vertrieb oder Standortentwicklung
- Foodservice-, Dessert-, Café- oder Freizeitgastronomie-Unternehmen
- Operativ orientierte Investoren oder Unternehmerfamilien mit Managementkapazität
- Management-Buy-in-Kandidaten mit Interesse an einem entwicklungsfähigen Franchisesystem

Was der Erwerber mitbringen sollte

Besonders geeignet ist das System für einen Erwerber, der Zeit, operative Führungsstärke und Expansionswillen einbringt. Das größte Wertschöpfungspotenzial liegt in der konsequenten Weiterentwicklung der Marke, der Gewinnung neuer Partner und Standorte sowie in einer stärkeren Marktbearbeitung.

6. Transaktionsprozess & nächste Schritte

Die Vermarktung erfolgt zunächst vertraulich und anonymisiert. Ziel ist ein strukturierter Prozess, in dem sensible Informationen erst nach Prüfung des ernsthaften Kaufinteresses offengelegt werden.

1	Kontaktaufnahme	Kurze Vorstellung des Interessenten und des strategischen bzw. unternehmerischen Hintergrunds.
2	Qualifizierung	Abstimmung von Erwerbsinteresse, möglicher Rolle des Käufers, zeitlichem Horizont und grundsätzlicher Finanzierungsmöglichkeit.
3	Vertraulichkeit	Abschluss bzw. Bestätigung einer Vertraulichkeitsvereinbarung vor Offenlegung identifizierender und sensibler Informationen.
4	Detailinformationen	Offenlegung von Marke, Standorten, wirtschaftlichen Kennzahlen, Vertragsstruktur und weiteren Systemdetails.
5	Gespräche & Prüfung	Vertiefende Gespräche, Due Diligence und Abstimmung der Transaktionsstruktur.
6	Übernahme	Kaufvertrag, Übertragung der vereinbarten Assets und strukturierte Übergabe/Einarbeitung.

Für die nächste Informationsstufe vorgesehen

Nach Sicherstellung der Vertraulichkeit können insbesondere Informationen zu Markenidentität, konkreten Standorten, Produkt- und Sortimentskonzept, wirtschaftlichen Kennzahlen, Franchiseverträgen, Gebührenstruktur, Lieferanten, Interessenten-Pipeline sowie weiteren relevanten Unterlagen bereitgestellt werden.

Kontakt

[Kontaktname / Projektbezeichnung] [E-Mail-Adresse] [Telefon]

Bitte geben Sie bei Kontaktaufnahme kurz Ihren unternehmerischen Hintergrund und die Art Ihres Interesses an.

Dieses Dokument stellt kein verbindliches Angebot dar. Änderungen, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.