

SALÄDCHEN®



FRANCHISE ERSTINFORMATION



- UNSER MOTTO -

GÖNN' DIR JEDEN TAG ETWAS GUTES
FÜR DICH UND DEINE GESUNDHEIT
UND FÜHLE DICH IN
UNSEREN LÄDCHEN WILLKOMMEN!





VORWORT

Wir sind alle gern unter Freunden. Mit Freunden lacht man und hat Spaß. An unseren besten Freunden schätzen wir, dass wir ihnen vertrauen können. Bei ihnen fühlen wir uns wie zu Hause. Salädchen versteht sich als ein solcher Ort. Wir sind eine Salat- und Suppenbar, wo Du wie bei Freunden abschalten kannst. Frische Salatkreationen aus bis zu 45 Zutaten machen Spaß. Du isst gesund, schnell und günstig. Seit 2010 ist Salädchen ein konstant wachsendes Franchise-System. Selbständig sein, auf die Sicherheiten und die Unterstützung einer starken Gemeinschaft zählen können: Salädchen versteht Franchise als langfristig angelegte, vertrauensvolle Partnerschaft.



Euer Peter und Felix Heinzmann

Peter Heinzmann *Felix Heinzmann*

GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER
DER SALÄDCHEN FRANCHISE GMBH & CO.KG



01. DIE GESCHÄFTSIDEE

EINFACH, SCHNELL, LECKER!

Unsere Zeit wird immer schneller. Der Zeitdruck auf der Arbeit und im Privaten wird immer größer und somit das Zeitfenster für die tägliche Ernährung immer kleiner. Gleichzeitig wird das Verlangen nach vitaminreicher, gesunder Ernährung immer größer. Salädchen wurde von Freunden gegründet, die eine Leidenschaft für gute und frische Lebensmittel teilen und sich gefragt haben, wie man gesunde Ernährung einfacher und selbstverständlicher in den Alltag integrieren kann. Heute vereinen wir gesellschaftliche Trends mit zeitgemäßer Ernährung in einem Fast-Casual-Konzept.



DAS SORTIMENT

Wir bieten aus Überzeugung gesunde Alternativen zu Burger, Döner & Co. Individuelle Produkte nach Wunsch unserer Gäste. Unser bewusst kompaktes Sortiment macht es uns möglich, eine „Frische-Garantie“ zu geben. Wir konzentrieren uns gezielt auf unsere Kernkompetenzen – und verzetteln uns nicht.

Fast Food, ABER in seiner gesündesten Form. Zeitgemäße Ernährung: frisch und vitaminreich. Wir zeigen, das geht auch schnell und zum Mitnehmen. Salädchen-Produkte stehen für „100 % Reinheit“ (ohne künstliche Zusatzstoffe, Geschmacksverstärker und Konservierungsstoffe).

**SALAT, SUPPE, OFENKNOLLE
– SONST NIX!**



ZIELGRUPPEN & STANDORTE

Salädchen-Standorte befinden sich zentral in der Innenstadt. Sie sind für möglichst viele Mitarbeiter aus Büros und Geschäften in wenigen Minuten Fußweg erreichbar. Vorteilhaft ist auch die Nähe zu Schulen und Universitäten.

SCHÜLER & STUDENTEN – STANDORTE IN NÄHE VON

- > Universität (Hörsäle, Bibliotheken, Mensa)
- > Schulen (jeglicher Schulform - präferiert Gymnasien)
- > Wohngebiete mit hoher Anzahl Studenten

„BÜROSTUHLAKROBATEN“ – STANDORT IN NÄHE VON

- > Banken & Versicherungen
- > Verwaltungen & Ämtern

SPORTLER/INNEN – STANDORT IN NÄHE VON

- > Fitness-Centern
- > Sportanlagen (Hallen, Vereine, Stadien)

KERNZIELGRUPPE

- > 19 bis 40 und gebildet, meist weiblich (ca. 70 %) kinderlos, aber mit großem Freundeskreis
- > Urban, aktiver Alltag, Freizeit-Sportler
- > „Follower“ etablierter Trends



DAS LÄDCHEN

Unsere Lädchen zeichnen sich durch eine zeitlose Gemütlichkeit aus. Weiche Kissen, Stehlampen und freche Sprüche in Bilderrahmen schaffen „Wohlfühlatmosphäre“ und Wohnzimmercharakter. Hier fühlt man sich wie zuhause. Die funktional-technische Ausstattung wird in jedem Lädchen durch viel Liebe zum Detail ergänzt. So zum Beispiel auch bei unserem mobilen Salädchen – ein Franchise-Modell, das es seit 2015 gibt.



10



FRANCHISE-MODELLE



1 LÄDCHEN
Unser seit 2010 erprobtes Geschäftsmodell sind „Lieblings-Lädchen“ in hoch frequentierten Innenstadtlagen. Wir finden gemeinsam eine passende Immobilie (27 – 150 m²) und statten diese mit Kristina Markovic nach einem von drei Modellen („Mini-Lädchen“, „Lädchen“, „Laden“) aus. Ob du einen Lieferservice integrierst oder nicht ist standortabhängig.



2 SOZIALES LÄDCHEN
„Salädchen“ besteht durch wiederkehrende und planbare Prozesse, die mitten im Leben stattfinden – dies ist auch ideal für Menschen mit Behinderung. Salädchen Mitarbeiter bauen neben physischer Aktivität auch soziale Kompetenzen auf. Nach erfolgreichem Pilotbetrieb werden wir Behindertenhilfen, Diakonien etc. eine Franchise-partnerschaft anbieten.



02. FRANCHISEUNTERNEHMEN SALÄDCHEN

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

Regelmäßige Partner-Tagungen stärken das WIR-Gefühl in unserer Gemeinschaft. Klar strukturierter und schneller Informationsaustausch untereinander ist ein wichtiger Baustein für den gemeinsamen Erfolg unserer Marke. Salädchen Franchise begleitet den Weg aller Partner und legt viel Wert darauf, dass der Erfolg der Marke auch zur persönlichen Erfolgsgeschichte jedes Einzelnen wird.



ERFOLGSGESCHICHTEN



”

Ein verlässlicher Partner

Ich bin froh, mich für die Selbständigkeit mit Salädchen entschieden zu haben. Es bereitet mir große Freude und ich genieße den geregelten Tagesablauf. Ich war sehr positiv überrascht, wie schnell ich in die Salädchen-Familie aufgenommen wurde. In der Vorbereitungszeit war auf Herrn Hemer immer super Verlass. Seine Erfahrung hat mir in meiner Startzeit sehr geholfen. Er und der Rest der Familie standen mit Hilfe, Rat und Tat bereit und haben mich den ganzen Weg begleitet. Selbst jetzt noch bekommt man so schnell wie möglich Antworten auf sämtliche Fragen und sie stehen weiter kräftig an meiner Seite. Man kann auch sagen, dass ich bei der Sache überhaupt keine Bauchschmerzen hatte. Ich fühlte und fühle mich in guten Händen.



- MELANIE FRITZSCHE, FRANCHISEPARTNER, SALÄDCHEN SOEST -



”

Struktur schafft Raum für Möglichkeiten

Ein Salädchen auf zu machen war erst eine spontane Aktion, eher ein Impuls, mal etwas für sich zu machen. Am Anfang ließ ich mich von ziemlich pragmatischen Gründen treiben, wie zum Beispiel davon, eine Beschäftigung in Marburg und nicht in einer anderen Stadt zu haben. Mit der Zeit kamen weitere, viel wichtigere Gründe hinzu: eine Familie zu gründen und es mit dem Job zu vereinbaren. Das hat mehr als gut funktioniert. Nach einer gewissen Zeit hat man ein Gefühl für das Lädchen und man wird unterstützt von den Partnern und Mitarbeitern. So hat man auf jeden Fall die Möglichkeit, alles unter einen Hut zu bekommen. Da das Salädchen Konzept sehr gut strukturiert ist, lassen sich viele Aspekte (Personal, Organisation, Bestellvorgänge etc.) relativ einfach organisieren und umsetzen. Das lässt für mich als Inhaber Raum für weitere Prioritäten, in meinem Fall für meine Familie.



- ALINA HEINZMANN, FRANCHISEPARTNER, SALÄDCHEN MARBURG 2 -

”

Unterstützung und immer ein offenes Ohr

Nach einer langen Betriebszugehörigkeit erlebte ich aufgrund von Insolvenz und Liquidation des Unternehmens Arbeitslosigkeit. Nach einem halben Jahr war mein Entschluss gefasst, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Auf einem Online-Franchise-Portal bin ich auf Salädchen gestoßen. Das Konzept hat mich sofort angesprochen. Kurz danach war ich schon bei Salädchen in Marburg bei einem ersten Gespräch, was sehr angenehm und unkompliziert verlief. Nun wollte ich gerne ein Salädchen eröffnen: Meine Wahl fiel auf den Standort am Frankfurter Flughafen. Die größte Herausforderung während der Eröffnungsphase war für mich die Finanzierung. Hier gab es durch den zukünftigen Franchisegeber sehr viel Unterstützung,

sei es bei der Erstellung des Businessplanes oder durch gemeinsame Bankbesuche. Nach Abschluss der Finanzierung und Unterzeichnung des Miet- und Franchisevertrags war innerhalb von 6 Wochen mein kleines, aber feines Salädchen am Flughafen eröffnet. Alle erforderlichen Kenntnisse wurden mir vorher während einer Einarbeitungsphase vermittelt. Mittlerweile haben wir uns eine große Stammkundschaft erarbeitet. Neben der zweimal im Jahr stattfindenden Salädchen Tagung hat der Franchisegeber immer ein offenes Ohr für Fragen und Wünsche. Es macht einfach Spaß, ein Teil der Salädchen-Familie zu sein!



- MARCO ERKELENZ, FRANCHISEPARTNER, SALÄDCHEN FRANKFURT 2 -



“

“



MEILENSTEINE & STANDORTE

- OKTOBER 2010** Salädchen Marburg 1
- SOMMER 2011** Salädchen Köln, Salädchen Marburg 2
- MÄRZ/APRIL 2012** Salädchen Berlin 1, Gießen 1
- MAI - DEZEMBER 2012** assoziiertes Mitglied im Deutschen Franchiseverband e.V.
- JANUAR - APRIL 2013** Salädchen Freiburg, Frankfurt 1 & 2, Berlin 2
- SOMMER 2013** Zentralisierung Einkauf, Online-Shop-System
- JANUAR - MÄRZ 2014** Gründung „Salädchen Franchise GmbH & Co. KG“, Salädchen Soest
- HERBST 2014** Salädchen Schwerin (gemeinnütziger Träger als Franchisepartner)
- JANUAR 2015** Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband e.V.
- JULI 2015** Salädchen Gießen 2, Salädchen Dortmund
- OKTOBER 2015** Salädchen Siegen
- JANUAR 2016** Einführung eines eigenen Intranets und Digitalisierung jeglicher Systeminformationen
- SOMMER 2016** Personelle Erweiterung im Bereich Partnerberatung und Produktenwicklung, sowie Systemoptimierung aller Bereiche
- HERBST 2016** Konkretisierung von „Salädchen 2.0“



SALÄDCHEN FILIALEN
JANUAR 2017



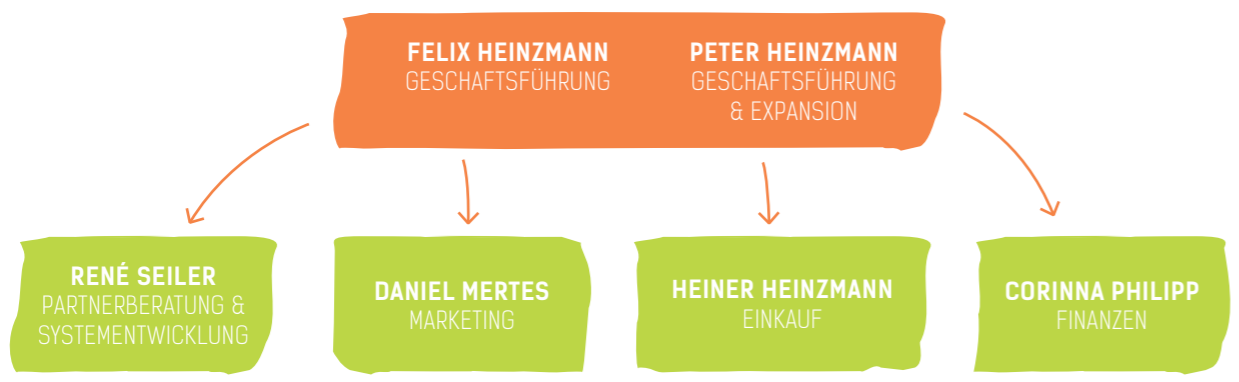


03.

UNTERSTÜTZUNG

WERDE EIN TEIL DER SALÄDCHEN-FAMILIE!

Unsere Unterstützung beginnt am ersten Tag der Gespräche mit dem Franchisepartner. Wir beraten, unterstützen, schulen und hinterfragen gerne alle wichtigen Details. Im gemeinsamen Gespräch entstehen realistische Erfolgsgeschichten auf der Basis von vielfach bewährten Konzepten.





VOR DEM VERTRAG

EIGNUNGSPRÜFUNG DES KANDIDATEN

- > Auskünfte und Fragebögen
- > 3-tägiger Workshop (Praxistest)
- > persönliche Interviews

FINANZIERUNGSHILFE

- > Muster-Business-Plan
- > Experten-Partner
- > Kontakte zu Banken & Kreditmodellen (Partner)

STANDORTSUCHE

- > Standortfaktoren / Erfahrungswerte
- > Makler / Partner
- > Hilfe bei Analysen, Erfahrungen & Zahlen
- > Betreuung / Unterstützung mit Maklern, Eigentümern etc.
- > Prüfung der Standorte durch Franchise-Geber (Erfahrung)
- > Ggf. technische Prüfung durch Architektin (kostenpflichtig)

AUSWAHL DER AUSFÜHRUNG NACH AUSSTATTUNGSKONZEPT

- > Mini-Lädchen (30 - 50 m²)
- > Lädchen (50 - 80 m²)
- > Laden (80 - 150 m²)

PRAKTISCHE SYSTEMSCHULUNG

- > Intensivschulung durch Trainer in Bestandsfiliale
- > Bereitstellung des Mitarbeiterhandbuchs (operativ)
- > Bereitstellung des Franchisepartnerhandbuchs (strategisch)





VOR DER ERÖFFNUNG

FILIALAUSBAU

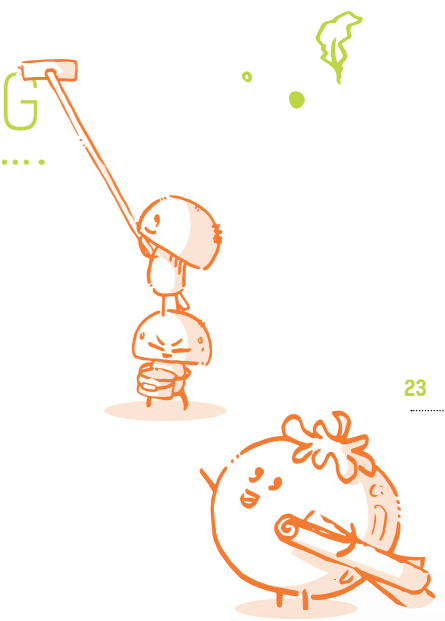
- > Planung durch Salädchen-Architekten
- > Entwurfs-, Ausführungs- und Genehmigungsplanung
- > Ausbau-Team (eingespielt, Hand in Hand, fachlich korrekt)
- > Baukoordination und -abnahme von Kristina Markovic

BETREUUNG & SCHULUNG IN EIGENER FILIALE

- > Unterstützung in der Personalplanung
- > Workshop / Intensivschulung mit Erpersonal
- > Unterstützung für das Warenmanagement
- > Kontaktaufbau Lieferanten regional
- > Einbindung ins Ordersystem und Filialanpassung
- > Vorbereitung auf Voreröffnung
- > Betreuung & Mitarbeit bei der Eröffnung

BETREUUNG IN DER START-UP-PHASE (1-2 WOCHEN)

- > Qualitätsmanagement
- > Gewährleistung eines funktionierenden Betriebes
- > Überwachung der Online-Systeme
- > Koordination Einkauf und Bestellungen
- > Koordination Personal- & Wareneinsatz





LAUFENDE BETREUUNG

VORTEILE EINER MARKE

- > Wettbewerbsdifferenzierung durch Positionierung
- > Stärkung des Unternehmens gegenüber Wettbewerb
- > Markenausstrahlung auf Produkte [Salädchen = frisch]
- > Plattform für neue Produkte [Sortimentserweiterungen]
- > höherer Aufwand für Wettbewerber
- > sichert Langlebigkeit des Unternehmens
- > Konstantere Umsätze durch hohe Markenloyalität

ZENTRALISIERTER EINKAUF

- > wenige Lieferanten, feste Artikel, feste Bedingungen
- > deutlich reduzierte Listenpreise (bis zu 30%)
- > permanente Preisverhandlungen
- > gleiche Artikelauswahl national (Frischwaren = regional)
- > Bestellung über einfaches Online-System

SYSTEMOPTIMIERUNG / WIRTSCHAFTLICHKEIT

- > Beobachtung & Anpassung an aktuelle Markttrends
- > Optimierung Lieferanten
- > Aktualisierung / Optimierung von Produkten
- > Standardisierung / Optimierung von Prozessen



SALÄDCHEN, EINE ERSTKLASSIGE MARKE!



LEISTUNGEN IM WERBEBUDGET

- > Markengestaltung & -pflege
- > Website [Pflege & Modernisierung]
- > Einheitlicher Salädchen-Facebook-Auftritt [Aufbau & Pflege]
- > Komplette Öffentlichkeitsarbeit [Medienkontakte]
- > Kreation aller Werbemittel für Aktionen
- > Individualisierung aller Werbemittel [pro Filiale]
- > Daten-Downloadsystem inkl. Formblätter
- > Empfehlungen zu preisgünstiger Online-Druckerei
- > Einheitliche Bilddatenbank zur Verwendung
- > Kampagnen
- > Guerilla-Marketing-Aktionen
- > Kooperationen
- > Monatliche Werbemittel für filialübergreifendes Marketing

Produktion von Werbematerialien und Regionalmaßnahmen [Anzeigen etc.] werden nicht durch das Werbebudget abgedeckt.



04.

DEIN ERFOLG

UND DIE VORAUSSETZUNGEN



Nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg gründet sich auf ein durchdachtes und erprobtes Geschäftskonzept, aber eben auch auf einen engagierten Unternehmer. Wir ebnen einen sonst steinigen Weg und minimieren Risiken – zum Wohle unserer Partner und unserer Marke. Doch der beste Rahmen ist nichts wert ohne einen passenden Inhalt. Es sind unsere Franchisepartner, die „Salädchen“ leben und in die große weite Welt hinaus tragen. Wir wollen sehr gerne jeden neuen Franchisepartner an unserem Erfolg teil haben lassen, wenn wir gemeinsam auf einer soliden und vertrauensvollen Basis zueinander finden können.



PASSEN WIR ZUSAMMEN?

FOLGENDES SOLLTEST DU MITBRINGEN

- > Unternehmerisches Denken & Handeln
- > Leidenschaft für den Einzelhandel
- > Das notwendige Eigenkapital
- > Soziale Kompetenzen und Freude im Umgang mit Menschen
- > Ehrgeiz für den gemeinsamen Erfolg
- > Kaufmännische Basis-Kenntnisse



- ALINA HEINZMANN, FRANCHISEPARTNER, SALÄDCHEN MARBURG 2 - „SALÄDCHEN & ICH - EIN SUPER TEAM!“



7 SCHRITTE ZUM ERFOLG



1

BEWERBUNG

Nimm noch heute Kontakt mit uns auf! Wir freuen uns über Dein Interesse!



Das Bewerbungsformular findest Du unter:
www.salaedchen.com/franchise/

2

VORVERTRAG

Nach guten Gesprächen folgt ein Vorvertrag, der schon einmal die wichtigsten Eckpunkte definiert.

3

MIETVERTRAG

Der richtige Standort wurde gefunden,

4

FRANCHISEVERTRAG

Er ist die Grundlage für eine vertrauensvolle Partnerschaft!

5

LADENAUSBAU UND SCHULUNGEN

Die neuen Geschäftsräume werden unter Berücksichtigung der Bedingungen vor Ort in das Salädchen Gewand gehüllt. Systemabläufe und Arbeitsschritte werden vermittelt.

6

WERBUNG

Nun gilt es, die Werbetrommel für den Tag der Eröffnung zu rühren.

7

ERÖFFNUNG

Es geht los! Deine persönliche Erfolgsgeschichte bei Salädchen beginnt.

WOLLEN WIR ZUSAMMENARBEITEN?



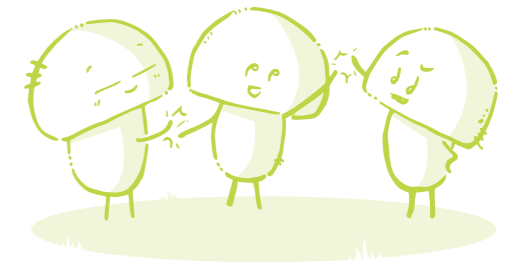
PETER HEINZMANN
GESCHAFTSFÜHRUNG & EXPANSION

M +49 6420 495 00 10
info@salaedchen.com



FELIX HEINZMANN
GESCHAFTSFÜHRUNG

M +49 6420 495 00 10
info@salaedchen.com





FRANCHISE-FRAGEN?

RUF UNS DOCH EINFACH MAL AN!

PETER HEINZMANN

E-MAIL WERDEPARTNER@SALAEDCHEN.COM

WWW.SALAEDCHEN.COM/FRANCHISE/FORM/

ALLGEMEINER KONTAKT

SALÄDCHEN® FRANCHISE GMBH & CO. KG

FELIX HEINZMANN

PETER HEINZMANN

STÜMPELSTAL 2

35041 MARBURG

T +49 6420 495 00 10

E-MAIL INFO@SALAEDCHEN.COM

