



FRANCHISEKONZEPT & UNTERNEHMENSPLAN



Executive Summary:

MIDYE ⁴⁷
BERLIN

MUSCHELN
MUSSELS
MIDYA
MEJILLONES
ﻣﯩﺪﻳﺎ

Das Unternehmen Midyе 47 bietet das beliebte Istanbuler Streetfood "Midye Dolma" an, gefüllte Miesmuscheln mit Reis und Gewürzen. Zusätzlich wird eine vegane Alternative, Cig Köfte, angeboten. Der Businessplan zielt darauf ab, ein Franchisesystem aufzubauen, die Marke zu etablieren und mehrere Standorte zu eröffnen. Die Vision ist es, Midye in der Gesellschaft als frische To-Go-Alternative zu anderen Gerichten zu etablieren und das Produkt sowohl in Geschäften als auch online zu verkaufen.





Unternehmens- beschreibung:

Midye 47 befindet sich am Kottbusser Damm und serviert gefüllte Miesmuscheln und Cig Köfte. Die Spezialität "Midye Dolma" hat eine bewegte Geschichte und wurde von Armeniern im Osmanischen Reich erfunden. Das Unternehmen setzt auf das Front Cooking Konzept, bei dem die Kunden freien Blick auf die Zubereitung haben. Midye Dolma sind an den Küstenstädten der Türkei beliebt und werden nach einem Familienrezept mit Gewürzreis und Zitrone serviert.

Produkt- angebot:



Die gefüllten Miesmuscheln werden mit hochwertigen Muscheln aus Frankreich hergestellt und enthalten eine geheime Gewürzmischung. Sie haben ein vielschichtiges Geschmacksprofil, das cremig und leicht scharf ist. Cig Köfte wird als vegane Alternative angeboten. Das Menü soll in Zukunft um weitere türkische Streetfood-Klassiker erweitert werden.

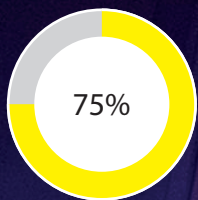


Midye 47 ist in Berlin und Deutschland einzigartig und bringt den türkischen Klassiker erstmals auf den deutschen Markt. Es gibt keine direkten Mitbewerber in diesem Bereich. Die Zielgruppe umfasst Menschen jeden Alters, die mediterranes Streetfood und gesunde To-Go-Gerichte schätzen.

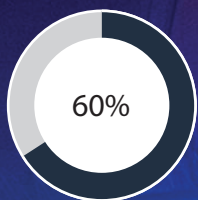
Durch das einzigartige Produkt hat Midye 47 keine direkten Wettbewerber. Die gefüllten Miesmuscheln sind das Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens.



Junge Menschen & Familien



Der Zielgruppe Junge Menschen passen zu unserem Konzept



Der Familien wollen wir ansprechen

MIDYE ⁴⁷
BERLIN

MUSCHELN
MUSSELS

Markt & Wettbewerbsanalyse

Die geplante Marketingstrategie umfasst die Erstellung von Webseiten für alle Franchisepartner und ein strategisches Online-Marketing Konzept. Das Marketing wird zentral gesteuert, um ein einheitliches Corporate Design und Corporate Identity sicherzustellen. Der Vertrieb erfolgt über die Läden zum Mitnehmen und vor Ort. Zukünftig soll auch der Einzelhandel beliefert und ein Lieferservice angeboten werden.

MIDYE 47
BERLIN MEJILLONES
ميدية

**Marketing- &
Vertriebs-
strategie:**





Betriebsplan:

Die Standorte werden sorgfältig analysiert und basierend auf urbanen, belebten Standorten ausgewählt. Die Infrastruktur und Ausstattung der Läden umfassen Kühlräume, um die Produkte frisch zu halten. Die Betriebsabläufe sind auf Effizienz und schnelle Zubereitung ausgelegt.



Betriebsplan:

Die Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter hängt von der Größe der Läden ab. Das Personal kann von vorhandenen Mitarbeitern angelernt werden. Schulungs- und Entwicklungspläne werden implementiert, um die Fähigkeiten der Mitarbeiter zu verbessern.

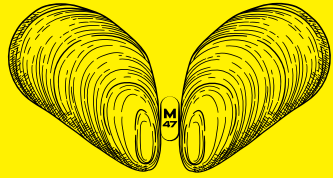
Finanzplanung

Der Investitionsplan umfasst die Kosten für Ladenmiete, Ausrüstung und Einrichtung. Aufgrund der geringen Investitionskosten und der hohen Marge bei den Produkten wird eine rentable Finanzsituation angestrebt. Umsatz- und Gewinnprognosen werden basierend auf Verkaufszahlen und Preisen erstellt. Finanzierungsmöglichkeiten und der Kapitalbedarf werden analysiert.

Risikoanalyse

Potenzielle Risiken können die Nachfrage, die Konkurrenz oder externe Einflüsse betreffen. Gegenmaßnahmen könnten die Nutzung der Läden als Lieferservice-Stationen oder die Anpassung des Angebots sein.

Organisationsstruktur:



Das Unternehmen "Midy 47" wird von einem erfahrenen Managementteam geleitet, das über umfangreiche Erfahrung im Gastronomiebereich verfügt. Die Organisationsstruktur umfasst folgende Positionen:



Geschäftsführer:

Inhaber und Leiter des Franchiseunternehmens.
Verantwortlich für die strategische Ausrichtung, das Management und die Überwachung des gesamten Betriebs.

Operations Manager:

Verantwortlich für den reibungslosen Ablauf der täglichen Betriebsabläufe, die Überwachung der Standorte und die Gewährleistung der Qualität und Effizienz.

Franchisebetreuer:

Ansprechpartner für Franchisenehmer, bietet Schulungen und unterstützt bei der Einhaltung der Betriebsstandards.

Marketing Manager:

Verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Werbemaßnahmen zur Steigerung der Bekanntheit und Kundenbindung.

Küchenchef:

Leitet das kulinarische Team, entwickelt Rezepte und sorgt für die hohe Qualität der Speisen.

Vertriebsleiter:

Zuständig für die Belieferung der Standorte und den Ausbau des Vertriebsnetzes in Supermärkte und Lieferservices.

Lieferanten:

Midye 47" arbeitet eng mit ausgewählten Lieferanten zusammen, um hochwertige und frische Zutaten zu beziehen. Die Miesmuscheln werden von zuverlässigen Lieferanten aus Frankreich bezogen, die für ihre Qualität und Nachhaltigkeit bekannt sind. Die Gewürze und Reis stammen von regionalen und internationalen Anbietern, die strengen Qualitätsstandards entsprechen. Die Lieferkette wird sorgfältig überwacht, um eine rechtzeitige Lieferung und die Einhaltung der Qualitätsstandards sicherzustellen.

Qualitätskontrolle

Midye 47" legt großen Wert auf die Qualität und Sicherheit der Produkte. Es werden regelmäßige Qualitätskontrollen durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Muscheln frisch und einwandfrei sind. Die Mitarbeiter werden in Lebensmittelsicherheit geschult und halten sich strikt an die Hygienestandards. Zudem werden alle relevanten Lebensmittelvorschriften und -gesetze eingehalten, um die Sicherheit der Kunden zu gewährleisten.

Nachhaltigkeitsstrategie

Midye 47" hat eine klare Nachhaltigkeitsstrategie, um einen positiven Beitrag zur Umwelt zu leisten. Das Unternehmen verwendet recycelbare Verpackungen, um den Verpackungsmüll zu reduzieren. Es werden auch Maßnahmen ergriffen, um Lebensmittelverschwendung zu minimieren, indem überschüssige Lebensmittel an gemeinnützige Organisationen gespendet werden. Zudem wird bevorzugt mit regionalen Lieferanten zusammengearbeitet, um die Transportwege zu verkürzen und die lokale Wirtschaft zu unterstützen.

Franchise-Modell:

Midye 47" bietet ein attraktives Franchisemodell für interessierte Unternehmer, die das Konzept in anderen Standorten etablieren möchten. Franchisenehmer erhalten umfassende Schulungen in Bezug auf Betriebsführung, Rezepturen, Marketing und Unterstützung bei der Standortauswahl. Sie profitieren auch von der etablierten Marke, den bewährten Geschäftsprozessen und dem Wissen des Franchisegebers. Das Franchisemodell ermöglicht es den Partnern, ihr eigenes Unternehmen zu führen, während sie von der Erfahrung und dem Erfolg des Hauptunternehmens profitieren.



Zeitplan und Meilensteine:

Der Zeitplan für "Midye 47" sieht vor, innerhalb der nächsten drei Jahre 10 neue Standorte zu eröffnen. Der Fokus liegt dabei auf städtischen Gebieten mit hohem Potenzial für Meeresfrüchte-Restaurants. Jeder Standort wird sorgfältig geprüft und entsprechend den Erfahrungen und dem Feedback der vorhandenen Standorte ausgewählt. Als Meilensteine werden ein Umsatzwachstum von 20% pro Jahr und eine Kundenzufriedenheitsrate von über 90% angestrebt.

Rechtliche Aspekte:

"Midye 47" hat alle erforderlichen Lizenzen und Genehmigungen für den Betrieb der Restaurants eingeholt. Dazu gehören Lebensmittellicenzen, Gewerbelizenzen, Brandschutzbestimmungen und Arbeitsgesetze. Die Mietverträge für die Standorte wurden sorgfältig geprüft und langfristige Vereinbarungen getroffen, um die Stabilität des Unternehmens zu gewährleisten. Zudem sind alle Mitarbeiter des Unternehmens versichert.

Exit-Strategie:

Für den Fall einer Veräußerung oder Beendigung des Unternehmens gibt es verschiedene Optionen. Eine Möglichkeit ist die Übertragung des Franchisekonzepts auf einen potenziellen Käufer, der die bestehenden Standorte übernimmt und das Geschäft weiterführt. Alternativ könnte eine Abwicklung erfolgen, bei der die Vermögenswerte liquidiert und die Verbindlichkeiten beglichen werden.



MIDYE

47
BERLIN

MUSCHELN
MUSSELS
MEJILLONES
MIDYE

Der Businessplan für Midye 47 zeigt das Potenzial, das einzigartige Street-food-Konzept erfolgreich in Deutschland zu etablieren. Die Ziele sind das Wachstum des Unternehmens, die Expansion durch Franchising und der Aufbau eines Online-Geschäfts. Durch die Fokussierung auf hochwertige Produkte, Marketingaktivitäten und eine effiziente Betriebsstruktur kann Midye 47 eine erfolgreiche Marke aufbauen.

**ZUSAMMEN
FASSUNG:**