

„ENDLICH MEIN EIGENES RESTAURANT.“

MIT EINEM FRISCHEN, UNKOMPLIZIERTEN UND PROFESSIONELLEN FRANCHISE-KONZEPT.

la flamme

„IRGENDWANN MACHE ICH EIN RESTAURANT AUF!“

Viele Menschen träumen von einem eigenen Restaurant, stellen sich aber die Eröffnung und den Betrieb sehr schwierig und anstrengend vor. Es geht jedoch auch anders.

Mit einem Food-Trend aus der französischen Küche und dem dazu passenden durchdachten Franchise-Konzept. Der bei allen Generationen beliebte Flammkuchen ist das Herzstück Ihrer neuen Geschäftsidee.





INHALTSVERZEICHNIS

01
Savoir-vivre.
Franchise – gewusst wie.
4 – 5

02
Wie ist die Lage?
Immer gut.
6 – 7

03
Schön hier. Vintage, rustikal
oder typisch französisch.
8 – 9

04
Personalaufwand?
Erfreulich gering.
10 – 11

05
Wir unterstützen Sie
bei allen wichtigen Themen.
12 – 13

06
Qualität zählt.
14

07
Eine Leistungs- und
Kostenübersicht.
15 – 16

08
Die Ertragsaussichten
in Zahlen. Was dabei rumkommt.
17

09
So geht es weiter.
Die nächsten Schritte.
18

10
Ihr persönlicher Ansprechpartner
Jörn Bäumer.
19

01
SAVOIR-VIVRE.

FRANCHISE – GEWUSST WIE.

Jeder probiert bei jedem! Im La Flamme treffen sich Freunde und Familien an kleinen und großen Tischen, die Atmosphäre ist entspannt, auch wenn viele Arme den Tisch kreuzen, um einen von über 50 verschiedenen Flammkuchen zu kosten. Denn alle bestellen hier zwar das Gleiche, aber jeder nach seinem Geschmack – herzhaft oder süß belegt. Mit Fisch, Fleisch, vegetarisch, von mild über pikant bis modern oder klassisch.

Die hauchdünne elsässische Spezialität ist die „gehobene Pizza aus Frankreich“. Alle lieben sie und bleiben gern lange bei ihr sitzen, wobei neben einem guten Glas Wein viele verschiedene Getränke über die Theke gehen.



Jedes La Flamme hat ein individuelles Interieur, von vintage bis rustikal. In manchen Restaurants fühlen Sie sich wie bei einem Kurzurlaub in Frankreich.

Bereits an 7 Standorten erfreut sich das Restaurant großer Beliebtheit und hat sich mit seinem Franchise-Konzept exzellent bewährt.





DAS ERFOLGSREZEPT.

Perfekt zubereitete Flammkuchen brauchen keinen Profikoch. Das schont Ihr Budget. Und: Flammkuchen sind unterhaltsam und machen es dem Service einfach, die Gäste glücklich zu machen. Am Ende des Tages merken Sie das in Ihrer Kasse.











02
WIE IST DIE LAGE?

IMMER GUT.

Stadt, Land, Fluss, das La Flamme lässt sich an nahezu jedem Standort etablieren. Wer sich mit Freunden und Familie treffen möchte, um Flammkuchen zu essen und eine großartige Zeit zu haben, plant das im Voraus und reserviert einen Tisch. Die aktuelle Reservierungsquote am Wochenende liegt je nach Restaurantgröße bei 80 bis 100 %. Läuft!

WICHTIG.

DIE ANZAHL DER PLÄTZE MUSS ZUM EINZUGSGEBIET PASSEN.

Klar, dass Orte in ländlichen Regionen ein größeres Einzugsgebiet haben. Jedoch sind die Menschen dort auch gerne bereit, längere Anfahrten in Kauf zu nehmen. Ein gutes Beispiel ist das La Flamme in Hachenburg. Der Ort hat nur ca. 5.700 Einwohner, aber im Umkreis von 25 km gibt es 80.000 Haushalte. Restaurants mit maximal 120 Plätzen lassen sich in dieser Gegend erfolgreich betreiben. Da die meisten Gäste mit dem PKW kommen, sind ausreichend Parkplätze wichtiger als die besondere Stadtlage.



LA FLAMME AND THE CITY.

SO SIEHT EIN ATTRAKTIVER STANDORT AUS.

Gut, wenn das Restaurant nicht weit von Kinos, Theatern und anderen kulturellen Einrichtungen entfernt ist. Am besten, man informiert sich im Vorfeld, in welchen Stadtteilen viel los ist. Ganz gleich, ob Sie bereits einen Standort im Visier haben oder nicht – wir helfen Ihnen bei der Suche und beraten Sie gerne.



NICHT ZU GROSS UND NICHT ZU KLEIN.

MINDESTENS 80 UND HÖCHSTENS 200 PLÄTZE.

Ein kleines Restaurant hat den Vorteil, dass es konstant gut ausgelastet ist. Das schafft Planungssicherheit in Bezug auf Personalkosten und Warenwirtschaft. Eine Herausforderung ist dabei das Reservierungssystem. Damit möglichst viele Tische am Abend mehrmals besetzt werden können, muss man geschickt planen. Unser Online-Reservierungssystem unterstützt Sie bei der optimalen Auslastungsplanung.

Hat man mehr Plätze im Restaurant, kann man hohe Besucherzahlen und größere geschlossene Gesellschaften besser bedienen und dadurch mehr Umsatz generieren.



03
SCHÖN HIER.

VINTAGE, RUSTIKAL ODER TYPISCH FRANZÖSISCH.

Wer vom eigenen Restaurant träumt, hat es manchmal schon ganz klar vor Augen. Aber auch, wenn Sie noch keine konkreten Vorstellungen von Ihrem La Flamme haben sollten, helfen wir Ihnen gerne bei der Einrichtung. Wichtig ist, dass Arbeitsabläufe, Räumlichkeiten und das Interieur perfekt in Einklang gebracht werden können. Gemütlich und flexibel ist die Devise. Da der Flammkuchen gern in geselliger Runde geteilt wird, ist die spontane Reaktion auf verschiedene Gruppengrößen wichtig. Tische und Stühle sollten schnell zum passenden Platz verschoben werden können. Dann steht einem tollen Abend bei sanfter Beleuchtung nichts im Weg. Serviert wird der Flammkuchen auf stilechten La Flamme Holzbrettern und den Wein genießen die Gäste bei Kerzenschein aus original elsässischen Gläsern.

Den Thekenbereich gestaltet man so, dass eine Person alleine effektiv arbeiten kann. Ausreichend Kühlflächen sind entscheidend, um den Getränkebedarf eines ganzen Abends decken zu können. Wenn man zu Stoßzeiten plötzlich keine kalten Getränke mehr hat, hinterlässt das meist unzufriedene Gäste.

DIE KÜCHE IM LA FLAMME.

TATSÄCHLICH OHNE KOCH.

Die Zubereitung des genial knusprigen Flammkuchens geht leicht von der Hand. Zudem sind weder teure Gerätschaften noch immenser Platz notwendig. So lässt sich das La Flamme auch mit einer kleinen Küche und eher geringen Investitionen realisieren.

HINTER DEN KULISSEN.

DAS LAGER UND BÜRO.

Für einen reibungslosen Restaurantbetrieb sind ausreichend große Kühl-, Tiefkühl- und Trockenlager wichtig. Zusätzliche Lagerflächen für Getränke, Leergut, Weine/Spirituosen sowie Hygieneprodukte und Reinigungsmittel werden ebenfalls benötigt. Im Idealfall bieten die Räumlichkeiten auch ein Büro.





04
PERSONALAUFWAND?

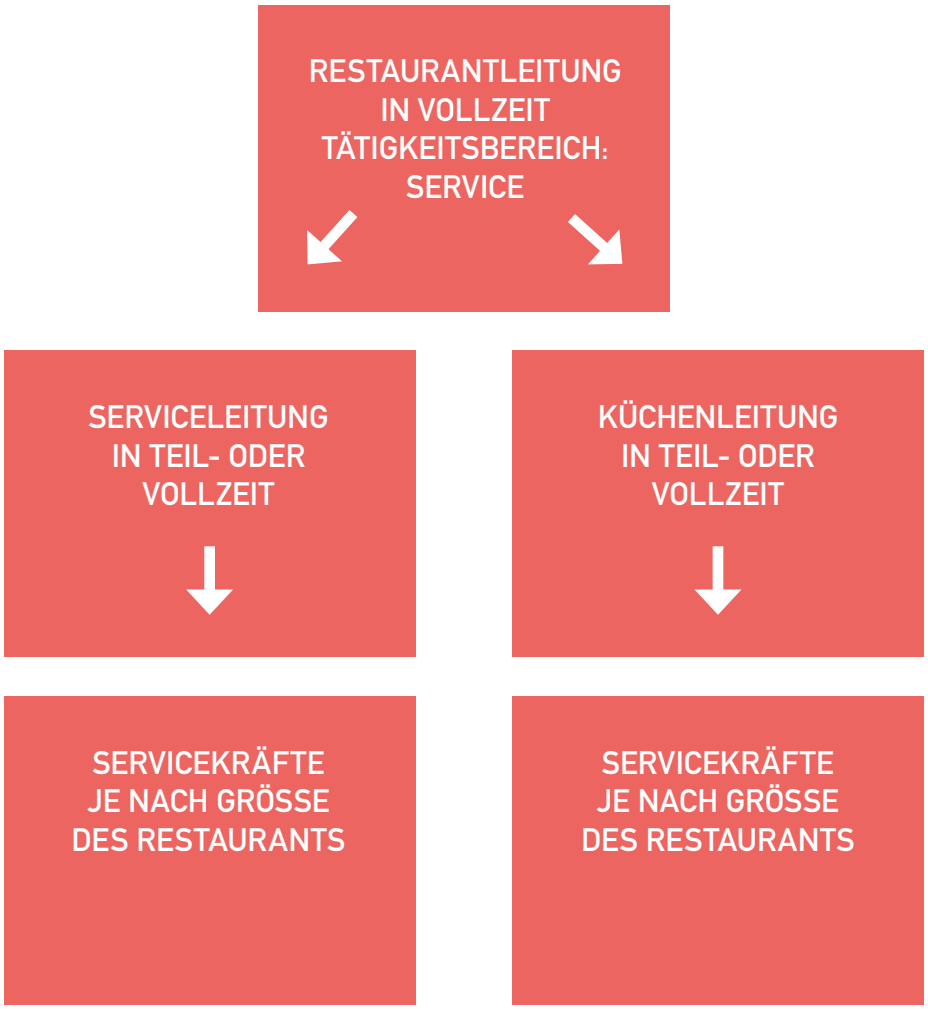
ERFREULICH GERING.

Auf einen schwer zu findenden Koch kann man bei dem genialen Food-Konzept verzichten. Flammkuchen belegen und backen lässt sich schnell und gut lernen. Entscheidend sind gute Leute im Service, die das Konzept verstehen, aufmerksam sind und Getränke empfehlen. Wir schulen Ihre Mitarbeiter und vermitteln den Spaß an dieser Arbeit. Freundlichkeit und Respekt sind weitere wichtige Eigenschaften, die Ihre Mitarbeiter im Service haben sollten. Wie sympathisch ein Mensch wirkt, findet man im persönlichen Gespräch raus.

EINE MÖGLICHE TEAM-AUFSTELLUNG.

IM LA FLAMME.

Es ist hilfreich, wenn die Restaurantleitung Kenntnisse im Bereich der Betriebswirtschaft und branchenrelevante Erfahrungen mitbringt. Aber auch Quereinsteiger können sich schnell in das Franchise-Konzept reindenken und es erfolgreich umsetzen. Der wertschätzende und respektvolle Umgang mit Kollegen und Mitarbeitern ist eine essentielle Voraussetzung.



05

UNSER LEISTUNGSPAKET.

WIR UNTERSTÜTZEN SIE
BEI ALLEN WICHTIGEN THEMEN.

IN DER PLANUNGSPHASE

- Beratung und Betreuung bei der Standort- und Objektauswahl
- Unterstützung bei der Planung aller Bereiche, inklusive Investitionskostenberechnung
- Begleitung bei Lieferantenverhandlungen, Suche von Kooperationspartnern etc.

VOR DER ERÖFFNUNG

- Einarbeitung Franchisenehmer (ca. 4 Wochen)
- Einarbeitung leitender Mitarbeiter in einem La Flamme Restaurant (mindestens 2 Wochen)
- Training aller Mitarbeiter vor Restauranteröffnung am neuen Standort
- Bereitstellung der Designs für Speisekarten, Tischkärtchen, Gutscheine, Anzeigen u. v. m.
- Einbindung auf der Homepage www.la-flamme.de, Online-reservierungen etc.
- Bereitstellung des Systemhandbuches
- Begleitung in der Eröffnungsphase mit 3 Mitarbeitern für 4 Tage
- Bereitstellung eines Marketingpaketes von Print bis Social Media





IM LAUFENDEN BETRIEB

- Fortlaufende Betreuung telefonisch und persönlich
- Wöchentliche/monatliche Bereitstellung umfangreicher Auswertungen zur Kostenkontrolle und Personalsteuerung
- Bereitstellung aller Weiter- und Neuentwicklungen
- Fortbildungsangebote durch das La Flamme Kompetenzzentrum
- Stetige Bereitstellung aktueller Marketingmaßnahmen



06
QUALITÄT ZÄHLT.

VOM START WEG ERFOLGREICH.

Um den hohen Qualitätsanforderungen in unseren Restaurants gerecht zu werden, haben wir bei vielen Produkten den besten Hersteller ausgesucht. Andere essentielle Produkte beziehen unsere Franchisenehmer über die La Flamme Servicegesellschaft.

- Dazu gehören natürlich die Zutaten der Flammkuchen, um den gleichbleibend hohen Qualitätsstandard unserer Produkte zu gewährleisten.
- Um den typischen La Flamme Charakter des Restaurants zu unterstreichen, erhalten unsere Franchisenehmer auch wesentliche Ausstattungsdetails durch die Servicegesellschaft. Dazu zählen unsere beliebten Flammkuchenbretter, Weingläser aus dem Elsass und andere charmante Details.
- Damit Sie die volle Leistungsfähigkeit des La Flamme Konzepts erfahren, stellen wir Ihnen die passenden Helfer zur Verfügung. Zum Beispiel das Reservierungssystem oder das Personal-Management-System, die beide auf einem handelsüblichen PC installiert werden.



07
WIR FÜR SIE.

EINE LEISTUNGS- UND KOSTENÜBERSICHT.

LEISTUNGSPAKET „EINSTIEG“

- Persönliche Beratung bei Objektauswahl sowie Objektbesichtigungen
- Unterstützung bei Standortbewertung
- Anfertigung von Wirtschaftlichkeitsprognosen
- Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans
- Unterstützung bei Finanzierungsverhandlungen
- Ausbildung des Franchisenehmers im Referenzrestaurant für wenigstens 4 Wochen
- Ausbildung der Restaurantleitung und der Küchenleitung im Referenzrestaurant für wenigstens 2 Wochen
- Unterstützung bei der Renovierungs- und Einrichtungsplanung sowie Investitionskostenberechnung
- Begleitung bei Kooperationspartner-Suche und Lieferantenverhandlungen
- Bereitstellung eines Marketingpaketes, bestehend aus:

- Darstellung des Unternehmens auf der Homepage www.la-flamme.de
- Aufnahme ins La Flamme interne Jobportal
- Einrichtung der Facebook-Seite ca. 4 – 6 Wochen vor Eröffnung inklusive Contenterstellung
- Bereitstellung der Layouts für eine Voreröffnungskampagne ca. 4 Wochen vor Eröffnung nach individueller Absprache
- Bereitstellung der Layouts für die Eröffnung nach individueller Absprache
- Erstellung und Druck der ersten Ausführung der Speisekarte, der Tischkarten, „Tut-uns-leid“-Karten, Visitenkarten und des Briefpapiers

- Unterstützung bei lokaler PR
- Bereitstellung des Systemhandbuchs bzw. aktuellster Inhalte
- Gebiets- und Expansionsschutz gemäß Franchisevertrag

SYSTEMGEBÜHR: 19.900,– EURO





LEISTUNGSPAKET „SCHULUNG“

4 Tage je 3 Mitarbeiter: Begleitung in der Eröffnungsphase, davon 1 Tag intensive Schulung aller Mitarbeiter aus dem Bereich Küche und Service

SCHULUNGSKOSTEN: 4.900,– EURO

LEISTUNGSPAKET „FORTLAUFENDE BETREUUNG“

- Unbegrenzte persönliche Betreuung für die Leitungskräfte
- Persönliche Besuche 4 Mal jährlich jeweils 1 Tag inklusive Mitarbeit im Abendgeschäft
- Bereitstellung aller Weiter-/Neuentwicklungen => Flammkuchen des Monats, Standards, Verfahrensanweisungen etc.
- Wöchentliches Benchmark mit vergleichbaren Kennzahlen zur Auslastung, Entwicklung und zu diversen Leistungsindikatoren
- Monatliche Analyse der Personalkosten
- Monatliche Analyse der Warenwirtschaft anhand der Kassenberichte
- Jährliche Analyse der Fix- und Verbrauchskosten
- Profitierung durch Rahmenverträge und Einkaufsverbund

FORTLAUFENDE GEBÜHR: MONATLICH 5,5 % VOM NETTOUMSATZ

08

WAS DABEI RUMKOMMT?

DAS ERMITTELN WIR IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH.

Bereits im ersten Jahr erzielen Sie Erträge, die individuell unterschiedlich sind und von verschiedenen Faktoren abhängen. Beispielsweise vom Standort und von den damit verbundenen Miet- oder Pachtkosten. Ihr eigener Einsatz fließt ebenso in den finalen Ertrag mit ein. Arbeiten Sie selbst in Vollzeit in Ihrem La Flamme, entfällt das Gehalt für einen Mitarbeiter. Um diese und weitere Kriterien zu berücksichtigen, setzen wir uns persönlich mit Ihnen zusammen und berechnen auch mögliche Darlehenskosten, Werbekosten und Abschreibungen. Erst dann können wir Ihnen eine genaue Prognose über Ihren Ertrag erstellen.

Wir freuen uns, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.



09
SO GEHT ES WEITER.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE.

Sie kontaktieren uns und wir treffen uns zu einem ersten unverbindlichen Gespräch, in dem wir Ihnen den Weg zum eigenen Restaurant aufzeigen.
Wir freuen uns auf Sie!

1 IHRE FRANCHISE-ANFRAGE

✓

2 PERSÖNLICHES KENNENLERNEN

Wir lernen uns persönlich kennen und sprechen über Ihre Möglichkeiten, Franchisepartner bei La Flamme zu werden.

3 SCHNUPPERTAGE

Bevor Sie sich entscheiden: Wir zeigen Ihnen in unserem Hauptstandort in Neuwied, welche Prozesse und Aufgaben auf Sie als Restaurantbesitzer zukommen.

4 STANDORTSUCHE

Entweder haben Sie bereits einen Wunschstandort oder wir suchen gemeinsam den passenden Standort für Ihr La Flamme und reservieren Ihnen das Gebiet.

5 GESTALTUNG DES RESTAURANTS

Gemeinsam mit erfahrenen Dienstleistern planen und bauen wir mit Ihnen gemeinsam Ihr La Flamme, damit Sie sicher starten können.

6 PROZESSSCHULUNGEN

In der mehrwöchigen Schulungsphase vermitteln wir Ihnen – ob Quereinsteiger oder Branchenkenner – das nötige Wissen von gastronomischen und betrieblichen Prozessen.

7 TEAMAUFSTELLUNG

Mitarbeiter für den Service und die Küche finden wir mit Ihnen gemeinsam – auch nach der Eröffnung können Sie unsere Online-Stellenbörse jederzeit nutzen.

8 EINARBEITUNG DER MITARBEITER

Ihre leitenden Mitarbeiter werden im Hauptstandort Neuwied eingearbeitet und nach einer zweiwöchigen Einarbeitungsphase für Ihren Standort eingesetzt.

10
IHR ANSPRECHPARTNER.

IN ALLEN FRAGEN ZU IHREM NEUEN RESTAURANT.



ICH FREUE MICH AUF IHREN ANRUF ODER IHRE MAIL.

Jörn Bäumer
Franchise-Management

La Flamme Servicegesellschaft GmbH
Tel. +49 2683 99 99 852
Mobil +49 176 560 11 701
Mail j.baeumer@la-flamme.de


la flamme