



Was Sie mitbringen sollten!

McDonald's ist seit 1971 auf dem deutschen Markt und blickt auf eine lange Franchise-Historie zurück. So kommt es heutzutage immer häufiger vor, dass sich langjährige und erfolgreiche Franchise-Partner:innen zur Ruhe setzen möchten und Ihre Restaurants, mit Zustimmung von McDonald's, im Rahmen einer Nachfolge veräußern möchten.

Je nach Größe des Portfolios können gleichzeitig 2 – 3 Restaurants oder auch mehr zur Übernahme anstehen. Der vom Verkäufer und Käufer ermittelte Kaufpreis der Restaurants richtet sich nach dem so genannten „Fair Market Value“, dem Marktwert und kann je nach Lage der Restaurants mehrere Millionen Euro betragen. Gemäß unseren Eigenkapitalanforderungen müssen Franchise-Bewerber:innen über mindesten 25 % frei verfügbares, nicht gegenüber Dritten belastetes Eigenkapital, also mindestens 500.000 Euro (hier beispielhaft für einen Restauranterwerb bis zu 2 Millionen Euro) verfügen.

Unternehmerische Qualitäten, die Fähigkeit und Erfahrungen im Umgang mit Mitarbeitern und kundenorientiertes Handeln sind Qualifikationen, die wir von unseren künftigen Partnern:innen erwarten. Unabhängig von der Branche, in der Sie jetzt tätig sind oder Ihrer Schulbildung, werden diese Fähigkeiten Ihnen helfen, mit McDonald's erfolgreich zu sein.

Wir suchen daher Franchise-Nehmer:innen, die folgende Eigenschaften besitzen:

- Abgeschlossenes Studium und/oder abgeschlossene Berufsausbildung, vorzugsweise kaufmännische Ausrichtung
- Deutsche Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Berufserfahrung, vorzugsweise kaufmännische Erfahrung, insbesondere Kostenmanagement
- Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Mitarbeiterführung
- Ausgeprägte Sozialkompetenz wie Teamfähigkeit, Kritikfähigkeit, Toleranz, Offenheit und Durchsetzungsfähigkeit
- Unternehmergeist, Streben nach Erfolg (u.a. Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen und unternehmerisches Risiko zu tragen sowie Investitionsbereitschaft)
- Bereitschaft zur persönlichen, direkten Restaurantführung unter Verzicht auf jede andere berufliche Aktivität
- Räumliche Flexibilität inkl. Bereitschaft den Lebensmittelpunkt zu verlegen
- Bereitschaft ein umfangreiches Franchise-Nehmer:innen-Ausbildungsprogramm zu absolvieren, wobei der zeitliche Ablauf individuell vereinbart werden kann
- Bereitschaft zur permanenten Weiterentwicklung (persönlich & unternehmerisch)
- Bereitschaft, Teil eines Gesamtsystems zu sein
- Die Möglichkeit, die finanziellen Voraussetzungen aus eigenen Mitteln entsprechend den Richtlinien von McDonald's zu erfüllen

Eine Bewerbung macht keinen Sinn:

1. Wenn Sie lediglich eine Kapitalanlage (Investorenmodell) suchen, aber nicht bereit sind, sich persönlich um Ihr Restaurant oder Ihre Restaurants, Ihre Mitarbeiter und um die Kontaktpflege zur jeweiligen örtlichen Geschäftswelt, zu Behörden und Vereinen zu kümmern.
2. Wenn Sie glauben, dass es ausreicht, sich der erfolgreichen Marke McDonald's anzuschließen, ohne dass Ihre Leistungsbereitschaft Ihre Kreativität, Ihr unternehmerisches Denken und Handeln erforderlich wären.
3. Wenn Sie die Eigenkapitalanforderung von mindestens 500.000 Euro nicht vollständig aus eigenen Mitteln erfüllen können.
4. Wenn ein Umzug für Sie nicht in Frage kommt, weil Sie Ihren derzeitigen Wohnort nicht wechseln wollen.

5. Wenn Sie in Ihrem bisherigen Berufsleben keine Erfahrungen in Personalführung bzw. Personalverantwortung hatten.
6. Wenn Sie in Ihrem bisherigen Berufsleben keine praktischen Erfahrungen und Verantwortung im Bereich Kostenmanagement hatten.
7. Wenn Sie planen, sich gemeinsam mit einer anderen Person, einem Freund oder Bekannten oder jetzigem Geschäftspartner selbständig zu machen – es kann nur einen Vertragspartner geben.
8. Wenn Sie ein McDonald's Restaurant nur für 3 – 5 Jahre betreiben wollen, bevor Sie sich zur Ruhe setzen.
9. Wenn Sie nicht bereit sind, auch unternehmerische Risiken zu tragen.