



## Konditionen bei McDonald's!

McDonald's akquiriert immer die Standorte durch die regionalen Abteilungen Development Expansion und trägt die Kosten für Erschließung und Bau eines Restaurants. Die Vergabe der Franchise-Rechte erfolgt dann mittels eines Unterpachtvertrages, in der Regel für 20 Jahre.

### Investitionsübersicht für ein durchschnittliches neues Restaurant mit McDrive:

#### Einmalige Kosten:

1. Franchise-Gebühr (bei einem Vertrag von 20 Jahren einmalig)	€	46.000
2. Innenausstattung des Restaurants (Bestuhlung, Dekoration, Kühlhäuser, etc.)	€	305.000
3. Equipment (Grills, Fritteusen, Getränkeanlage, etc.)	€	376.000
4. IT Aufwendungen, Kassen, Kioske, etc	€	99.000
4. Leuchtschriften, Werbeanlagen	€	95.000
5. Außenanlagen (Terrasse, Bestuhlung, Kinderspielplatz, Bepflanzung)	€	95.000
6. Vorlaufkosten (Personalanwerbe- und Ausbildungskosten)	€	50.000
Zwischensumme:	€	1.066.000
7. Marktwert (bei bestehendem Umsatz und Cashflow)	€	variabel

Die Positionen 2 – 6 können je nach Größe und Ausstattung des Restaurants variieren. Bei Erwerb eines bestehenden Restaurants wird über die „Discounted Cash-flow Methode“ ein individueller „Fair Market Value“ ermittelt (Punkt 7).

#### Monatliche Kosten:

##### 1. Pachtbedingungen:

###### *Basispachtzins:*

Für die von McDonald's getätigten Standortinvestitionen wird ein Pachtzins als Mindestpacht in einer absoluten € - Summe vereinbart. Je nach Höhe des Nettoumsatzes wird entweder der Basispachtzins oder die Prozentpacht fällig.

###### *Prozentpacht:*

Abhängig vom Standort des McDonald's Restaurants wird eine Prozentpacht vom Nettoumsatz (d. h. umsatzsteuerbereinigt) erhoben, wobei die Indexierung des von McDonald's zu zahlenden Mietzinses bei Mietobjekten weitergegeben wird.

## **2. 5 % Franchise-Gebühr vom Nettoumsatz:**

Diese laufende Franchise-Gebühr wird aufgrund des Bekanntheitsgrades der Marke, des bereitgestellten Know-hows, der Weiterentwicklung der Marke und aufgrund der verschiedenen Leistungen des Franchise-Gebers gegenüber den Franchise-Nehmer:innen erhoben.

## **3. 5 % Werbung vom Nettoumsatz**

Jedes Restaurant investiert mindestens 5% der Nettoerlöse in Werbung. Ein Teil hiervon fließt in den gemeinsamen Werbefond für nationale und regionale Absatzförderung. Ein Teil dieser Aufwendungen steht Franchise-Nehmer:innen für lokale Werbung zur Verfügung. Über die Verwendung des nationalen und regionalen Werbefonds wird von den Franchise-Nehmern:innen und McDonald's gemeinsam entschieden.

## **Kontakt!**

**McDonald's Deutschland LLC  
Zweigniederlassung München  
Abteilung Franchise & Franchise Relations  
Holger Blaufuß  
Drygalski-Allee 51  
81477 München**

**Mail: [franchise-info@de.mcd.com](mailto:franchise-info@de.mcd.com)**

**Telefon: 089 78594 656**