



Was wir Ihnen bieten!

Mit dem Franchise-Vertrag wird den Franchise-Nehmern:innen das Recht und die Pflicht übertragen, in der Regel für 20 Jahre, an einem bestimmten Standort das McDonald's System zu nutzen. Um dieses erfolgreich gestalten zu können, wird er unter anderem durch die aufgeführten Fach-Departments des Hauptservicecenters sowie des jeweiligen regionalen Servicecenters unterstützt.

Corporate Affairs

Die Abteilung Corporate Affairs ist zuständig für die internen und externen Kommunikationsmaßnahmen, die die Reputation der starken Marke McDonald's unterstützen.

Zu den externen Kommunikationsaufgaben gehört neben der klassischen Pressearbeit und dem Kundenservice auch die Kommunikation auf unseren Social Media-Kanälen und rund um die Themen Qualität, Nachhaltigkeit, McDonald's als Marke und als Arbeitgeber.

Unternehmensintern bedient Corporate Affairs diverse Kommunikationskanäle, die sich an Franchise-Nehmer:innen gleichermaßen wie an die Verwaltung, Restaurant Manager und Crew-Mitarbeiter richten.

Die Abteilung unterstützt die Franchise-Nehmer:innen außerdem im Hinblick auf deren regionale Aktivitäten und die Organisation von Ronald McDonald-Auftritten. Corporate Affairs konzipiert und bewirbt zudem Aktionen zugunsten der McDonald's Kinderhilfe Stiftung und hilft den Franchise-Nehmer:innen bei der Unterstützung des lokalen Vereinssports.

Marketing

Der Franchise-Vertrag beinhaltet die Verpflichtung, mindestens 5 % des Umsatzes für Werbung, Absatzförderung und Public Relations auszugeben. Dies geschieht in Form einer nationalen und regionalen Werbegemeinschaft, bei der die Franchise-Nehmer:innen über die Verwendung der Werbegelder mitbestimmen. Darüber hinaus führt jedes Restaurant laufend im eigenen Einzugsbereich Marketingaktionen durch.

Die Abteilung Marketing entwickelt in Zusammenarbeit mit zum Teil internationalen Werbe-Agenturen Ideen und Konzepte, um McDonald's als Markenprodukt für unsere Gäste attraktiv zu machen. Sie überprüfen durch Marktforschung die Wirkung der Werbung und gewinnen dadurch Daten, die jedem Einzelnen wieder bei der künftigen Gestaltung seiner Werbung helfen. Das integrierte Konzept von Image- und Produktwerbung, Verkaufsförderung und Public Relations hat McDonald's in rund 60 Jahren zu einer der berühmtesten Marken der Welt gemacht. Marketing arbeitet ebenfalls an der sinnvollen Weiterentwicklung der Produktpalette und nimmt dabei die Anregungen der Franchise-Nehmerschaft auf.



Expansion

Die Abteilung Expansion sucht nach marktstrategischen Gesichtspunkten geeignete Standorte für die Errichtung neuer McDonald's Restaurants. Sie erwirbt oder mietet die Objekte und bemüht sich um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den langfristigen Erfolg des McDonald's Restaurants.

McDonald's behält sich die Standortwahl ausschließlich selbst vor. Es ist daher nicht erforderlich, dass ein Franchise-Bewerber:in selbst einen Standort mitbringt.

Die Abteilung Expansion bearbeitet teilweise mit 2 – 3 Jahren Vorlauf verschiedene Standorte um eine sinnvolle Expansion vornehmen zu können. Ergänzend zu unseren traditionellen Restaurants, größtenteils mit McDrive, eröffnen wir auch so genannte Satellites, Restaurants auf kleinerer Fläche mit einem reduzierten oder speziellen Produktangebot.

Da wir in gewissen Gebieten in Deutschland firmeneigene Restaurants betreiben, zum anderen aber rund 204 bestehende Franchise-Partner:innen etabliert haben, sollten Sie als Bewerber geographische Flexibilität bei Ihrer Bewerbung berücksichtigen. Es wird in der Regel erforderlich sein, dass Sie Ihren Wohnsitz wechseln müssen.

Construction

Die Abteilung Construction plant und baut oft mit Hilfe örtlicher Handwerksunternehmen und ausgewählten Architekten, gestützt auf die Erfahrungen von über 39.000 Restaurants weltweit. Sie entwickeln den technischen Standard der Restaurants nach Produktivitäts-, Kosten-, Energiespar-, Umweltschutz und arbeitsphysiologischen Gesichtspunkten weiter. Unter Beteiligung der Franchise-Nehmer:innen wird ständig an der Weiterentwicklung der Restaurantgestaltung im Innen- und Außenbereich gearbeitet, um den McDonald's Gästen immer eine freundliche und einladende Atmosphäre zu bieten.

Diese Abteilung berät in fachlicher Hinsicht die Franchise-Nehmer:innen auch während der Vertragslaufzeit bei der Instandhaltung und Erneuerung des Restaurants.

Corporate Responsibility & Environment

Die Fachabteilung Corporate Responsibility & Environment ist für den Aufbau und die Umsetzung eines umfassenden Nachhaltigkeitsprogramms zuständig. Gemeinsam mit den anderen Abteilungen im HSC, den Franchise-Nehmern:innen, unseren Lieferanten sowie externen Experten arbeiten wir an der kontinuierlichen ökologischen und sozialen Optimierung unserer Wertschöpfungskette. Der Bereich ist in diesem Rahmen auch für die Veröffentlichung des jährlichen Nachhaltigkeitsberichtes von McDonald's Deutschland verantwortlich.

Des Weiteren ist CR & E strategisch und operativ für die gesamte Planung, Steuerung und Umsetzung aller entsorgungsrelevanten Themen in Deutschland zuständig. Wir beraten unsere Franchise-Nehmer:innen in allen umweltrelevanten Fragestellungen und unterstützen Sie zu jeder Zeit im Umgang mit kommunalen Interessenvertretern oder anderen Institutionen der öffentlichen Hand. Das Thema Wertstoffmanagement wird dabei kontinuierlich optimiert, damit alle Gesetze und Gesetzesänderungen eingehalten und operativ umgesetzt werden können.

Field Service

Von Beginn der Ausbildung an werden Franchise-Nehmer:innen durch die Field & Operations Consultants der regionalen Field Service Abteilungen beraten und unterstützt. Der Field & Operations Consultant ist der direkte Ansprechpartner der Franchise-Nehmer:innen in allen Fragen, die den Betrieb des Restaurants betreffen und unterstützt ihn auch bei der Zusammenarbeit mit den anderen Fach-abteilungen. Darüber hinaus kontrolliert der Field Consultant die Einhaltung der verbindlichen Richtlinien, um ein einheitliches Auftreten der Marke McDonald's zu gewährleisten. Die konsequente Einhaltung unserer Richtlinien ist Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Restaurants und des gesamten McDonald's Systems.



Franchise

Die Abteilung Franchise ist für die Auswahl der Franchise-Nehmer:innen und die Betreuung der Franchise-Bewerber:innen in den verschiedenen Phasen des Auswahlprozesses zuständig. Außerdem ist die Abteilung Franchise Ansprechpartner für alle Fragen, die mit den Beziehungen zwischen Franchise-Nehmer:innen und Franchise-Geber zu tun haben.

Franchise Controlling

Franchise Controlling errechnet mit Hilfe der Abteilung Expansion die Konditionen für neue Restaurants, um die Basis für einen wirtschaftlichen Erfolg zu schaffen. Darüber hinaus berät sie die Franchise-Nehmer:innen bei der Entwicklung seiner Betriebsabrechnung und unterstützt ihn bei der Analyse seiner Finanzdaten.

Human Resources

Die Mitarbeiter des Departments Human Resources unterstützen Franchise-Nehmer:innen beratend. Franchise-Nehmer:innen und das Restaurant Management werden über alle arbeitsrechtlichen, tariflichen und firmenrechtlichen Bestimmungen informiert und auf dem Laufenden gehalten. Informationen und Hilfsmittel für die Bereiche Personalwerbung, -führung und -entwicklung stehen zur Verfügung.

Bei eventuell auftretenden Fragen oder Problemen können Mitarbeiter des Departments Human Resources jederzeit in Anspruch genommen werden.

Legal

- Die Abteilung Legal betreut sämtliche rechtlichen Themen rund um das McDonald's Restaurant. Darunter fällt z.B. die rechtliche Betreuung der jeweiligen Immobilie, aber auch die Erstellung eines sog. Franchise-Vertragspakets für Franchise-Nehmer:innen für den jeweiligen Standort. Wesentliche Bestandteile des Vertragspakets sind insbesondere der Franchise-Vertrag sowie der Unterpachtvertrag. Zudem ist die Abteilung Legal neben weiteren Abteilungen für die rechtliche Begleitung von Restaurantverkäufen zuständig. Auch stellt

Ihnen die Abteilung Legal zahlreiche Musterverträge und Informationen, beispielsweise auch in Bezug auf die rechtlich einwandfreie Umsetzung von lokalen Marketingkampagnen, zur Verfügung.

National Operations

Dieser Abteilung obliegt die Weiterentwicklung von Arbeitsverfahren und die Einhaltung der Richtlinien im Restaurant. Es testet nicht nur neue Produkte, sondern ist auch verantwortlich für deren Einführung und verbessert in Zusammenarbeit mit den Abteilungen Supply Chain und Menü Management die bestehende Produktpalette. Änderungen im Ernährungsbewusstsein unserer Kunden sind dabei ein wichtiger Aspekt. Die gleiche Sorgfalt wendet die Abteilung bei der Weiterentwicklung unserer Küchenausstattungen und bei Veränderungen der Gebäude an.



Supply Chain & Quality Assurance

McDonald's hat selbst keine eigenen Lebensmittelherstellungsbetriebe. Unser zentraler Distributor kauft bei renommierten Lieferanten wie z. B. Coca-Cola, Develey, Agrarfrost, McCain, Hochland oder Bonduelle nach genauen Vorgaben ein. Dabei legen wir Wert auf beste Qualität und höchstmögliche Belieferungssicherheit. Alle McDonald's Restaurants profitieren in gleicher Weise von den Bemühungen der Abteilung Supply Chain, die besten Produkte zu den günstigsten Preisen zu beschaffen.

Die Franchise-Nehmer:innen und die McDonald's eigenen Restaurants haben die gleichen Einkaufspreise und werden durch einen exklusiven Logistikpartner beliefert. Alle Vorteile und Sonderkonditionen kommen so auch direkt den Franchise-Nehmer:innen in gleicher Weise zugute.

Durch ständige Qualitätskontrollen wachen die Abteilung Quality Assurance darüber, dass die festgelegten Qualitätsstandards von unseren unabhängigen Lieferanten eingehalten werden.

Training & People Development

Diese Abteilung organisiert die Aus- und Weiterbildung der Franchise-Nehmer:innen und deren Mitarbeiter:innen und führt diese in den McDonald's eigenen Trainingszentren durch, die nach dem Vorbild der berühmten Hamburger University in den USA gestaltet sind. Die Aus- und Weiterbildung ist eine Verpflichtung der Franchise-Nehmer:innen und wird von McDonald's im Rahmen des Franchise-Vertrages kostenlos durchgeführt.

Alle genannten Fachabteilungen liefern Ihnen unter anderem das Handwerkszeug, das Ihnen hilft, Ihre Restaurants zu führen. Wir können Ihnen die Chance geben, als selbständiger Unternehmer:in im McDonald's System erfolgreich zu werden. Den Grad Ihres Erfolges können Sie durch Ihren Einsatz und Ihr Engagement mitbestimmen.