



Ihr Backshop

Die Selbstbedienungs-Bäckerei

Inhalt

1. Die Geschäftsidee
2. Das Markt- und Wettbewerbsumfeld
3. Das Franchisesystem
4. Der Erfolg



1. Die Geschäftsidee

Unser Qualitätsversprechen

Frische kaufen

Frische ist eines unserer wichtigsten Qualitätsversprechen! Wir verstehen unter Frische die Verwendung von DLG prämierten Produkten und eine ofenfrische Zubereitung vor Ort.

Frische ist Qualität der Produkte! Wir garantieren für Frische und das Reinheitsgebot unserer Produkte.

Frische ist die Auswahl von Produkten! Jede Filiale von Ihr Backshop führt über 90 backfrische Produkte.

Frische ist Kundenservice und Sauberkeit! Unser Motto „Frische Kaufen“ verspricht immer einen sehr guten Umgang mit den Kunden durch hilfsbereite und freundliche Mitarbeiter.

Frische ist auch günstig! Durch Erhebung des Deutschen Bäckerhandwerks sind unsere Produkte ca. 35-55% günstiger als der Durchschnitt.

Unser leckeres Sortiment besteht aus über 200 erstklassigen Backwaren

Brötchen:

Eine Vielzahl von Brötchen werden laufend gebacken und landen so immer frisch in ihrer Einkaufstüte



Brot:

Vom Weißbrot, über zahlreiche Mehrkornbrote bis hin zu verschiedenen Baguettesorten bieten wir jede Saison abwechslungsreiche Produkte.



Süße Teilchen:

Eine breite Auswahl an Plunder, Nußbecken, Berliner und Muffins, die keine Wünsche offen lassen und unser Angebot vervollkommen.



Finger-Food:

Frisch belegte Brötchen, Laugengebäck, Pizza und verschiedenste Snacks für jeden Geschmack.

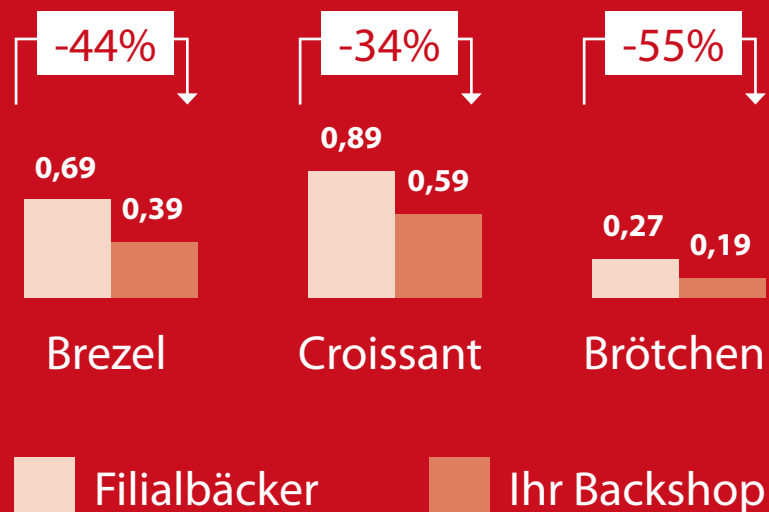


Hinzu kommen **warme und kalte Getränke** von namhaften Markenlieferanten, die Sie mitnehmen oder in unserem Stehcafé genießen können. Die Auswahl des Sortiments in Ihrer Backshop-Filiale erfolgt durch unseren Partner vor Ort, der die lokalen Vorlieben am besten kennt.

Haben Sie noch wünsche? Dann sprechen Sie ihn an. Wir sind für jede Anregung dankbar.

Preise von Backshop 35-55% unter denen der Bäckereien

Preisvergleich Filialbäcker vs Backshop



Bemerkungen

- » **Kalkulationsvorteile** von Ihr Backshop aufgrund
 - geringerer Komplexität
 - geringerer Personalkosten
 - höherer Frequenz

» **Preisvorteil:** 35-55%

» **Lokale** Preisfestlegung

Einkaufen bei Backshop ist kinderleicht

1.
Tablett
nehmen



2.
Aussuchen



3.
Zugreifen



4.
Auflegen



5.
Bezahlen



6.
Einpacken



Wir setzen auf attraktive Ladenlokale

- 1. Hohe Kaufkraft:** Städte oder Stadtteilzentren mit über 20.000 Einwohnern (Richtwert, abhängig von der tatsächlichen Kaufkraft)
- 2. Gute Lage:** Stark frequentierte Fußgängerzonen, Einkaufsstraßen Einkaufscenter/ Bahnhöfe, Gewerbegebiete
- 3. Passende Fläche:** 60-180 qm Netto Netto-Verkaufsfläche (ohne Nebenflächen), im Erdgeschoss mit direktem Zugang
- 4. Geeignetes Objekt:** Langfristiger Mietvertrag (mindestens 5 Jahre), offene Front (mindestens 4 m Glasfalttür)

»Wir realisieren mit unseren Partnern nur Objekte, die so attraktiv sind, dass wir sie selbst eröffnen würden.«

Individuelle Ladeneinrichtung I



Individuelle Ladeneinrichtung II



Die Backshop-Verkaufstheke

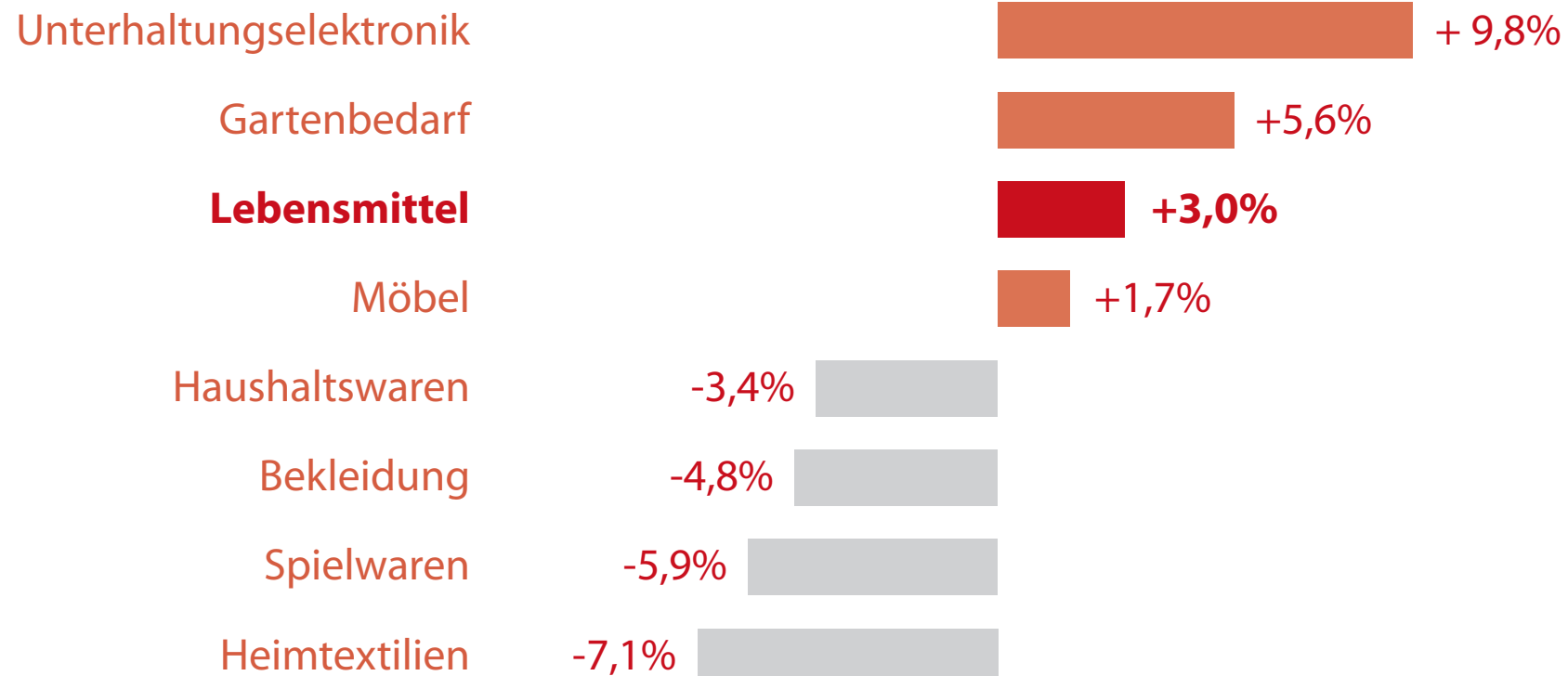




2. Das Markt- und Wettbewerbsumfeld

Lebensmittel: Gewinner im Einzelhandel

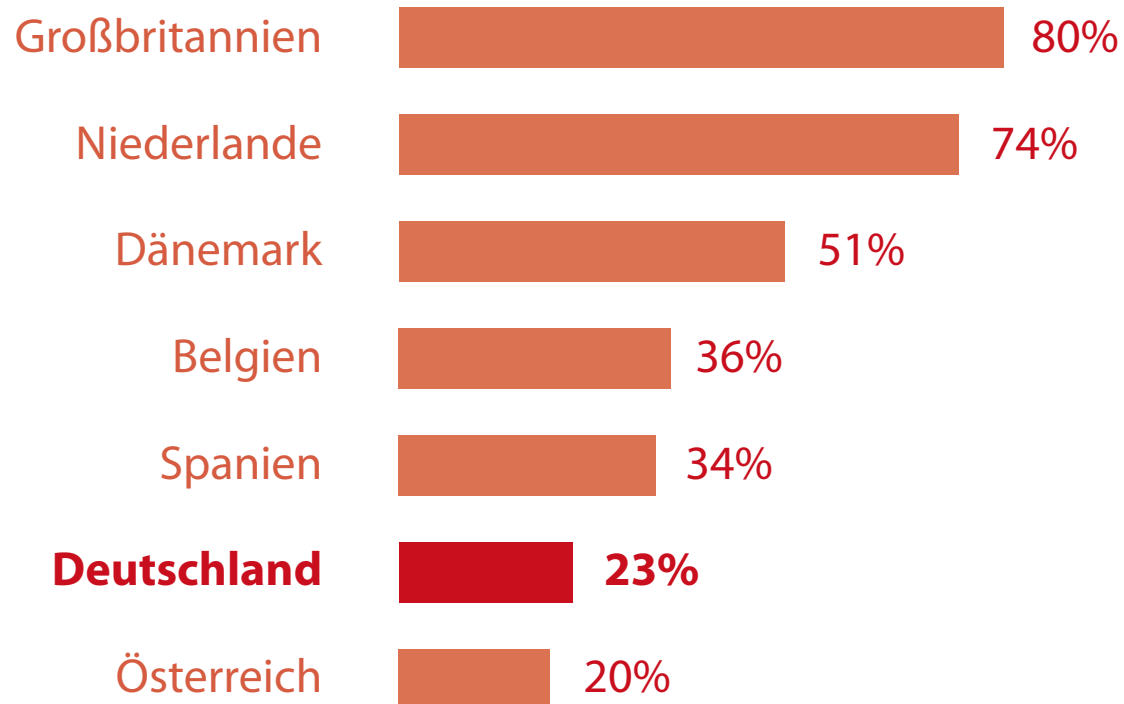
Prognostizierte Umsatzentwicklung 2006 – 2010 (Beispiele)



Quelle: BBE-Handelsszenario 2015

Großes Potenzial industrieller Backwaren

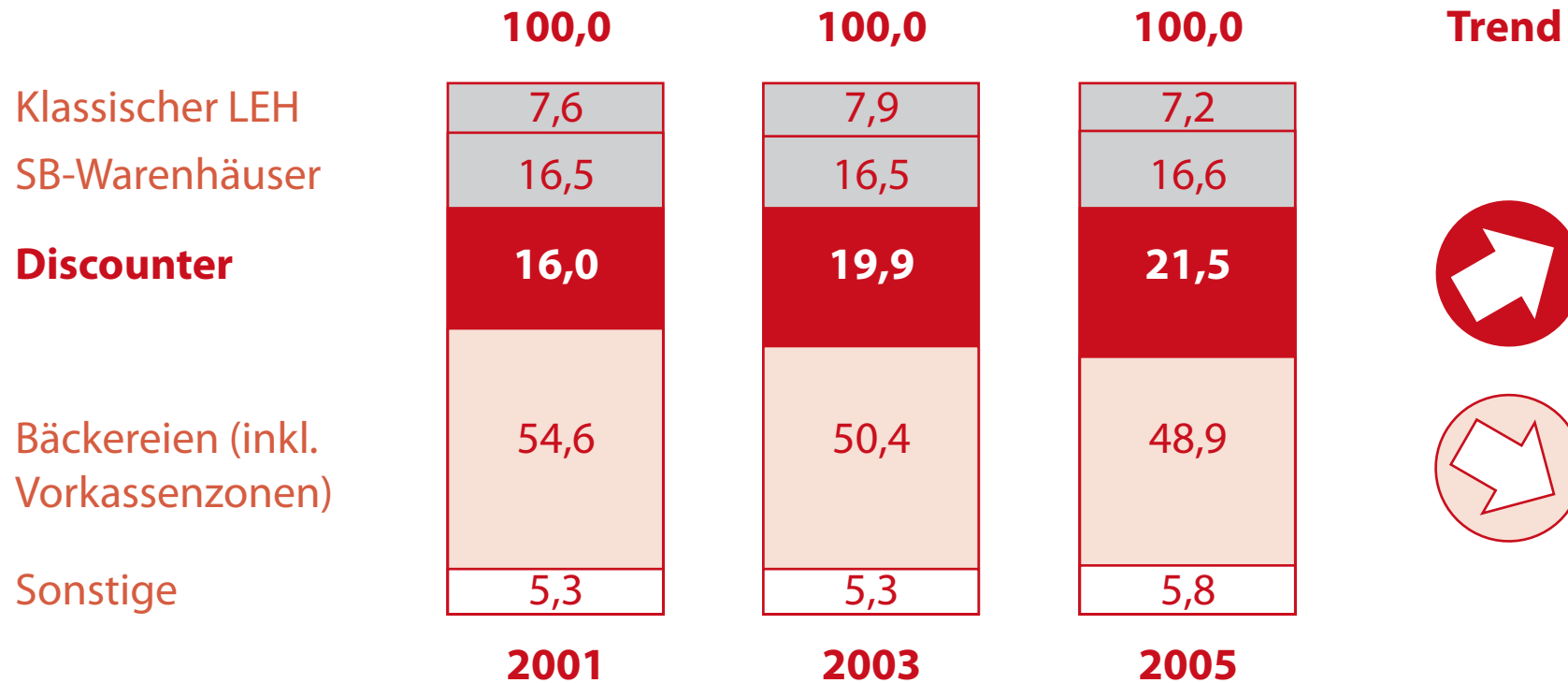
Marktanteile industriell gefertigter Backwaren



Quelle: The Federation of Bakers, 2005

Discounter gewinnen ständig Marktanteile

Einkaufsstättenentwicklung bei Brot [Einkaufsmengen in %]

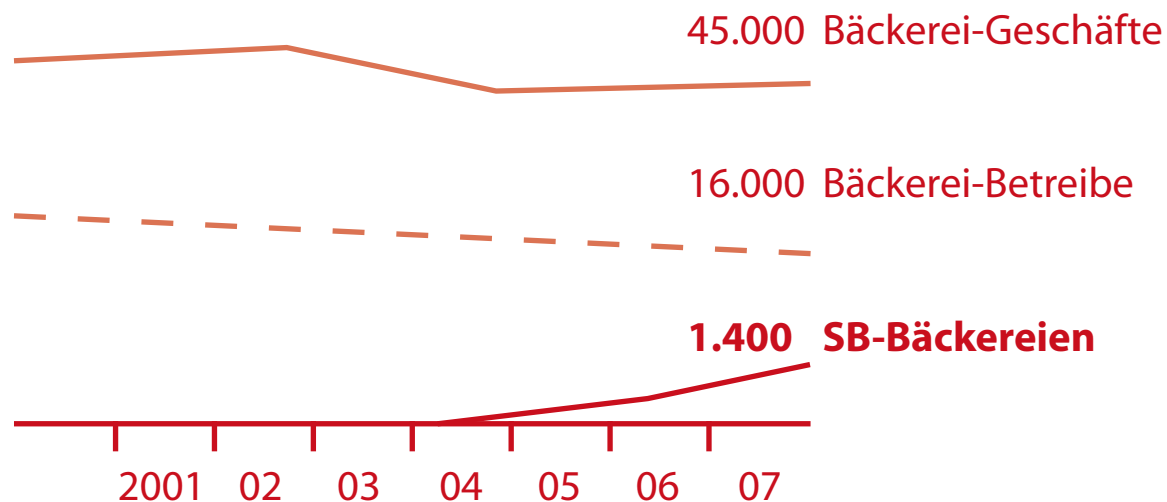


Quelle: BBE

45.000 Handwerksbäckern stehen erst ca. 1.400 SB-Bäckereien gegenüber

Entwicklung Bäckerhandwerk vs. SB-Bäckereien

Anzahl Bäckereigeschäfte und -betriebe



Bemerkungen

- » Anzahl der Bäckereigeschäfte mit ca. 45.000 recht konstant
- » Filialisierung nimmt zu
- » Nur ~ 3 % der Bäckereien bis Ende 2007 SB-Bäcker
- » **Über 2.000 SB-Bäckereien** bis 2012 vorhergesagt



3. Das Franchisesystem

Unsere Leistungen als Franchisegeber

Investitionsplanung

- » Umsatz- und Kostenplan
- » Standortanalyse*
- » Finanzierungskonzept*
- » Anbahnung
Existenzgründerförderung*
- » Bankkontakt*
- » Leasingvermittlung*
- » Unterstützung Liquiditätsplan*
- » Eröffnungsunterstützung

Managementhilfen

- » Ladenbau/Einrichtung
- » Systemhandbuch
- » Gemeinsamer Einkauf
- » Gemeinsame Aktionen
- » Überregionale Werbung
- » Marktstudien/ Statistiken
- » Website/ Intranet
- » Qualitätsmanagement
- » Betriebsvergleiche
- » Personal-/Nachfolgeberatung
- » Fortentwicklung System

Schulungen

- » Einarbeitung in Pilot oder Partnerbetrieben
- » Aufbauschulung Backen
- » Partner-Tagungen
- » Beratung vor Ort
- » Telefonische Beratung
- » Informationsbrief
- » Verkaufstechniken/
Produktwissen
- » Organisation/ Verwaltung
- » Hygiene/ Sicherheit
- » Personalführung

* Bei Bedarf

Das erwarten wir von Ihnen

Ihre Fähigkeiten

- » Verkäuferische Begabung
- » Kaufmännische Grundkenntnisse
- » Handwerkliches Geschick
- » Freude an Lebensmitteln
- » Unternehmergeist
- » Teamgeist
- » Kontaktfreude
- » Organisationstalent
- » Alter: 25 bis 55 Jahre (Richtwert)

Ihr Engagement

- » **Investitionssumme:** ca. 50.000 - 150.000 EUR
je nach Ladentyp
- » **Eigenkapital:** mindestens 10.000,
je nach Ladentyp bis zu 100.000 Euro
- » **Franchisevertrag:** Laufzeit 5 Jahre
- » **Franchisegebühr:** 2,5 % der Nettoumsatzerlöse
(üblich sind 4-5%; Angaben des DFV)
- » **Break-even:** im ersten vollen Wirtschaftsjahr
- » **Warenbezug:** mehrere erstklassige deutsche Hersteller,
keine kostspielige Bindung der Zentrale
an einen oder wenige Hauptlieferanten

In 6 Schritten werden Sie Ihr eigener Chef

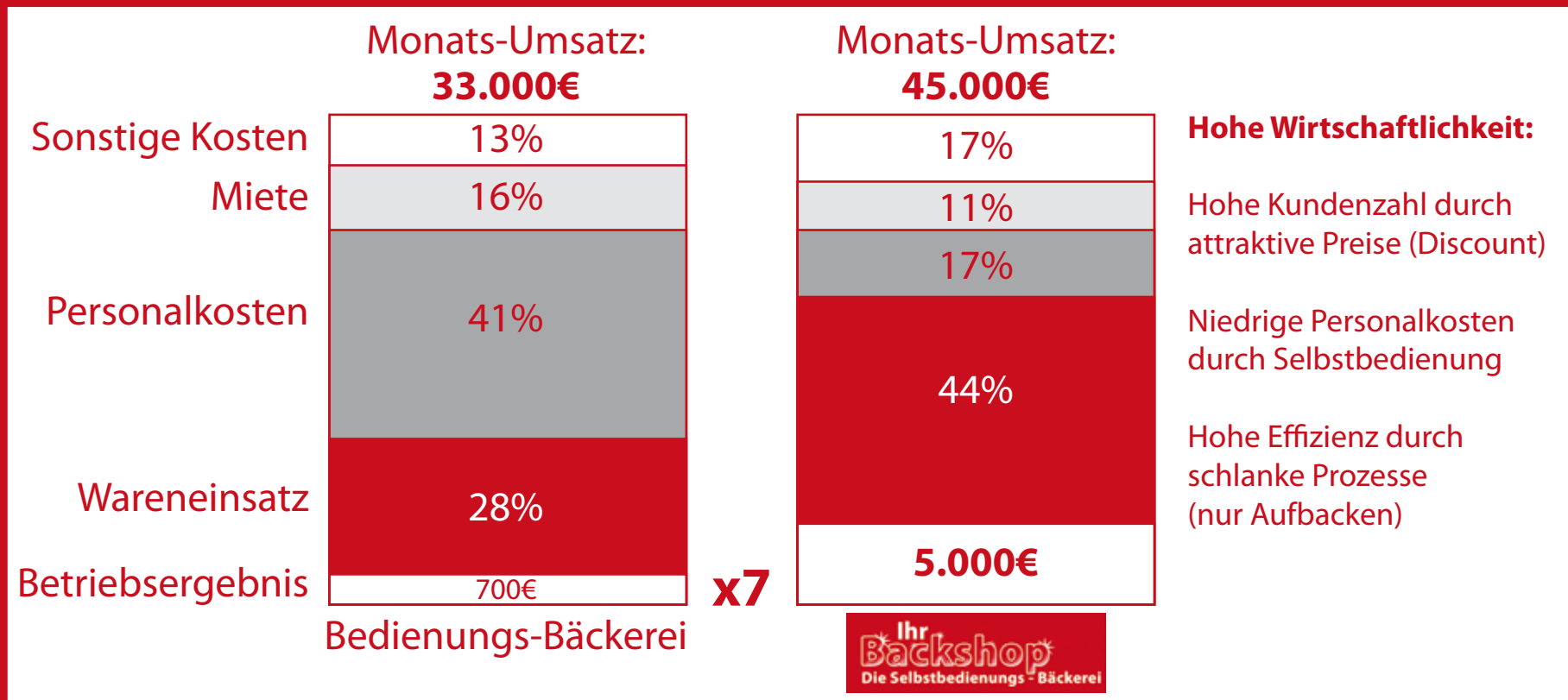
- 1. Anmeldung:** Wir erbitten einige Angaben zu Ihrer Person und zu Ihrer geplanten Selbständigkeit.
- 2. Informationsaustausch:** Sie erhalten ein Backshop-Informationspaket und unseren Interessentenfragebogen.
- 3. Persönliches Gespräch:** Wir berücksichtigen Ihre Vorstellungen und beantworten Ihre Fragen.
- 4. Backtag:** Sie backen und verkaufen bei einem unserer Franchisepartner mit und erleben Backshop hautnah.
- 5. Absichtserklärung:** Wir einigen uns auf die gemeinsame Realisierung eines Backshops
- 6. Standort/Vertragsabschluss:** Wir wählen gemeinsam einen Standort aus, und Sie werden unser Partner.



4. Der Erfolg

Das Geschäftsmodell

Beispielrechnung Bäckerei vs. Ihr Backshop [gleiche Lage]

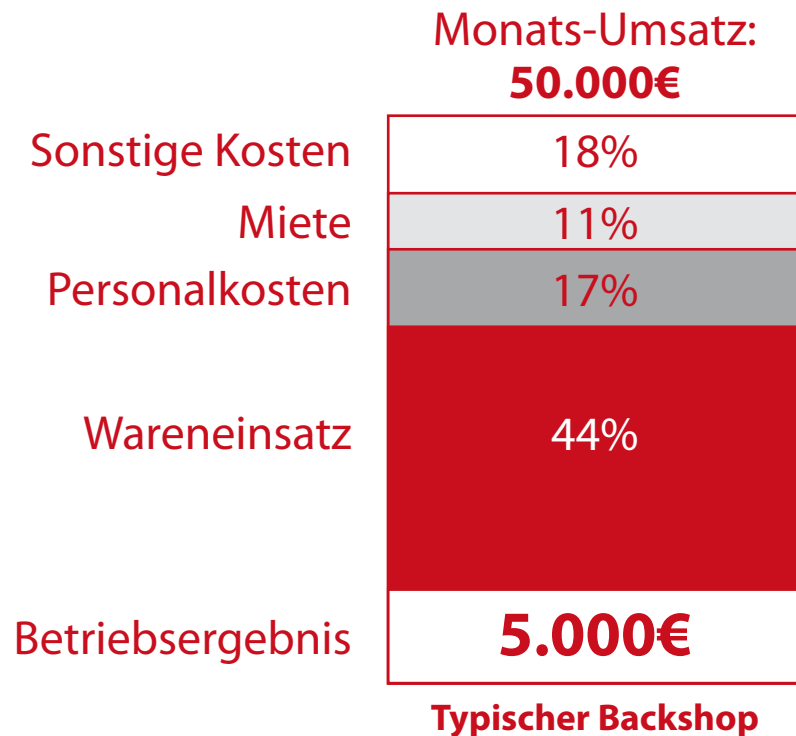


Unsere Standorttypen (Beispiele)

Lage	FGZ Kleinstadt o. Gewerbegebiet	FGZ Mittelstadt o. Stadtteilzentrum	FGZ Großstadt o. Bahnhof
Beschreibung	1,5-Personen-Betrieb *	3-Personen-Betrieb *	5-Personen-Betrieb *
Eigenkapital mind.	10.000 €	40.000 €	100.000 €
Investition	>50.000 €	>100.000 €	>200.000 €
Monatszahlen			
Umsatz (netto)	25.000 €	50.000 €	75.000 €
Miete	2.500 €	5.500 €	10.000 €
Wareneinsatz	11.000 €	22.000 €	33.000 €
Personalkosten	4.500 €	8.500 €	13.000 €
Sonstige Kosten	4.000 €	9.000 €	11.000 €
Betriebsergebnis	3.000 €	5.000 €	8.000 €

* durchschnittlich gleichzeitig im Laden

Die Zahlen unserer Partner sind vertraulich - aber gut!



Angaben zur Wirtschaftlichkeit:

Filialergebnisse von bis zu 150.000 Euro im ersten Betriebsjahr

Steuerliche Ergebnisse stark abhängig von Gestaltung durch Franchisenehmer

Detaillierte standortspezifische Filialplanung (inkl. Investitionen) erfolgt nach Unterzeichnung der Absichtserklärung

Kein einziger Partner mit Insolvenz

Aktuelle Infos unter www.ihr-backshop.de

**Ihr
Backshop**
Die Selbstbedienungs - Bäckerei

Home
Aktuelles
Unser Sortiment
Unsere Filialen
Franchise
Kontakt



Ihr Backshop

Vielseitige Produkte

**FRANCHISE
PARTNER
für Stuttgart
gesucht!**



Unsere Produkte



Unsere Backshops

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Backshop GbR
Sundgaullee 110
79110 Freiburg

Telefon: 0761 - 8 97 31 41
Telefax: 0761 - 8 97 31 41
Mobil: 0171 - 2 71 08 64

E-Mail: kopp@ihrbackshop.com
Internet: www.ihr-backshop.de

Vertretungsberechtigte Gesellschafter:
Jürgen Kopp und Karola Riesterer



Vielen Dank für Ihr Interesse!