

Was kostet ein eigenes Fastfood-Restaurant?

Schreibtisch statt Grill

Wenn du ein Faible für Junkfood hast, aber ungerne in der Küche arbeitest, bietet dir das Franchise-System der großen Fastfood-Ketten vielleicht die passende Alternative. Und einen schnellen Weg auf den Chefsessel – **vorausgesetzt du bringst das nötige Kleingeld mit.**

Was bedeutet Franchise

Franchise bedeutet, dass du die Rechte und Konzepte des Unternehmens erwirbst, um eine Filiale in ihren Namen zu betreiben. Von dem Modell profitieren sowohl die Firmen als auch die Inhaber. **Der Deal:** für einen Prozentsatz deines monatlichen Umsatzes kümmern sich die Konzerne um Zulieferer, Werbung und Einrichtung – **du übernimmst dafür die Verantwortung für deine Mitarbeiter und die Kunden.**

Ohne Preis kein Fleiß

Das benötigte Startkapital für die Fastfood-Filialen variiert und ist doch relativ hoch. **Während Burger King und McDonald's 500.000 Euro Eigenkapital erwarten, verlangt Subway „nur“ 15.000 bis 25.000 Euro Eigenkapital und weitere 10.000 Euro als Eintrittsgebühr. Bei den beiden Burger-Anbietern kommt auch noch eine Eintrittsgebühr hinzu: in Höhe von rund 50.000 Euro.** Mit den hohen Einstiegspreisen möchten Burger King und McDonald's sicherstellen, dass ihre Marken nicht von unerfahrenen Betreibern beschädigt werden.

Das ist längst nicht alles!

Neben den Franchise-Gebühren erwarten dich noch weitere Kosten: deine Mitarbeiter, die Ladenmiete und die monatlichen Lizenzgebühren. Die Gehälter für deine Küchenkräfte sind durch Tarifverträge mit den Unternehmen geregelt. **Bei McDonald's verdient eine Küchenkraft 9,25 Euro in der Stunde. Ein Schichtleiter erhält 12,40 Euro.** Die Miete wiederum hängt von der Größe und Lage deines Betriebs ab. Ein Laden im Hauptbahnhof ist natürlich teurer als auf dem Land. **Außerdem verlangt McDonald's von deinem monatlichen Umsatz weitere fünf Prozent an Lizenzgebühren, Subway sogar acht Prozent.**

Schnellimbiss und schnell im Biz?

Wie du siehst ist es gar nicht so einfach, sein eigenes Burger-Imperium aus dem Boden zu stampfen. Eine eigene Subway-Filiale hingegen schon eher. **Vielleicht ist deshalb der Sandwich-Anbieter mit 43.000 Filialen weltweit am weitesten verbreitet.** Würdest du einsteigen?