



Pressemappe

Pressemappe 2019

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Inhaltsverzeichnis

1. Factsheet.....	3
2. Franchise.....	4
3. Das NaschiBar Konzept.....	5
3.1 Die Geschäftsidee.....	5
3.2 Pick & Mix.....	5
3.3 Die Kunden.....	6
4. Chronik.....	10
5. Der Markt.....	11
6. Zahlen und Fakten von Franchise in Deutschland.....	11
7. Pressekontakt.....	12

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

1. Factsheet

Firma:	NaschiBar Franchise GmbH Op de Geest 6, D 25884 Viöl Tel: +49 1522 32 99 063 E-mail: franchise@naschibar.de www.naschibar.de
Geschäftsführung:	Diplom-Kaufmann Mathias Dziuba (Geschäftsführer) Diplom-Kaufmann Steen Jonassen (Prokurist)
Gesellschafter:	Nordic Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH Ecommerce Consulting IVS
Gründung:	2019
Anzahl der Partnerbetriebe:	
Mitarbeiter in der Zentrale:	5-10

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

2. Franchise

Franchise Start	2019
Einstiegsgebühr:	10.000,- EUR (Ratenzahlung möglich)
Monatliche Franchisegebühr:	3.5% vom Nettoumsatz
Monatliche Werbegebühr:	1.5% vom Nettoumsatz
Investitionsvolumen:	ca. 50.000 bis 75.000 EUR (abhängig vom Standort) grundsätzliche Finanzierungszusage liegt vor
Geplanter Ø Umsatz eines Partnerbetriebes:	ca. 350.000 bis 500.000 EUR p.a. (abhängig vom Standort)
Businessplan/-konzept:	Unabhängige Prüfung (Businessplan und Tragfähigkeit liegt vor)
Zukunftsaussichten:	NaschiBar möchte sich mittelfristig zum führenden Anbieter von exklusiven Süßwaren sowie Pick & Mix Theken in Deutschland entwickeln. Das Marktpotenzial in Deutschland wird von NaschiBar Franchise GmbH auf ca. 350 Franchisebetriebe eingeschätzt. Die permanente Weiterbildung, die einheitliche Umsetzung von Systemstandards, die Qualitätssicherung sowie ein aktives Marketing sind die wesentliche Erfolgsfaktoren.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

3. Das NaschiBar Konzept

3.1 Die Geschäftsidee

Die Stärke von NaschiBar beruht auf der unbestrittenen Kernkompetenz auf Süßwaren. Neben der riesigen Auswahl ist die Qualität der Produkte ein wichtiger Baustein des Erfolges. Und dies in einem Ambiente, in der sich Kinder, Erwachsene und Familien wohlfühlen und gerne einkaufen. Die NaschiBars setzen Sie sich deutlich von der Konkurrenz ab, da ein Sortiment ausgewählt wurde, welches in nahezu keinem Supermarkt vertreten ist.

NaschiBar ist die konsequente Weiterentwicklung von lokalen Süßigkeitengeschäften und zeichnet sich durch ein einzigartiges und konjunkturunabhängiges Sortiment aus.

Wir bieten Kindern, Erwachsenen und Familien u.a.:

- phantastische Pick & Mix Theken (Süßigkeiten selber mixen, so wie früher am Kiosk),
- eine große Auswahl an Frucht- und Weingummi,
- internationale Lakritz Spezialitäten,
- ungewöhnliche Süßwaren in Sondereditionen und
- weitere Köstlichkeiten an.

Jeder nascht gerne und deshalb sind wir uns sicher, dass durch die riesige Auswahl an Produkten und Marken wirklich für jeden etwas dabei ist.

Wir haben Franchise als Vertriebsform gewählt, um ein transparentes und faires Konzept anzubieten und regional tätige NaschiBars mit einer erfolgreichen Strategie und unseren langjährigen Erfahrungen zu stärken. NaschiBar Franchise GmbH bietet Existenzgründern ein schlüsselfertiges und erfolgreiches Geschäftsmodell, so dass der Start in die eigene Selbstständigkeit einfach und nachhaltig ist.

Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir unser Geschäftskonzept konsequent weiter, so dass jeder Partner schnell auf Veränderungen des Marktes bzw. auf Kundewünsche reagieren kann. Das ist als "Einzelkämpfer" nahezu unmöglich.

3.2 Pick & Mix

Im Fokus jeder NaschiBar steht die große Pick & Mix Bar . In der NaschiBar können Kinder und Erwachsene aus einer großen Auswahl von über 200 Artikeln ihre Lieblingssorten selber mixen. Alle Favoriten sind in einer einzigen Tüte und der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. Die Pick & Mix Bar enthält neben konventionellen Süßwaren auch zahlreiche vegane, vegetarische, gelatinefrei und zuckerfreie Spezialitäten, so dass wirklich jeder etwas Passendes finden wird. Ein weiterer Vorteil von Pick & Mix ist, das Kunden stets die volle Kostenkontrolle haben und nur das bezahlen, was sie mögen und eingepackt haben.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

3.3 Die Kunden

Die Zielgruppe umfasst grundsätzlich Personen/ Familien mit einem durchschnittlichen Haushaltseinkommen, die gerne naschen und ebenfalls interessiert sind, Neues zu probieren. Das Sortiment richtet sich an die typische Laufkundschaft. Neben Kindern bzw. Familien (40% der Kunden) richtet sich die NaschiBar ebenfalls an Erwachsene (55% der Kunden) und Gewerbetreibende, die auf der Suche nach „speziellen“ Kundengeschenken sind.

Weiterhin werden Vegetarier/ Veganer, Allergiker sowie muslimische Verbraucher durch zahlreiche vegetarische/ vegane, fettfreie und gelatinefrei Süßwaren angesprochen.

3.4 Standortkriterien

Um die NaschiBar erfolgreich zu betreiben sind gut frequentierte, sichtbare Standorte in Einkaufszentren/ Fachmarktzentren in größeren Städten notwendig.

Empfehlungen:

- mindestens mittelgroße Stadt (ab 75.000, Einzugsgebiet/ Umkreis mds. 120.000 Einwohner)
- (Anm: bei gut frequentierten kleineren Orten (z.B. Touristenziele) ist ggf. ebenfalls eine Eröffnung denkbar)
- (stark) frequentierte Orte (A-Lagen), um Laufkundschaft/ Spontankäufe zu optimieren (Anziehungspunkte/ "Magneten" in der direkten Nähe optimal)
- Geschäftsgröße: ca. 50 bis 80qm Verkaufsfläche,
- Geschäft muss sichtbar sein (Möglichkeit der Außenwerbung),
- Geschäft muss einfach erreichbar sein (ggf. Parkplätze)

3.5 Franchisenehmer

NaschiBar Franchise GmbH setzt von Anfang an auf Franchisepartner. Ziel ist es, lokale und regionale Märkte zu erobern und zu einer bundesweiten Marke zu entwickeln. Dies gelingt am besten mit motivierten Partnern, die ihren regionalen Markt kennen.

Die Leistungen von NaschiBar werden von selbstständigen Unternehmern, sogenannten Franchise-Partnern erbracht. Als Inhaber ihres lokalen Unternehmens sind sie für den Auf- und Ausbau der Marke NaschiBar, dem Betreiben einer oder mehrerer lokaler NaschiBars und die Marktbearbeitung in ihrem Gebiet zuständig.

Dabei sind sie rechtlich selbständig und stets auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig.

Außerdem nehmen Franchisepartner an fortlaufenden Seminaren teil, die von der Zentrale organisiert und angeboten werden. Der Franchisegeber (NaschiBar Franchise GmbH) liefert dafür das notwendige Know-how und unterstützt den Geschäftserfolg durch zahlreiche bürokratische und administrative Dienstleistungen der Franchise-Zentrale.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Das Gebiet eines NaschiBars Franchisepartners entspricht in der Regel einem Kreis oder Landkreis. NaschiBar-Partner beschäftigen meistens zwei bis drei (Teilzeit-) Mitarbeiter/ Aushilfen. Dazu gehören hauptsächlich Mitarbeiter für den Verkauf.

Aussichtsreiche Perspektiven für Quereinsteiger

Wer sich in einer fachfremden Branche selbstständig machen möchte, kann in Franchisesystemen einen geeigneten Partner finden. Auch NaschiBar Franchise GmbH setzt bei seiner Expansion auf engagierte Quereinsteiger. Wir erwarten keine spezifischen Branchenkenntnisse, sondern Engagement, Freude am Verkauf und eine überdurchschnittliche Kundenorientierung. Das notwendige fachspezifische Wissen wird den Gründern in umfangreichen Schulungen vermittelt.

3.6 Vorteile durch Franchising

Die Vorteile von NaschiBar im Franchise liegen gegenüber dem Aufbau eines Vertriebssystems mit angestellten Vertriebsmitarbeitern im Wesentlichen bei der Markterschließung mit Fremdkapital (Investition der Franchise-Partner) und dem „Motivationsplus Unternehmer“.

Der selbstständige Unternehmer engagiert sich als NaschiBar Franchisenehmer weit mehr für die Interessen der Kunden als angestellte Filialleiter. Im Ergebnis ist die Kundenorientierung und damit auch die Kundenzufriedenheit sowie der Umsatz/ Gewinn einzelner Standorte größer.

Die Franchisepartnerschaft bietet dabei sowohl dem Franchisegeber als auch dem Franchisenehmer den Vorteil, die Marktmacht (Einkaufsvorteile) von Großunternehmen (Systemzentrale) mit der Marktnähe von Kleinunternehmen (regional tätige Franchisepartner) zu verbinden. Die bundesweit einheitliche Umsetzung der hohen Qualitätsstandards durch die Franchisenehmer wird hier insbesondere durch ein aktives Qualitätsmanagement und Schulungen gewährleistet.

Erfolgsfaktor Partnerschaft

Das Interesse von NaschiBar Franchise GmbH liegt sowohl in der nachhaltigen ökonomisch gesunden Entwicklung der Franchisenehmer als auch im Auf- und Ausbau der Marktstellung und der systematischen Marktbearbeitung. Dabei ermöglicht NaschiBar Franchise GmbH seinen Partnern - im Vergleich zur Einzelgründung - zunächst einen einfacheren Markteinstieg und schließlich eine einfachere Marktverankerung.

Erfolgsfaktor Marketing

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist das gemeinsame Marketing. Im Mittelpunkt steht dabei die Markenstärke. Die Stärke der Marke und deren bundesweite Verbreitung mit einer klaren Positionierung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine Franchise-Partnerschaft mit der NaschiBar Franchise GmbH.

Ein einheitlicher Marktauftritt gemäß den Standards von NaschiBar Franchise GmbH wird durch die Bereitstellung zahlreicher Vertriebs- und Werbemittel an die Partner ermöglicht.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Sie überzeugen den Kunden, steigern die Bekanntheit und stärken die Marke. So erhalten die Franchisepartner von NaschiBar Franchise GmbH regelmäßig alle Werbemittel und -vorlagen, die den unternehmerischen Erfolg der Partner unterstützen. Die Vorlagen umfassen sämtliche Bereiche der Werbung wie z. B. Anzeigenentwürfe, Plakatentwürfe oder Flyer. Somit können die Partner vor Ort kostengünstige und CI-konforme Unternehmenswerbung und -informationen nutzen.

Erfolgsfaktor Schulungen/ Aus- und Weiterbildung

Eine große Bedeutung für den nachhaltigen und langfristigen Erfolg der Franchisepartner ist die regelmäßige Aus- und Fortbildung sowie der Wissensaustausch untereinander.

Neue Franchisenehmer erhalten zu Beginn ihrer Partnerschaft eine intensive und spezifische Schulung und Unterstützung durch einen festen Betreuer. Dieser begleitet die Existenzgründer in den ersten Monaten ihrer Selbstständigkeit und steht ihnen dabei als zentraler Ansprechpartner in allen Fragen zur Verfügung. Ziel dieser Maßnahme ist ein möglichst schneller Markteintritt für den Partner an seinem regionalen Markt. Im weiteren Verlauf werden die Partner regelmäßig durch persönliche Besuche und einer fortwährenden, persönlichen Betriebsberatung unterstützt.

Regelmäßig treffen sich die Franchisenehmer zu NaschiBar Tagungen, die dem Informationsaustausch, aber auch der Vorstellung neuer Produkte, Konzepte und Ideen dienen.

Franchise- und Servicepaket der Zentrale

Die Zentrale der NaschiBar Franchise GmbH ist verantwortlich, dass die Franchisepartner bessere Geschäfte machen. Franchisenehmer profitieren insbesondere von Einkaufsvorteilen, exklusiven Produkten und überregionalen Werbeaktionen.

Gemäß dem Partnerschaftsgedanken im Franchise versteht sich die Franchisezentrale als Dienstleister des unternehmerischen Erfolgs ihrer Partner und unterstützt sie mit einem unternehmerischen Leistungsangebot.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Hierzu zählen insbesondere:

- Standortpotenzialanalyse und -beratung
- Finanzierungshilfen in Zusammenarbeit mit der Hausbank
- Transparenz vor Vertragsunterzeichnung: Einsicht in alle wichtigen Unternehmens-Zahlen und -Informationen
- Ausführliche Handbücher (System, Marketing)
- Gemeinschaftseinkauf sowie Rahmenabkommen im Vertrieb und mit Zulieferfirmen
- Professionelle Grundausbildung und Start-up-Intensivbetreuung
- Fortwährende Aus- und Fortbildung auch für Mitarbeiter
- Beratung bei der Personalauswahl
- Eröffnungs- und Aktionswerbung
- Überregionale PR und Werbung
- Marketingberatung und kaufmännische Beratung
- Betriebsvergleiche, Budgetierung/Controlling
- Erfahrungsaustausch- und Jahrestagungen

Die Dienstleistungen der Zentrale dienen hier einerseits dem unternehmerischen Erfolg und damit auch der Zufriedenheit der Partner. Andererseits begleiten und tragen sie wesentlich zur Wahrung der systemweiten Standards bei.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

4. Chronik

2019

Gründung NaschiBar Franchise GmbH

Die erfahrenen Diplom-Kaufleute Mathias Dziuba und Steen Jonassen gründen im November 2019 die NaschiBar Franchise GmbH.

Grundlage hierfür waren sowohl intensive Marktanalysen als auch langjährige Erfahrungen im internationalen Handel.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

5. Der Markt

Der deutsche Markt für Süßwaren ist konjunkturunabhängig („genascht wird immer“) und unterliegt deshalb keinen großen Schwankungen.

Der durchschnittliche Pro-Kopf Umsatz (2019) in DEU beträgt 164,34 EUR (Quelle: statista.com), so dass eine 4-köpfige Familie ca. 55,- EUR monatlich für Süßwaren ausgibt.

Derzeit bestimmen die führenden Lebensmitteleinzelhändler, was Kunden konsumieren und genießen. Im Gegensatz dazu ist aber festzustellen, dass Verbraucher heute und zukünftig, das „Besondere“ suchen und Süßwaren von allen Gesellschaftsschichten konjunkturunabhängig konsumiert werden.

Trends und Tendenzen

Ein Trend ist, dass sich Verbraucher von den führenden Lebensmitteleinzelhändlern nicht mehr vorschreiben lassen möchten, was sie kaufen/ essen/ konsumieren und deshalb auf der Suche nach Besonderheiten sind. Dies ist eine Erklärung, weshalb sich Fachgeschäfte gegenüber den großen preisgetriebenen Lebensmitteleinzelhändlern behaupten und erfolgreich in Nischen tätig sind.

Weiterhin ist in der Branche deutlich erkennbar, dass gerade ernährungsbewusste (z.B. Vegetarier/ Veganer) und muslimische Konsumenten eine immer bedeutendere Kaufgruppe darstellen.

6. Zahlen und Fakten von Franchise in Deutschland

Aktuell bieten ca. 1.000 Unternehmer-Systeme ihre Geschäftsidee am Markt an. Über 125.000 Existenzgründer haben sich als Franchisepartner bis heute in Deutschland selbstständig gemacht.

In Deutschland entscheiden sich jedes Jahr rund 300.000 Existenzgründer für den Schritt in die Selbstständigkeit. Etwa 2% von ihnen setzen dabei auf eine Franchise-Partnerschaft.

Die Selbstständigkeit mit Franchisesystemen soll den Existenzgründern nicht nur den Markteinstieg erleichtern. Sie ermöglicht es auch, als Quereinsteiger in einer bisher fremden Branche Fuß zu fassen. Aus motivierten Gründern werden so lokale Unternehmer.

Insgesamt beschäftigt die deutsche Franchise-Wirtschaft über 715.000 Mitarbeiter. Führend sind die Dienstleistungsfranchisen mit einem Anteil von rund 40 Prozent, gefolgt vom Handel (34 Prozent) sowie von den Gastronomie-Touristik-Freizeit-Anbietern (24 Prozent). Die Bau- und Sanierungsbranche kommt auf einen Anteil von 12 Prozent.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba
NaschiBar Franchise GmbH
Op de Geest 6, D 25884 Viöl
Tel: +49 1522 32 99 063
E-mail: franchise@naschibar.de
www.naschibar.de

7. Pressekontakt

Sie haben Fragen an uns, benötigen zusätzliche Informationen oder haben eine Interviewanfrage?

Allgemeine Presseanfragen

Kontaktieren Sie uns unter:

NaschiBar Franchise GmbH

Tel: +49 1522 32 99 063

E-mail: franchise@naschibar.de

www.naschibar.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba

NaschiBar Franchise GmbH

Op de Geest 6, D 25884 Viöl

Tel: +49 1522 32 99 063

E-mail: franchise@naschibar.de

www.naschibar.de

Pressekontakt

Ihr Ansprechpartner: Mathias Dziuba

NaschiBar Franchise GmbH

Op de Geest 6, D 25884 Viöl

Tel: +49 1522 32 99 063

E-mail: franchise@naschibar.de

www.naschibar.de