

IHR EIGENER 7KIOSK.



**KAFFEE.
KIOSK.
NACHBARSCHAFT.**

Ein einfaches Konzept

Guter Kaffee. Die passenden Artikel für den Alltag. Persönlicher Service. Sie führen Ihren Standort aktiv und schaffen einen verlässlichen Treffpunkt in Ihrer Stadt.

Die Ausgangsbasis

Fünf dokumentierte Standorte in Rostock und Warnemünde. Darauf bauen wir das Franchise-System auf. Ein neuer Standort startet nach System-, Standort- und Finanzierungsprüfung.

Sie führen. Wir schaffen die Grundlage.

Phase	Geplante Unterstützung	Ihre Verantwortung
Planen	Standortprüfung, Original-CI, Ladenkonzept und Investitionsstruktur	Passendes Objekt, belastbare Angebote und gesicherte Finanzierung
Starten	Betriebshandbuch, Artikel-/Lieferantenwissen, Schulung und Eröffnungsvorbereitung	Team, Einrichtung, Waren, Training und Umsetzung vor Ort
Betreiben	Kennzahlenreview, Qualitätsstandards, Vorlagen und Handbuchpflege	Personal führen, Waren steuern, Zahlen melden und Qualität sichern

Wer zu 7Kiosk passt

Sie möchten selbst unternehmerisch tätig sein, arbeiten serviceorientiert und führen ein Team. Sie bringen Zahlenverständnis, Lernbereitschaft und 80.000 € Eigenkapital je Standort mit.

Erfahrung muss im Alltag helfen

Entscheidend sind verständliche Abläufe und nutzbare Unterstützung. Umfang, Termine, Zuständigkeiten sowie mögliche Dritt- und Reisekosten werden vor Vertragsabschluss konkret vereinbart.

Die Zahlen. Klar und übersichtlich.

Baustein	Rahmen je Standort
Franchisegebühr, laufend	5 % des Netto-Umsatzes zzgl. USt.; monatliche Abschläge
Eigenkapital	80.000 €
Baukosten-Planungsansatz	1.470 €/m ² Ausbaufäche; vorläufig netto angenommen
Eintrittsgebühr, einmalig	10.000 € zzgl. USt.

Beispiel: 75 m²

$75 \times 1.470 \text{ €} = 110.250 \text{ €}$ Baukosten. Mit Eintritt: 120.250 € bekannte Teilkosten. Nach 80.000 € Eigenkapital bleiben zunächst 40.250 € zu finanzieren – zuzüglich weiterer Kosten und Liquiditätsbedarf.

Was noch dazukommt

Nicht enthaltene Einrichtung/Technik, Erstware, Kaution, Anlaufreserve und Umsatzsteuer-Vorfinanzierung separat kalkulieren. Bauumfang, Fläche und Netto-/Bruttobasis vor Auftrag bestätigen; Kosten nicht doppelt zählen.

Beispiel: laufende Gebühr

60.000 € Netto-Umsatz im Monat ergeben 3.000 € Franchisegebühr zzgl. USt. Zusätzliche Gebühren nur nach ausdrücklicher Vereinbarung. Keine Umsatz- oder Gewinnzusage.

Vier Schritte zu Ihrem Standort.

1. Kontakt aufnehmen

Wunschregion, Erfahrung und Standortidee nennen. Ein fertiges Ladenlokal ist für das Erstgespräch nicht erforderlich.

2. Standort und Zahlen prüfen

Objekt, Sortiment, Ausbaufäche, vollständiges Budget und laufende Kosten zusammenführen. Eigenkapital und Finanzierung klären.

3. Unterlagen prüfen und entscheiden

Leistungen und Vertragsbedingungen erhalten, offene Fragen klären und mit eigener Beratung prüfen. Beide Seiten entscheiden auf vollständiger Grundlage.

4. Aufbauen, trainieren, eröffnen

Nach Freigabe folgen Ladenbau, Teamtraining und dokumentierte Eröffnungsabnahme.

Interesse? www.7kiosk.de/franchise

Oder schreiben Sie an franchise@7kiosk.de