



FREAKIN' FRESH FRANCHISING

DER NEW YORK PIZZA DEAL

INTRO

UNSER ANGEBOT. DEINE ENTSCHEIDUNG.



WILLKOMMEN!

Es freut uns sehr, dass du Interesse daran hast, Franchisenehmer bei New York Pizza zu werden. Vor dir liegt unser Onboarding-Leitfaden, der dir einen Überblick über unsere Organisation gibt und die einzelnen Schritte beschreibt, die du unternehmen musst, um ein erfolgreicher Franchisenehmer zu werden. Dein Weg zum Erfolg beginnt mit einer Einführung im Aufnahmeverfahren und endet mit deiner eigenen New York Pizza Filiale. In diesem Leitfaden wirst du mehr über uns erfahren: wer wir sind, welche Mission und Vision uns antreiben, wofür wir stehen, und er enthält zudem nützliche Anhänge.

Wie sind New York Pizza und Euro Pizza Products eigentlich entstanden?

New York Pizza wurde 1993 von den Brüdern Max und Philippe Vorst sowie ihrem Freund Richard Abram gegründet. Die Idee entstand, als einer der Gründer aus den USA zurückkehrte und den dortigen florierenden Pizzamarkt entdeckte. Philippe entschied sich, dieses Thema für seine Masterarbeit zu verwenden, und so nahm die Geschichte ihren Lauf. Heute ist New York Pizza die größte Pizzakette in den Niederlanden. Neben der Franchise-Organisation gehört zur Holding auch der Großhandel und das Pizzateig-Produktionsunternehmen Euro Pizza Products. Bei New York Pizza und Euro Pizza Products sind wir ständig in Entwicklung, innovativ und ehrgeizig. In unserer Zentrale arbeiten unternehmerische, lernfreudige, motivierte und gut ausgebildete Fachleute. Gemeinsam mit unseren Franchisenehmern setzen wir uns dafür ein, die Qualität und Stabilität unserer Kette weiter auszubauen. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden stets die leckersten Pizzen genießen können!

Debbie Klein

CEO

New York Pizza / Euro Pizza Products



GESCHICHTE

SEITE.4

GESCHÄFTSMODELL

SEITE.5

MARKENSTRATEGIE

SEITE.6

**UNTERNEHMENS-
WERTE**

SEITE.7

**TRAINING
& MARKETING**

SEITE.8-9

ORGANISATION

SEITE.10-12

ROADMAP

SEITE.13-16

**ÜBERSICHT &
ANFORDERUNGEN**

SEITE.17



GESCHICHTE

UNSERE VERGANGENHEIT. DEINE ZUKUNFT.

KNOW
WHERE
YOU'RE
FROM

THE BIRTH OF NEW YORK PIZZA

Anfang der 90er erzählte mein Bruder Max vom Piz-zamarkt in den USA und meinte: „**Da geht was!**“. Könnte man mit Pizza auch in den Niederlanden erfolgreich sein? Das perfekte Thema für meine Dip-lomarbeit! Gesagt, getan. Ergebnis: „**Da geht eini-ges!**“ – 1993 gründeten wir NEW YORK PIZZA und machten unseren ersten Laden auf. Seitdem geht wirklich einiges!

Inzwischen sind wir die größte und wachstums stärkste Pizzakette der Niederlande. Aus einer klei-nen Pizzeria mitten in Amsterdam ist in knapp 30 Jahren ein Unternehmen geworden, das jedes Jahr über 11 Millionen Pizzen verkauft. In mittlerweile über 330 Läden in den Niederlanden und Deutschland beschäftigen wir 8000 Leute – und es werden immer mehr. **Growth Rate: 20%**

GESCHÄFTSMODELL

UNSERE FAKTEN. DEINE VORTEILE.

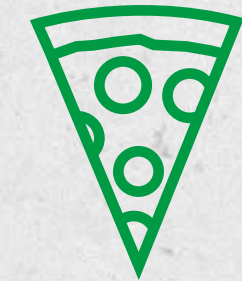
Wir wollen die besten Pizzen machen und die meisten verkaufen. Wie schaffen wir das? Indem wir unsere Franchisenehmer optimal supporten: mit dem besten Teig, dem besten Team, der besten Technik und dem besten Training. In den Niederlanden sind wir so zur größten Pizzakette und zum größten Franchisegeber geworden – und zum einzigen Player, der mit Domino's mithalten kann. Und jetzt greifen wir auch in Deutschland an!

Wir unterstützen alle unsere Partner am POS mit jahrzehntelanger Erfahrung und absoluter Spitzentechnologie. **Wir sorgen gemeinsam dafür, dass dein Laden reibungslos läuft** – vom Back-End bis zum Backofen, von IT bis HR, von der optimalen Zulieferung der besten Zutaten bis zum Mobile- und Marketing-Support aus der Zentrale. Wer bei uns einsteigt, profitiert nicht nur von einer starken Marke – sondern auch von enormen Verbundeffekten, maßgeschneiderten Apps und E-Commerce-Lösungen, und best-in-class Kassensystemen und Kundenbindungsprogrammen.

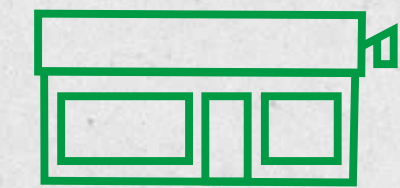
SO HERE'S THE DEAL



2 Länder



+11,5 Mio.



+330 Läden



+20%



**8000
Mitarbeiter**

MARKENSTRATEGIE

UNSERE DNA. DEIN USP.

IT'S THE DOUGH!

Wir lieben vor allem zwei Dinge: Pizza und New York. In allem, was wir tun, versuchen wir immer, die urbane Hektik, die pulsierende Energie und den freien Geist von New York City einzufangen. Darin spiegeln sich auch unsere Kernwerte wider:

DIREKT: Wir sagen, was wir denken – und man versteht auf Anhieb, was wir meinen.

ERFINDERISCH: Wir sind unternehmerisch und einfallsreich. Wir schauen immer nach vorne, wenn es darum geht, unsere Qualität zu verbessern. Sowohl in Bezug auf den Geschmack als auch im Service.

PROVOKATIV: Wir sind rebellisch und testen unsere Grenzen aus. Deswegen ist uns auch Humor sehr wichtig. Wenn wir mal provozieren, dann immer mit einem Augenzwinkern. Denn wir nehmen uns selbst nicht zu ernst.

OFFEN: Wir sind spontan, relaxt und sehen unsere Kunden als Freunde an. Deshalb duzen wir uns gegenseitig.

UNSER USP: "It's the Dough!"



UNTERNEHMENSWERTE

UNSERE ZUTATEN. DEIN ERFOLGSREZEPT

THAT'S HOW WE DO IT!

UNSERE ZUTATEN

Wir nutzen nur natürliche Zutaten, am besten direkt vom Hersteller.

UNSERE KOMMUNIKATION

Wir sind offen und direkt, transparent, tolerant und immer erreichbar.

UNSER ANTRIEB

Wir wollen die besten Pizzen machen und die meisten Pizzen verkaufen.

UNSER USP

Wir suchen immer neue Wege, um noch leckerer, erfolgreicher und umweltfreundlicher zu werden.

DEINE CHANCE

Wir machen dir ein Angebot, das du nicht ablehnen kannst.

UNSERE VISION

Einfach & Lecker, mit einem Lächeln geliefert.

UNSERE MISSION

110% liefern, um begeisterte Fans zu schaffen.

UNSER STIL

Wir sind laut, schnell und auch mal provokant, aber immer mit einem Augenzwinkern.



IT'S THE DOUGH!

UNSER TEIG

UNSER GEHEIMNIS



MARKETING

UNSER SUPPORT. DEINE SICHERHEIT.

Wir lieben provokante Kommunikation mit einem Augenzwinkern – immer im Rahmen einer starken Marketingstrategie und auf Basis unseres Markenclaims: „IT'S THE DOUGH. Unser Teig – Unser Geheimnis“. Ob kleine Posts, coole Aktionen oder große Kampagnen, wir stehen dir mit Rat und Tat – und 20 Marketing-ExpertInnen – zur Seite. In den Niederlanden kennt uns jede/r. Und das streben wir auch in Deutschland an!

Unser Marketing-Support:

- Starke Marketingstrategie
- State-of-the-art Markenausstattung
- High-end Internet-Webshop, Kassensysteme, Apps und externe Portale
- Werbeaktionen und Print-Werbematerialien
- Umfassendes Online-Marketing
- Beratung & Support für Standort-Marketingmaßnahmen
- Kontinuierliche PR- und Öffentlichkeitsarbeit
- Ständige Markt- und Trendbeobachtung

TRAINING

UNSER SUPPORT. DEINE SICHERHEIT.

Perfekte Pizzen backen und Pizza-Fans glücklich machen will gelernt sein. Im Rahmen unserer Academy stehen dir erfahrene New York Pizza-Trainer zur Seite, um dich und dein Team optimal auszubilden und aufzustellen – von der Küche bis zur Kasse. Unsere Teams sind „der Teig“ unseres Unternehmens. Je besser eure Performance, umso besser unsere Perspektive. New York Pizza ist eine große Familie.

Woche:

1-3

AUSBILDUNG
ZUM PIZZABÄCKER.

4-5

FÜHRUNGSKRÄFTE-
TRAINING.

6-7

ÜBERNAHME
DER SCHICHTLEITUNG.

8-9

AUSBILDUNG
ZUM STOREMANAGER.

10-12

VERANTWORTUNG ÜBER
DEN AUSBILDUNGSBETRIEB.

WE GOT YOUR BACK



EURO PIZZA PRODUCTS

EURO PIZZA PRODUCTS wurde ursprünglich fast gleichzeitig mit **NEW YORK PIZZA** gegründet, um die gesamte Lieferkette für New York Pizza zu organisieren. Doch Philippes Unternehmergeist führte schnell dazu, dass Euro Pizza Products sich in der Region als Lieferant und Hersteller von Teig- und Pizzaprodukten etablierte. Das Wachstum von New York Pizza und die Nachfrage nach Teig durch Dritte führten dazu, dass Euro Pizza Products zu einem vollwertigen Teigproduzenten wurde.

Das Kundenportfolio von Euro Pizza Products umfasst zahlreiche Einzelhändler und Caterer, Flughäfen, De Pizzabakkers, Koti Pizza, JD Wetherspoon und viele mehr. Wir exportieren Teig in mehr als zwanzig Länder und sogar bis nach Südamerika.

Euro Pizza Products produziert und vertreibt zudem Private-Label-Pizzateige. Um unseren Kunden eine Gesamtlösung anbieten zu können, führen wir auch Pizzasaucen, Käse, Toppings und verschiedene Pizzaböden in unserem Portfolio.

THIS
IS HOW
WE ROLL

EURO PIZZA
PRODUCTS



SOLUTIONS 4 DELIVERY

Als unser ursprüngliches Kassensystem mit der **Geschwindigkeit des Wandels nicht mehr mithalten konnte – haben wir uns einfach selbst eins gebaut.**

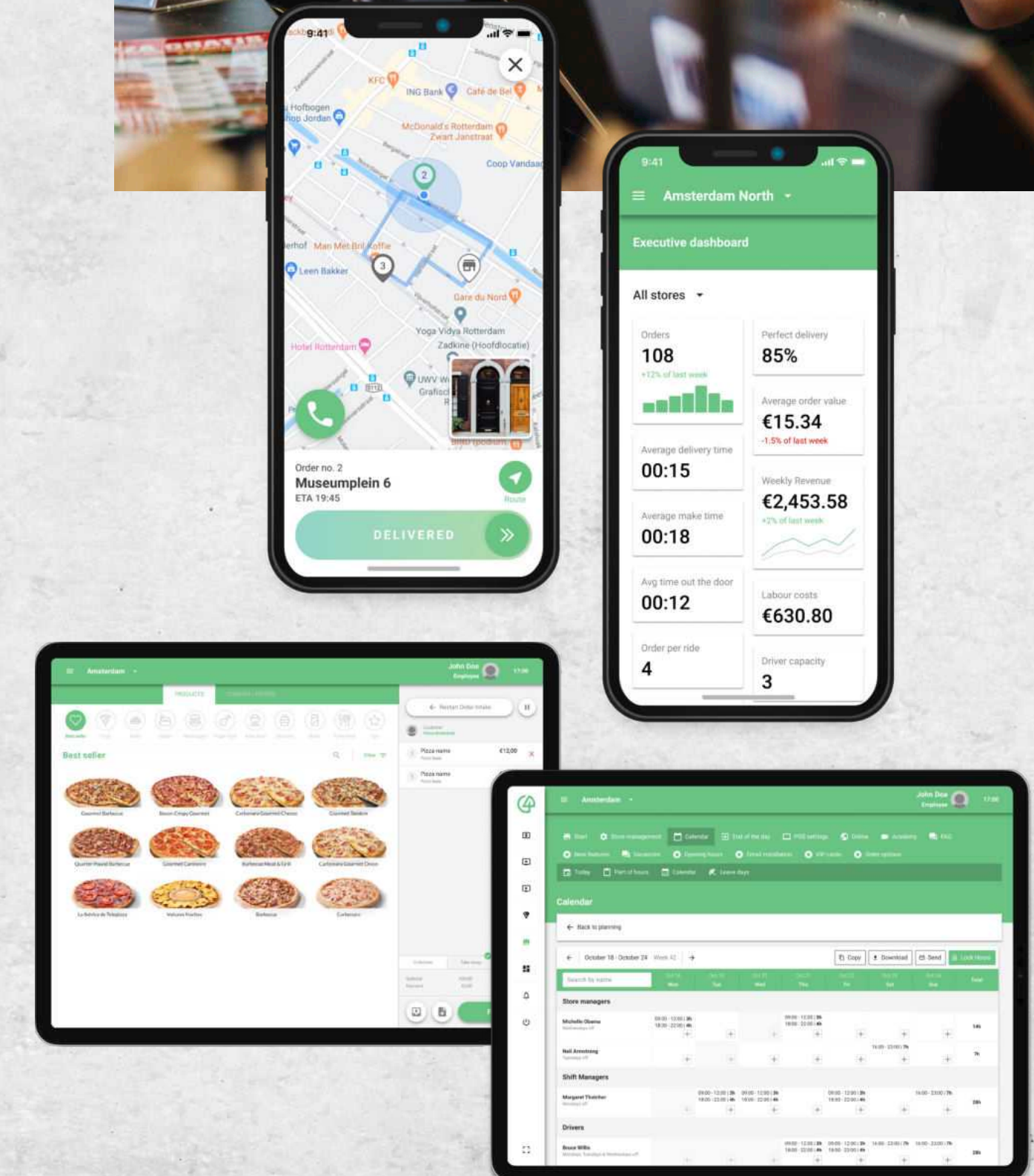
2017 gründeten wir daher in Partnerschaft mit unseren Web-Developern **Solutions 4 Delivery**. Die Mission: intelligente und innovative Technologien zu entwickeln, die Franchiseketten dabei helfen, effizient zu wachsen. Da wir die Herausforderungen aus eigener Erfahrung genau kennen, können wir die bestmöglichen Lösungen entwickeln.

Mit Solutions 4 Delivery können Franchiseketten ihre Produktqualität und Lieferungen optimieren und steigern dabei nicht nur die Unternehmensleistung, sondern letztendlich auch die Kundenzufriedenheit.

Das System ist hardware-unabhängig und innerhalb weniger Minuten installiert – das minimiert Kosten und Implementierungsaufwand.

Die Produktpalette von Solutions 4 Delivery umfasst heute eine Kassensoftware für den POS sowie eine White-Label-Website und eine mobile App. Inzwischen zählen über 400 internationale Schnellrestaurantketten europaweit zu unseren Kunden.

Natürlich laufen auch alle New York Pizza-Kassen über Solutions 4 Delivery – und da die beiden Unternehmen sehr eng verbunden sind, kann bei Bedarf extrem schnell geschaltet werden. Als Cloud-basiertes All-in-one-System bietet Solutions 4 Delivery zudem die Möglichkeit, sich effizient und schnell weiterzuentwickeln und dabei alle Vertriebskanäle miteinander zu verknüpfen. So können alle New York Pizza Stores manuelle Eingaben weitestgehend vermeiden und neue Ideen schnell auf den Markt bringen.



ORGANISATION

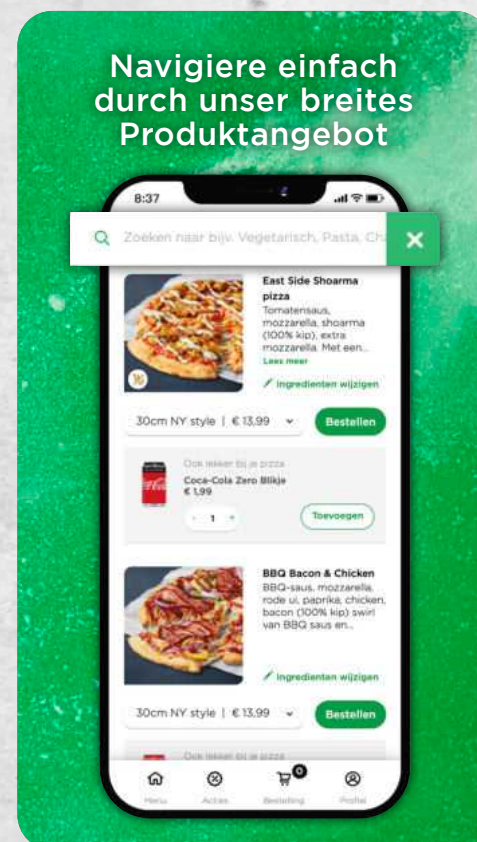
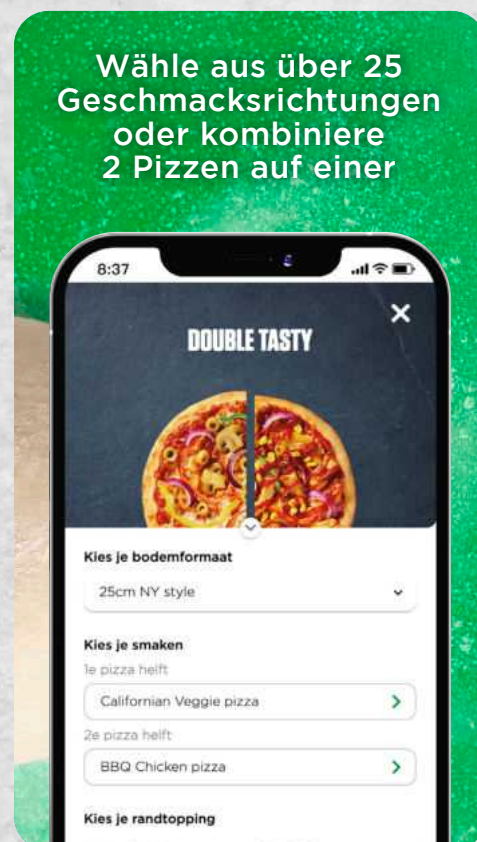
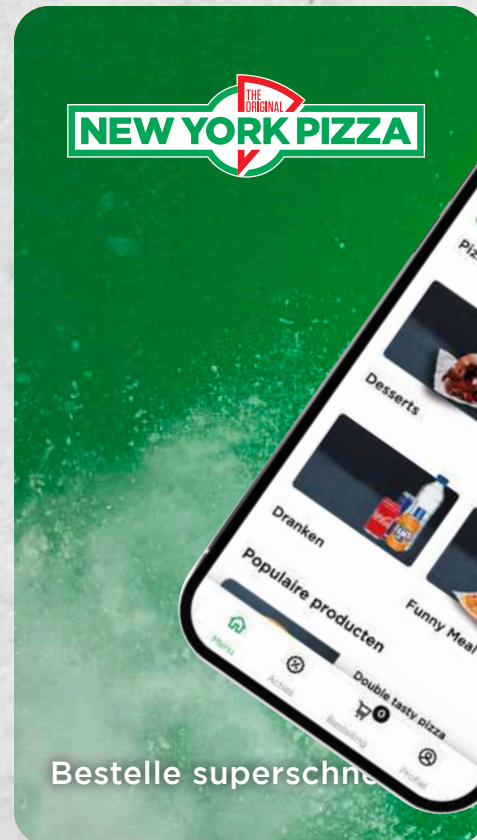
UNSERE STRUKTUR. DEINE STÄRKE.

E-COMMERCE

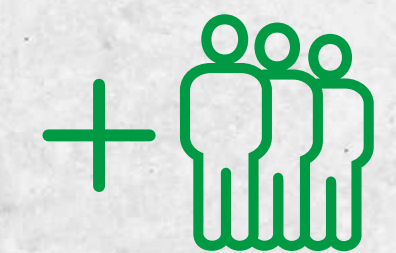
Unser Webshop besticht durch eine besonders intuitive Nutzerführung, responsives Design, appetitliche Produktfotos und alle Tools (Bestellnachverfolgung, PayPal, Social-Media-Anbindung, automatische Filaalsuche), um deinen Kunden ein positives Markenerlebnis zu bieten, lange bevor sie ihr Essen empfangen.

Neben der stetigen Optimierung unseres Webshops legen wir einen starken Fokus auf unsere App. Diese wurde 2021 neu gelauncht und bietet nun unter anderem ein besseres Nutzererlebnis als Lieferando, einfachere Navigation und verstärkte Nutzeraktivierung durch Push-Benachrichtigungen. Zusätzlich wurde das Kundenbindungsprogramm um verschiedene Loyalty Level und differenziertere Angebote erweitert. So bewegen wir unsere Kunden weg von Lieferando hin zu Direktbestellungen, um die Liefergebühren deutlich zu reduzieren.

Unser wichtigstes digitales Marketinginstrument ist das Postleitzahlenmarketing, bei dem wir uns auf die Neukundengewinnung sowie die Bestandskundenreaktivierung fokussieren. In den Niederlanden wurde jede Umsatzspitze 2021 durch Postleitzahlenmarketing herbeigeführt. Insgesamt konnte so der Umsatz um fast 30 % gesteigert und der Neukundenanteil um 25 % erhöht werden.



**Umsatz
+30%**



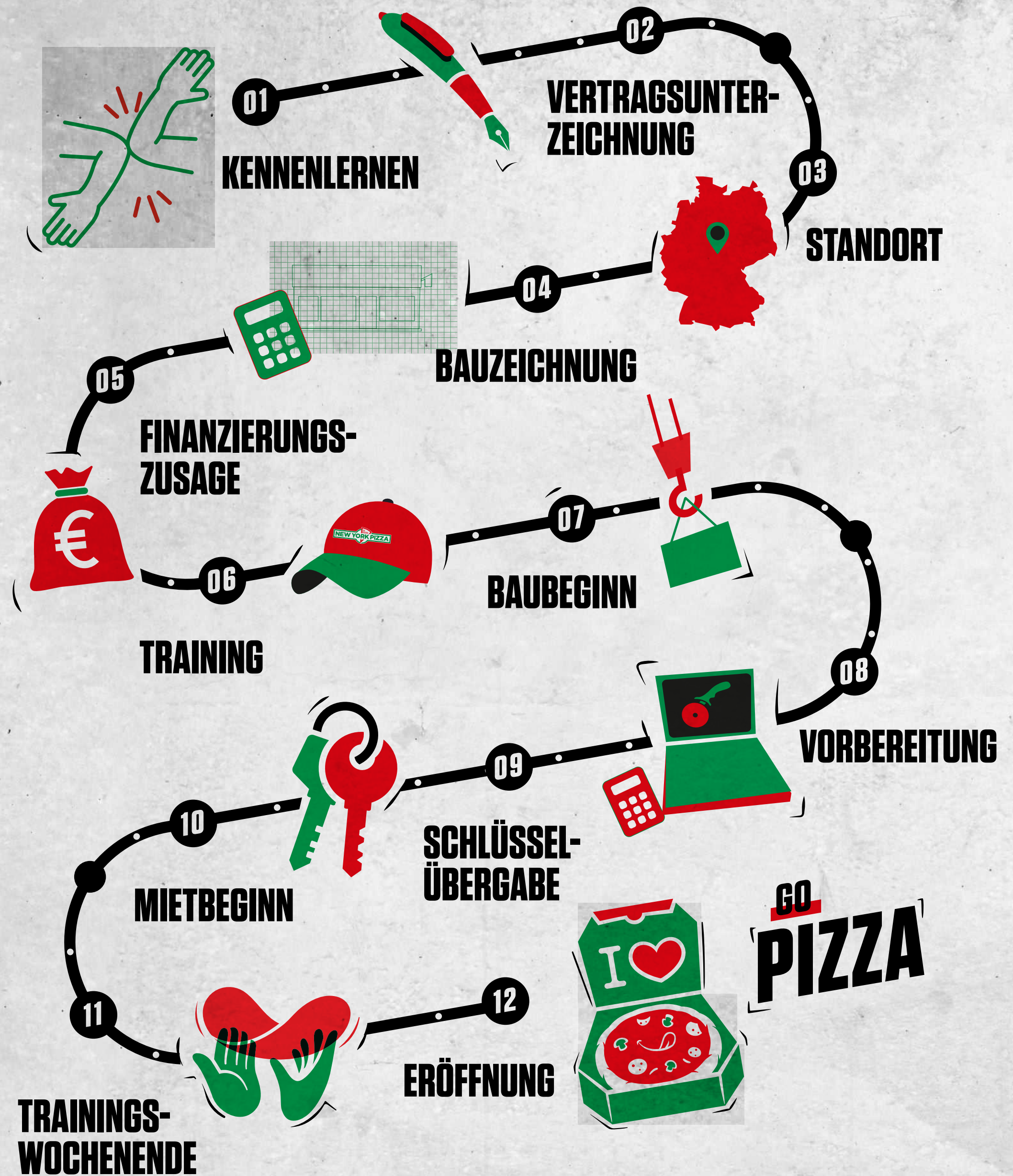
**Neukunden
+25%**



ROADMAP

UNSER PLAN. DEIN PROJEKT.

HERE'S WHAT'S GOING TO HAPPEN:



ROADMAP

01

KENNENLERNEN

Als NY Pizza Franchisepartner bist du die Person, die den Unterschied macht.

Den Unterschied zwischen einem guten und einem fantastischen Pizza Store. Zwischen ziemlich zufriedenen und wirklich begeisterten Kunden. Zwischen irgendeinem Unternehmen und unserem Unternehmen.

Darum ist es für uns extrem wichtig, dass wir uns gemeinsam wirklich kennenlernen. Und darum gibt's gleich nach den ersten Formalien (Bewerbungsformular, Führungszeugnis, Eigenkapital-Nachweis) drei Gespräche:

1. Interview: Development Team

Im ersten Gespräch sprechen wir über deine Ambitionen, deinen Background, deine Motivation und schauen uns gemeinsam deinen Wunschstandort an. Während dieses Gesprächs erhältst du alle nötigen Informationen und unterzeichnest eine Vertraulichkeitsvereinbarung.

2. Interview: Development Team

Im zweiten Interview sitzt du mit einem Teil des Development Teams zusammen. Hier geht es primär um die finanziellen und wirtschaftlichen Aspekte sowie die Details der Vorvertragserstellung. Um jedoch nicht nur zu plaudern, werden wir bei einem Trial-Day auch operativ hinter die Kulissen eines Restaurants blicken.

3. Interview: Geschäftsführung Deutschland

Das letzte Interview erfolgt zusammen mit dem Board von New York Pizza Deutschland. Hier lernst du die Führungsmannschaft kennen, erfährst noch mehr über die strategische Ausrichtung des Unternehmens und kannst alle Fragen loswerden, die noch nicht beantwortet sind. Wenn das passiert ist und wir alle den Weg gemeinschaftlich beschreiten wollen...



02

VERTRAGSUNTERZEICHNUNG

... geben wir Dir nochmals etwas Zeit, um diese wichtige Entscheidung zu treffen. Also hör' auf dein Herz und scheue dich nicht, jederzeit mit offenen Fragen auf uns zuzukommen! Als absolut verlässlicher Partner suchen wir nur absolut verlässliche Partner. Erst, wenn allen alles klar ist, erfolgt die feierliche Unterzeichnung des Franchisevertrages.



ROADMAP

STANDORT

03

Unabhängig davon, wie genau sich die Sache mit der Location in deinem speziellen Fall entwickelt – jetzt ist die Zeit, in Sachen Gebäude und Standort weiterzukommen. Gespräche mit Maklern und eine amtliche Standortuntersuchung sind auf jeden Fall zu empfehlen, um im Vorfeld richtig abschätzen zu können, ob du hier wirklich das Maximum aus deinem New York Pizza Store herausholen kannst. Wenn ja, gehen wir die Investitionen für den Bau des Betriebes nochmal zusammen durch und helfen dir beim Mietvertrag – es ist wichtig, gerade zum Start keine unnötigen Risiken einzugehen.



gen Materialien kennt es sich auch mit den Anforderungen an eine gute Betriebseinrichtung aus, wie z.B. die richtige Anordnung des Equipments (Arbeitsergonomie) und Hygieneanforderungen. Nach Fertigstellung der finalen Bauzeichnung erstellen wir einige 3D-Modelle, damit du eine gute Vorstellung davon erhältst, wie dein Store aussehen wird.

FINANZIERUNGSZUSAGE

05

Jetzt bist du am Ball. Du kontaktierst deine Hausbank/en, erklärst deine Budgetplanung und stellst deinen Finanzierungsantrag. Natürlich können wir dich auch hier beratend unterstützen – aber du bist der Boss deines Projekts.

TRAINING

06

Jetzt geht's los! 90 Tage lang erhältst du eine praktische Ausbildung an einem unserer Ausbildungsstandorte. Unter Anleitung eines erfahrenen Franchisepartners und unserer Corporate Trainer wirst du auf deine Aufgabe als New York Pizza Franchisepartner vorbereitet und lernst alles – von der Zube-



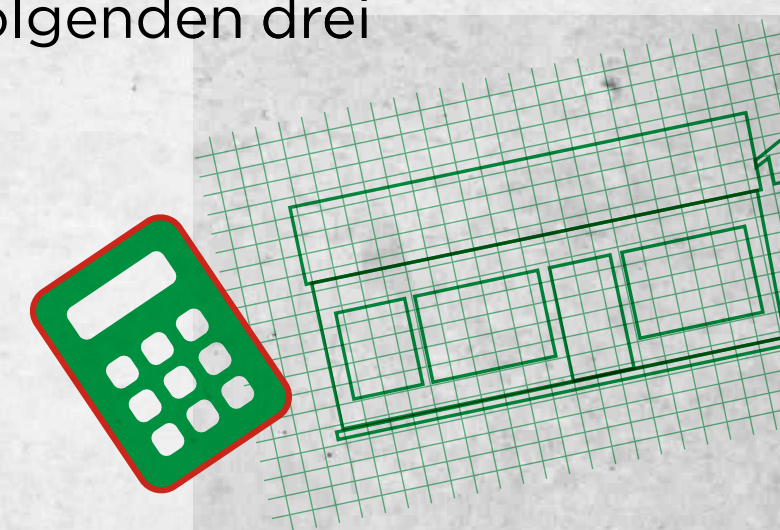
ereitung der perfekten Pizza bis zur perfekten Buch- und Betriebsführung. Parallel dazu beginnen die Bauarbeiten und der Eröffnungstermin wird festgesetzt.

Damit du nicht länger als nötig ohne Einkommen dastehst, planen wir das Training so, dass deine Ausbildungszeit so gut wie möglich zum Fertigstellungstermin deines Stores passt. Und auch sonst ist in dieser Zeit einiges los – die folgenden drei Schritte verlaufen parallel zu deinem Training.

BAUBEGINN

07

Mit dem Bauen von New York Pizza Stores kennen wir uns inzwischen ganz gut aus – wenn du mit dem Training fertig bist, müsste auch dein neuer Store fertig sein. Einer unserer Bauleiter überwacht den Zeitplan und führt dich, falls gewünscht, über die Baustelle.



04

BAUZEICHNUNG

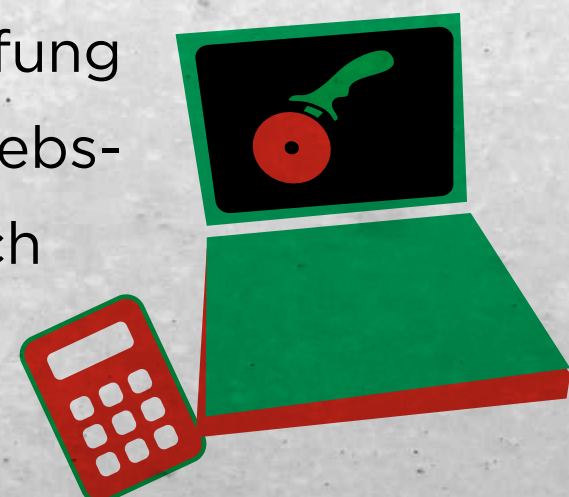
Die finale Bauzeichnung wird durch ein renommier-tes Architekturbüro erstellt, mit dem wir bereits seit vielen Jahren alle neuen New York Pizza Stores realisieren. Neben dem richtigen Design und den richti-



VORBEREITUNG

08

Bis zur Eröffnung steht dir ein Eröffnungsconsultant zur Seite, der sich mit dir um die Registrierung bei der Handelskammer, die Beantragung einer Mehrwertsteuernummer und die Eröffnung eines Geschäftskontos kümmert. Dann geht's u.a. um die Anschaffung eines Pin-Terminals, die Registrierung bei Lieferando, die Personalbeschaffung und die eventuell erforderliche Betriebserlaubnis der Gemeinde, in der sich dein Betrieb befindet.



Diese Liste liest sich schnell, aber natürlich erfordert jeder dieser Punkte Zeit und deine volle Aufmerksamkeit. So ein Antragsverfahren kann je nach Gemeinde schon mal sechs bis acht Wochen dauern; und die Rekrutierung des perfekten Teams ist vielleicht der wichtigste Faktor überhaupt. Darum helfen wir dir bereits während des Trainings bei der Einrichtung der Social-Media-Kanäle, schnüren dir ein Online-Kampagnen-Paket und stellen die offenen Stellen zusätzlich auf der New York Pizza Karriere-seite ein.

Dein Eröffnungsconsultant verbindet dich mit deinem Franchiseconsultant, der dich auch nach der Eröffnung in den Bereichen Marketing, Operations, Zahlen usw. unterstützen wird und z.B. den Teil des Marketingbudgets bestimmt, über den du frei verfügen kannst. Mit ihm stimmst du auch deine Eröffnungskampagne und den Marketingplan für das erste Jahr ab.

SCHLÜSSELÜBERGABE

09

Die Übergabe sollte etwa sechs Wochen nach Baubeginn erfolgen. Das ist ein Grund zum Feiern, denn an diesem Tag erhältst du den Schlüssel für deinen New York Pizza Store! Gemeinsam mit

dem Bauteam begehen wir den gesamten Store und testen alle Geräte, damit eventuelle Mängel vor der Eröffnung behoben werden können.

Zehn Tage nach der Bauabnahme ist Eröffnung. Zeit, um aufzuräumen und Store und Büro mit allem auszustatten, was für eine ordnungsgemäße Verwaltung erforderlich ist. Wenige Tage nach Fertigstellung und unmittelbar nach der Reinigung planst du die erste Lieferung von EPP.

10

MIETBEGINN

Spätestens mit der Eröffnung, meist jedoch schon während der Bauphase und zur Schlüsselübergabe, beginnt der Mietvertrag offiziell zu laufen.

Wichtig ist hierbei, dass du dich sofort um alle Pflichten, aber auch Rechte aus diesem Vertrag kümmerst – vor allem die erste Mietzahlung ist nicht zu vergessen. Ein ruhiges und gemeinschaftliches Verhältnis zu Deinem Vermieter können wir stets nur empfehlen.



ROADMAP

11

TRAININGSWOCHENENDE

Natürlich sorgen wir zur Eröffnung dafür, dass nicht nur du gut geschult loslegen kannst – wir helfen dir auch dabei, dein neues Team auszubilden, damit du mit den besten Pizzabäckern und serviceorientiertesten Lieferanten durchstarten kannst.

Dafür gibt's direkt vor der Eröffnung ein Trainingswochenende, an dem einer unserer Corporate Trainer dein Team nochmal in verschiedenen Disziplinen schult, wie z.B. dem Ausliefern und Zubereiten von Pizzen, dem Entgegennehmen von Bestellungen und dem Bedienen der Kasse. Gleichzeitig lernst du auch, dein Team zu schulen.



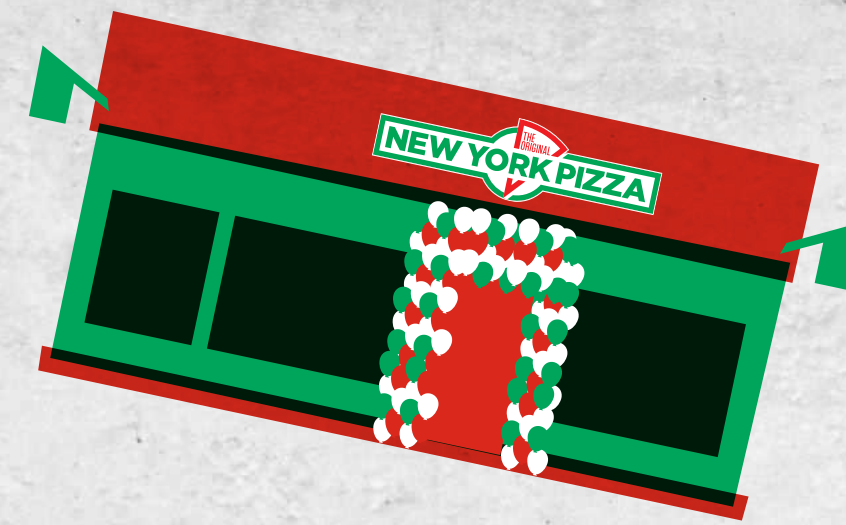
GO PIZZA

12

ERÖFFNUNG

Endlich wird dein New York Pizza Store offiziell eröffnet und das Abenteuer geht los! Ein Corporate Trainer steht dir die ersten zwei Wochen zur Seite, hält sich aber so weit wie möglich im Hintergrund, so dass du als Franchisepartner die Verantwortung übernehmen kannst. Der Eröffnungsconsultant wird dich bei der Eröffnung begleiten und dich bei Bedarf coachen; der Franchiseconsultant ist ab der Eröffnung des Stores dein erster Ansprechpartner in der New York Pizza Zentrale.

Unser Bauleiter wird bis zum Abschluss der Bauarbeiten mit dir in Kontakt stehen; danach erhältst du einen Ordner mit den Kontaktdaten des Lieferanten, den Garantiezertifikaten und jeder Menge nützlicher Tipps. Darüber hinaus wird der Franchiseconsultant mehrmals im Jahr einen Termin mit dir vereinbaren, um mit dir die Zahlen, die Betriebsabläufe und das Marketing durchzugehen.



Und weil wir stolz auf unser Konzept sind und eine gleichbleibend hohe Qualität sicherstellen wollen, damit alle Franchise-Partner davon profitieren, werden im Laufe des Jahres mehrere Audits sowohl vom Franchiseconsultant als auch vom Auditor durchgeführt.



ÜBERSICHT & ANFORDERUNGEN

UNSERE MUST-HAVE'S. DEINE TO DO'S.

INVESTITIONSÜBERSICHT

Mietobjekt	5.000
Bau oder Umbau (inkl. Küchenequipment)	220.000
Summe Bau- und Einrichtungskosten	225.000
Kleidung	2.500
Warenlager	3.000
Sonstiges	1.000
Fuhrpark-Leasing	5.000
Summe Erstbestellungen Betriebsbedarf	11.500
Einmalige Entrance-Fee	10.000
Trainingsgebühr	0
Software-Lizenzgebühr	2.999
Summe Einstiegsgebühren	12.999

**Voraussichtliche Netto-
Investitionssumme** 249.499

ANFORDERUNGEN MIETOBJEKT

Das Mietobjekt sollte...

- ebenerdig sein, also möglichst keine Treppenstufen im Eingangsbereich aufweisen.
- von der Straße gut sichtbar sein (eine Ecklage wäre ideal).
- über eine große Schaufensterfläche verfügen (möglichst mindestens 6 Meter).
- eine lichte Raumhöhe von mindestens 3 Metern haben.
- über möglichst 2 Parkplätze für Auslieferfahrzeuge verfügen.
- einen separaten Fahrerausgang haben.
- eine Größe von mindestens 100 m2 bis ca. 150 m2 haben.

ANFORDERUNGEN STANDORT

Der Standort sollte...

- an einer gut befahrenen Ein- und Ausfallstraße liegen (sehr gut sind Kreuzungen und bekannte Strassennamen).
- im Umkreis von 3 Kilometern sowohl Gewerbe- als auch Wohngebiete aufweisen.
- von beiden Richtungen gut an- und abgefahren werden können, also möglichst keine Einbahnstraße oder Sackgasse sein.
- eine gute Infrastruktur aufweisen.
- über eine mittlere Fußgängerfrequenz verfügen, jedoch nicht in einer Fußgängerzone liegen.

BRING
IT ON!

BENÖTIGTE UNTERLAGEN

- Polizeiliches Führungszeugnis
- SCHUFA-Auskunft
- Eigenkapitalnachweis
- Lebenslauf
- Ausgefülltes Informationsformular New York Pizza
- Standortuntersuchung
- Personalausweis Kopie
- Einkommensteuererklärungen (der letzten zwei Jahre)
- Steuerzahlungsnachweis
- Motivationsschreiben
- BWA bzw. Bilanz, falls du in der letzten zwei Jahren ein eigenes Unternehmen geführt hast.

SAY WHAT?

Hast du noch Fragen? Wünschst du weitere Informationen? **Kein Problem!** Wir stehen dir mit unserem Team jederzeit zur Verfügung.

Setz dich direkt mit
Oliver Ochtendung in Verbindung:
Telefonnummer:

+49 1523404777

E-Mail-Adresse:

Oliver.Ochtendung@newyorkpizza.de

www.newyorkpizza.de



GET IN TOUCH!

IT'S THE
DOUGH!

UNSER TEIG

UNSER GEHEIMNIS

