

Franchise-Check: Waikiki Burger

Teaser

„The Hawaiian place to be!“ Waikiki Burger verspricht mit seinem einzigartigen Franchise-Konzept 100% Paradies-Feeling. 2012 am Standort Potsdam gestartet ist der Franchisegeber heute auf der Suche nach passenden Franchisepartnern, die die Philosophie ebenso teilen, wie seine Gründer Beatrice und Jan Klabuhn. Wir nehmen das Franchise-System unter die Lupe und haben die Franchisegeber zum Gespräch eingeladen. Was ein zukünftiger Franchisepartner mitbringen muss und was Waikiki Burger von anderen Burger-Konzepten unterscheidet, erfahren Sie in unserem Franchise-Check.

Hallo Frau Klabuhn, stellen Sie sich und Waikiki Burger doch kurz vor! Was macht Waikiki Burger als Franchisesystem aus?

Aloha, I`m Beatrice from Potsdam. Ich bin gelernte Hotelfachfrau und mit Herz und Seele Genussmensch! Während um uns herum alles immer schneller wird, sich die Ereignisse oft überschlagen, wollte ich in Potsdam ein kleines Stück, paradiesischer Genusswelt schaffen.

Die Idee hierzu entstand sehr authentisch 2006, während unserer Flitterwochen auf Hawaii. Wir waren dermaßen fasziniert von der Lebensfreude und der positiven Energie der Einheimischen. Das braucht unsere Heimat auch! Eine bis ins Detail durchdachte Einrichtung, lockeres Surfer-Image und clevere Gerichte transportieren auf eindrucksvolle Weise das hawaiianische Lebensgefühl nach Deutschland!

Was Waikiki Burger so erfolgreich macht?

- Seltene, exotische Rezepturen neu interpretiert
- Moderner Markenbezug auf Hawaii
- TOP Rezensionen renommierter Gastro-Checks
- Starker Markenauftritt
- Hohe Medienpräsenz in Radio, Fernsehen und Print

- Täglich frische, handgefertigte Zubereitung der Produkte
- Flexible Anpassung an vorherrschenden Markt und Gegebenheiten
- Anpassungsfähig auf Kundenwünsche, saisonal bedingte Schwankungen
- Hohe Qualität
- Service- & Kundenorientiert
- Fast 'n slow-Food

Besonderen Wert legen wir bei der Entwicklung des Systems auf erfahrene Partner die gemeinsam mit uns das Konzept nachhaltig wachsen lassen. Gut Ding will Weile haben. Wir setzen von daher auf ein gesundes Wachstum, sodass sowohl die zwischenmenschliche Harmonie, als auch unsere hohen qualitativen Standards ganzheitlich erhalten bleiben.

Sie sind erst dieses Jahr mit Waikiki Burger als Franchise-System gestartet. Was unterscheidet Sie von anderen Franchisekonzepten?

Burgerläden gibt es viele, allerdings zeichnen wir uns durch etwas ganz Besonderes aus: The Aloha Taste - das Fernweh um die Ecke stillen! Wir möchten unseren Gästen nicht einfach nur Burger kredenzen. Uns geht es darum den Gästen ein Stück Paradies und Inselfeeling kombiniert mit leckeren Zutaten, wie gebratenen Litschi oder Feigen, gegrillten Bananen oder Ananas, Mango-Chili-Chutney und unserem Macadamia-Beef, mit einer Extraportion Surfercoolness zu servieren.

Wir möchten wieder an die richtigen Prioritäten erinnern: Halte kurz inne, genieß` dieses leckere Soulfood und lass Dich in einen Tagtraum entführen. Leg` das Handy aus der Hand – genieße Deinen Kaffee hier und jetzt (nicht to go) - Lebe bewusst und genieße den Moment!

Das Konzept hat sich in Potsdam unglaublich schnell etabliert. Die Potsdamer/Berliner sind verrückt nach unseren „tropical goodlife-Burgern“. Wir sind sehr glücklich! Wir haben die richtige Balance zwischen Familienkonzept und Geschäftsmodell gefunden.

Ist es nicht das wonach wir letztendlich streben? Wir möchten eine gesicherte Existenz & Zeit für die Familie! Das Konzept „Waikiki Burger – The Aloha Taste“ funktioniert

deutschlandweit. „Wir“ (Deutschen) sind oft überfordert, gestresst & genervt. Wir brauchen in Deutschland ein Gastronomiekonzept welches uns wieder ein wenig runterfahren lässt – Essen genießen lässt. Eben eine harmonische Oase der Ruhe, der Zufriedenheit & des tropical Soulfoods.

Der ideale Franchise-Partner: Welche Voraussetzungen muss er mitbringen? Welche Kriterien sind Waikiki Burger wichtig?

Nun ja, zum einen sollte er natürlich von dieser Philosophie überzeugt sein und zum anderen muss er lieben was er tut :-)

Gastronomie-Erfahrung wäre von Vorteil, ist aber nicht zwingend notwendig. Der ideale Franchisenehmer sollte über Pflichtbewusstsein, Belastbarkeit und Engagement verfügen. Darüber hinaus ist Führungsqualität ein wichtiger Punkt. Immerhin sollte man das Team mit seinem eigenen Enthusiasmus anstecken und mitreißen können. Denn das Team kommuniziert den Gästen das Konzept.

Bei einer Zusammenarbeit sollten potenzielle Franchisenehmer/innen nachstehende Voraussetzungen erfüllen:

- Identifikation mit der Marke und Philosophie von Waikiki Burger
- Begeisterung für exotische Küche
- Eigeninitiative und Bereitschaft zur täglichen Mitarbeit
- Engagement und Sinn für kreatives Marketing
- Belastbarkeit & Flexibilität
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse
- Überzeugungskraft und gesundes Selbstbewusstsein, aufgeschlossenes Auftreten
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Kooperationsfähigkeit und Wille zum gemeinsamen Erfolg
- Höchstes Engagement und soziale Kompetenz (Teamführungsqualitäten)
- Gastronomie-Erfahrung von Vorteil bzw. wird vorausgesetzt qualifiziertes Gastro-Personal zu beschäftigen

Abschließend: Franchising hat für uns viel mit Vertrauen zu tun. Vertrauen in die Marke, Vertrauen in den gemeinsamen Erfolg, Vertrauen in sich selbst. Vor allem jedoch Vertrauen zu uns als Franchisegeber, welches auch wir in unsere Partner setzen. Wir bauen auf eine faire, menschliche Zusammenarbeit und geben unseren Partnern Luft zum Atmen.

Welche Franchisegebühren erwarten zukünftige Franchisepartner und wie hoch ist die Eintrittsgebühr ins Franchisesystem?

Hier bekommen Sie einen Überblick über die Investitionen und Gebühren bei Waikiki Burger:

- Benötigte Ladenfläche: ab 80 qm
- Benötigtes Eigenkapital: mind. 30.000 € (Rest über Bank-Finanzierung; volles EK bevorzugt)
- Gesamtinvestition: Filiale: 60.000 € – 80.000 € (inkl. Eintrittsgebühr)
- Eintrittsgebühr (einmalig): Filiale: 15.000 € (in Gesamtinvestition enthalten)
- Werbegebühr: 0%
- Lizenzgebühr: 4% vom Nettoumsatz
- Unterstützung bei der Finanzierung: Ja
- Training und Support: Ja
- Nebenberuflicher Start: Nein

Die o.g. Konditionen können aber je nach Standort/Gegebenheiten vor Ort variieren.

Welche einheitlichen Standards gibt Waikiki Burger vor und wie werden sie umgesetzt?

Wie bei allen erfolgreichen Konzepten, haben wir sehr lange und mühevoll an unserem System getüftelt, um nach genau dieser Entwicklungsphase unserem Geschmack und dem unserer breiten Zielgruppe bestmöglich zu entsprechen. Von daher legen wir unseren Partnern sehr nahe auf unsere Erfahrungswerte zu vertrauen und den „look &

feel“, das Einrichtungskonzept und das Angebot eines Waikiki Burgers nach unseren Standards umzusetzen. Standards hört sich vielleicht sehr bestimmend an, allerdings sehen wir genau da den Sinn im Franchising, sich u.a. nicht mehr konzeptionell oder kreativ Gedanken machen zu müssen. Das heißt aber nicht, dass wir nicht immer offen für neue Impulse sind. Nur her damit, bitte! Wir setzen da auf einen offenen Ideenaustausch auf Augenhöhe – sprechen kann man über alles. Schließlich soll jeder Waikiki Standort auch eine eigene persönliche Note haben.

Welche Voraussetzungen muss ein zukünftiger Standort haben?

Helle, lichtdurchflutete Räume wären ideal, allerdings kann man auch unglaublich viel mit einem passendem Lichtkonzept bewirken. Der Standort sollte sich bestenfalls an einer gut besuchten Einkaufsmöglichkeit befinden, oder sogar in einem Einkaufscenter. Büros in der Nähe versprechen tagsüber regelmäßige Gäste.

Bei der Standort Auswahl setzen wir bei unseren lokalen Partnern die notwendigen Ortskenntnisse voraus. Nützliche Hinweise und die notwendigen Standortanforderungen, stellen wir natürlich zur Verfügung.

Wo liegt aktuell die größte Herausforderung für Waikiki Burger?

Wir beschäftigen uns stets und sehr intensiv mit dem Wandel der Zeit in Bezug auf bewusste Ernährung. Wir entwickeln für Vegetarier einzigartige Burger-Erlebnisse, gehen mit unseren Chia Buns auf den Gesundheitstrend ein und lassen mit unserem Zeburind die Bio-Siegel-Herzen höher schlagen. Darüber hinaus gehen wir auch auf den umweltpolitischen Aspekt ein und verwenden beispielsweise Ökostrom und verzichten auf Plastiktrinkhalme. Wir verwenden biologisch abbaubares Verpackungsmaterial. Da wir ein Teil der Öffentlichkeit sind haben wir Verantwortung und müssen mit gutem Beispiel voran gehen.

Wie entwickeln Sie sich weiter? Was steht im kommenden Jahr bei Waikiki Burger auf der Agenda?

Wir möchten nicht nur regional wachsen, sondern suchen deutschlandweit Franchise-Partner. Dafür werden stets die Arbeitsprozesse optimiert und unsere einheitlichen

Bestellsysteme weiter verbessert. Des Weiteren sind Teilnahmen an Franchise-Messen vorgesehen. Mitarbeiter-Schulungen & Seminare stehen regelmäßig auf dem Plan.

Auch die ständige Produktverbesserung hat oberste Priorität.

Was sind die nächsten Schritte, wenn ich Partner von Waikiki Burger werden möchte?

Um uns auch weiterhin auf das wesentliche konzentrieren zu können, nämlich die Weiterentwicklung des Systems, haben wir uns um das Team der FranchiseAgency erweitert, die uns bei unserem Aufbau als Franchisegeber unterstützen. Aus unternehmerischer Sicht für uns ein absolut naheliegender Schritt: Professionalisierung durch Outsourcing. Somit können wir unseren zukünftigen Partnern eine stabile Basis durch fundiertes Know-How bieten.

Bei Interesse an unserem Franchise Angebot bitten wir um Anfragen per E-Mail an anfrage@franchiseagency.de. Gerne können Sie uns auch schon einige Informationen zu Ihrem persönlichen Background und Ihrer Motivation zukommen lassen. Unsere Franchise Recruitment Manager kümmern sich hier um alle eingehenden Anfragen.

Vielen Dank für das Interview, Frau Klabuhn.

Aloha & Mahalo.

Mehr zum Franchise-System finden Sie auf der offiziellen Website von [Waikiki Burger](#)