



Frisch.

Würzig.

Fabelhaft.



## Über Fresh

Die Geschichte von Fresh begann 2019 in Wien. Von Beginn an positionierten wir uns im Bereich des qualitativ hochwertigen Healthy Fast Food und erfüllten die Bedürfnisse der Gäste mit hochwertiger Ernährung.

Durch die stetige Weiterentwicklung der Marke, des Sortiments, durch Optimierung von Prozessen und Supports und durch die eigene, interne Mitarbeiterausbildung wurde und wird das Konzept nach wie vor konsequent verbessert.



"Ein ausgereiftes Franchisesystem ebnet Dir den Weg für den perfekten Einstieg in die **Selbstständigkeit**. Mit seiner Hilfe kannst du auf Anhieb schwierige Hürden meistern, die dich sonst bereits zu Beginn an deine Grenzen bringen können. **Profitiere** von unserem **Know-How** und der fortlaufenden Unterstützung und spare Dir von Beginn weg einen Haufen Kopfschmerzen, die anderen angehenden Jungunternehmern nicht erspart bleiben." **Peter-Ludwig Pichler**, Gründer und Geschäftsführer Fresh One Pot Kitchen





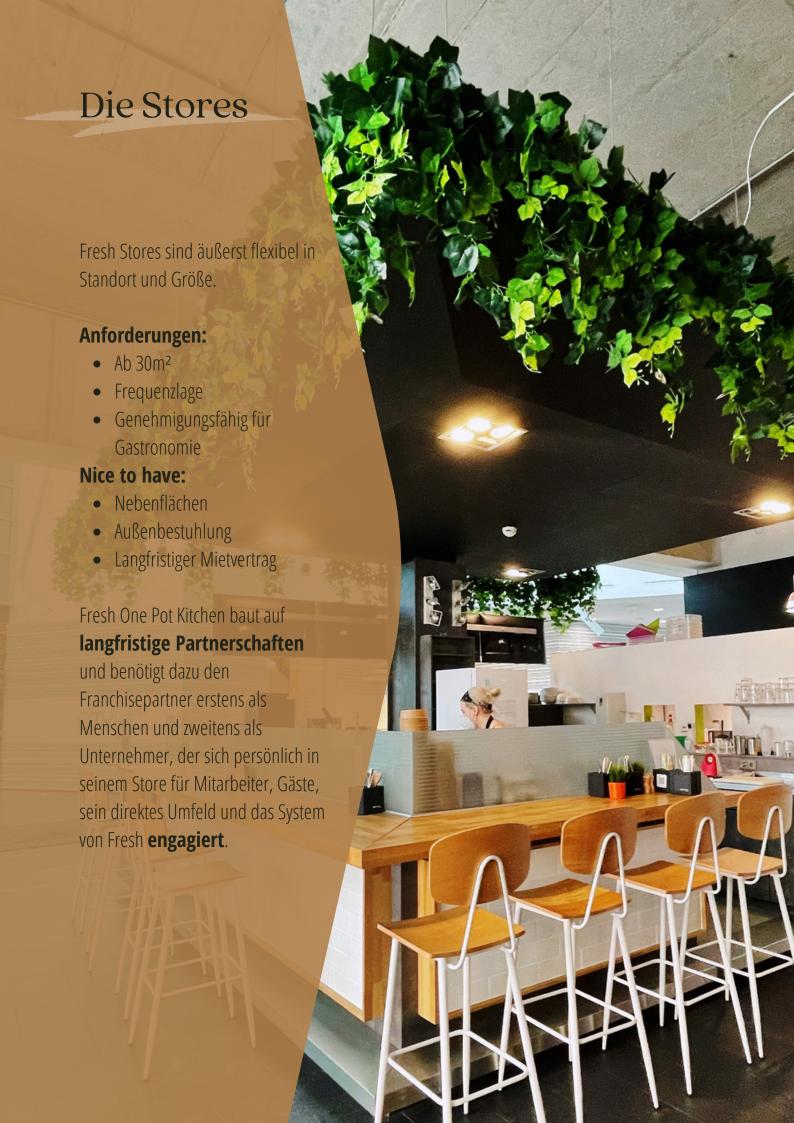
Produktweiterentwicklung voran. Durch die **Zentralisierung** der Küche können Mietflächen besser ausgenutzt werden, weil nur ein kleiner Teil für Zubereitungs- und Backofficeflächen verwendet wird.

Weiters benötigt man im Store kein ausgebildetes Fachpersonal, insbesondere keine Köche.

Fresh steht dem Partner mit Rat und Tat zur Seite, berät und trainiert in allen operativen und administrativen Angelegenheiten, kontrolliert die Hygiene- und Servicestandards und gibt dem Partner ein **Feedback** von außen. Es werden regelmäßige Meetings durchgeführt, um **Know-How** auszutauschen, um eine **Kommunikation** unter den Partnern zu ermöglichen und um Neuerungen vorzustellen.

Der neue Fresh-Partner wird Teil der **Unternehmergruppe**, mit allen Lieferanten verbdunden und mit Top Lieferkonditionen ausgestattet.







Langfristige Partnerschaften meinen wir **ernst**. Daher beträgt die Laufzeit unserer Partnerverträge **5 Jahre**. Sie ist unabhängig von Ausbildungsdauer oder Mietvertragslaufzeit. Die **einmalig** fällige Lizenzgebühr kann von Standort zu Standort variieren. Sie wird 15.000€ keinesfalls überschreiten. Sie wird 3 Monate nach Beginn des Franchisevertrages fällig und wird vom Franchisepartner persönlich getragen. Je nach Situation kann auch eine **Ratenvereinbarung** vereinbart werden. Bei Eröffnung weiterer Standorte durch den Franchisepartner wird die Gebühr nicht mehr fällig. Für eine **solide Finanzierung** der Partnerschaft mit Fresh müssen mindestens € 20.000 an Eigenkapital zur Verfügung stehen. Je nach persönlichen Umständen benötigt der Franchisepartner ein Startkapital von € 45.000 bis € 60.000 (inkl. Licence- und Training-Fee). Für die Nutzung der Marke Fresh One Pot Kitchen, für das Know-How, Teile des Marketings, die stetige Systemweiterentwicklung und den Franchise-Support zahlt der Franchisepartner monatlich eine Franchise-Fee in Höhe von 4 % des Nettoumsatzes.





