

3 Millionen Euro Umsatz in 2020: burgerme's Franchisepartner des Jahres

Auszeichnung für Münchner Multi-Unit-Partner Erik Lorenz

München, 23.02.2021 – Zum dritten Mal ehrt burgerme herausragende Leistungen mit der Auszeichnung „Franchisepartner des Jahres“. Den Titel erhält in diesem Jahr der Münchner Erik Lorenz, der als Multi-Unit-Partner drei Burgergrills in der bayerischen Hauptstadt betreibt. Der gelernte Systemgastronom erzählt, was seine Arbeit als Multi-Unit-Partner ausmacht und wie es zu der Auszeichnung gekommen ist.

Wie wird man Franchisepartner des Jahres bei burgerme?

Erik Lorenz: Dafür haben mehrere Faktoren zusammengespield. Zum einen ist es uns gelungen, den Umsatz meines jüngsten burgerme-Stores innerhalb von nur vier Monaten über den Systemdurchschnitt zu heben. Das gesamte Team hat im letzten Jahr einen super Job gemacht und es unter anderem geschafft, die Lieferzeit auf durchschnittlich 23 Minuten zu reduzieren. Darauf bin ich wahnsinnig stolz und freue mich sehr über die Auszeichnung. Zum anderen konnte ich zeigen, dass in der Multi-Unit-Partnerschaft enormes Potenzial für burgerme liegt. Der Franchisegeber profitiert von der Erfahrung und wirtschaftlichen Zuverlässigkeit der Multi-Unit-Partner. Dadurch können sich die Geschäftsführung und das Team im Headquarter noch intensiver auf ihre Kernaufgaben wie die Betreuung anderer Franchisepartner und die Eröffnung neuer Standorte konzentrieren.



Was kann man sich unter einer Multi-Unit-Partnerschaft vorstellen?

Erik Lorenz: Als Multi-Unit-Franchisepartner betreibt man zwei oder mehr burgerme-Stores. Meine drei laufen bereits erfolgreich und ich bereite gerade die Eröffnung meines vierten Burger-Grills vor. Dafür sind natürlich andere Strukturen notwendig: An jedem meiner Standorte gibt es einen verantwortlichen Storeleiter, zusätzlich beschäftige ich einen Operativen Leiter und einen Flottenmanager zur Koordination. Momentan besteht mein komplettes Team aus etwa 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dennoch bin ich täglich in meist zwei meiner Stores unterwegs und unterstütze, wo ich nur kann, um einen Top-Service zu garantieren. Besonderen Wert lege ich auf das Kundenmanagement, um das ich mich nach wie vor persönlich kümmere. Eine zusätzliche Aufgabe liegt für mich in der Suche neuer Standorte mit dem Ziel, unseren Service künftig flächendeckend in ganz München anzubieten.

Was sind die Vorteile einer Multi-Unit-Partnerschaft?

Erik Lorenz: Durch die Multi-Unit-Partnerschaft reduziert sich zwar die Marge der einzelnen Stores, da ich mich anders organisieren muss und zusätzliches Personal für die Verwaltung,

Storeleitung usw. benötige. Insgesamt kann ich mit zusätzlichen Standorten aber auch mehr Income erwirtschaften, da ich auf das etablierte Geschäftsmodell und die eingespielten Prozesse zurückgreife – von der Warenbeschaffung und -lieferung bis zur Qualitätskontrolle. Eine Multi-Unit-Partnerschaft ist aber auch für einen Storeleiter lukrativ, der ein attraktives Vergütungsmodell mit Umsatzbeteiligung erhält. Ähnlich zu Franchisepartnern leiten sie einen Store nahezu selbstständig, sind als Angestellte aber einem sehr geringen finanziellen Risiko ausgesetzt.

Wie viel Umsatz konnten Sie im Jahr 2020 generieren?

Erik Lorenz: Mit meinen drei Stores konnte ich im letzten Jahr einen Umsatz von knapp 3 Millionen Euro erzielen, wobei der jüngste burgerme-Grill erst knappe sechs Monate geöffnet war. Deutschlandweit lag der durchschnittliche Jahresumsatz eines burgerme-Stores in 2020 bei 1 Million Euro. Gegenüber den Vorjahren konnte der Umsatz insgesamt deutlich gesteigert werden. Generell hat sich burgerme seit der Gründung im Jahr 2010 enorm weiterentwickelt, bald eröffnet der insgesamt 100. Store. Es ist großartig, Teil dieser Erfolgsstory zu sein.

Sein eigener Chef sein

Interesse, Franchisepartner bei burgerme zu werden? Dafür braucht es vor allem zwei Dinge: Freude und Leidenschaft! Frauen und Männer mit Hands-On-Mentalität sind bei burgerme stets herzlich willkommen. Mehr dazu unter <https://www.burgerme.de/franchise/>.

Über burgerme

Premium-Burger und Premium-Delivery aus einer Hand, das ist die DNA von burgerme. Der Burger-Profi setzt auf die Erfolgsformel Frischegarantie plus Lieferzeitversprechen: Jeder Burger wird nach Eingang der Bestellung frisch zubereitet und innerhalb von 30 Minuten von den eigenen burgerme-Kurieren geliefert. So kommen die Burger stets heiß und die Pommes schön knusprig zuhause oder am Arbeitsplatz an. Die Adresse liegt außerhalb des Liefergebiets? Kein Problem! Die Bestellung kann ganz einfach im nächsten burgerme-Store abgeholt werden.