



Was wir Ihnen bieten!

Mit dem Franchise-Vertrag wird unseren Franchise-Nehmern:innen das Recht und die Pflicht übertragen, in der Regel für 20 Jahre an einem bestimmten Standort das McDonald's System zu nutzen. Um dieses erfolgreich gestalten zu können, werden Sie unter anderem durch die aufgeführten Fachabteilungen des Hauptservicecenters sowie die jeweiligen regionalen Servicecenter unterstützt.

Corporate Affairs

Die Abteilung Corporate Affairs ist zuständig für die internen und externen Kommunikationsmaßnahmen, die die Reputation der starken Marke McDonald's unterstützen.

Zu den externen Kommunikationsaufgaben gehört neben der klassischer Pressearbeit und dem Gästeservice auch die Kommunikation auf unseren Social Media-Kanälen und rund um die Themen Qualität, Nachhaltigkeit, McDonald's als Marke und als Arbeitgeber.

Unternehmensintern bedient Corporate Affairs diverse Kommunikationskanäle, die sich an Franchise-Nehmer:innen gleichermaßen wie an Verwaltungsmitarbeiter:innen, Restaurant Manager:innen und Crew-Mitarbeiter:innen richten.

Die Abteilung unterstützt die Franchise-Nehmer:innen im Hinblick auf deren regionale Aktivitäten. Corporate Affairs konzipiert und bewirbt Aktionen zugunsten der McDonald's Kinderhilfe Stiftung und hilft den Franchise-Nehmer:innen bei der Unterstützung des lokalen Vereinssports.

Marketing / Digital Marketing

Der Franchise-Vertrag beinhaltet die Verpflichtung, mindestens 5% des Umsatzes für Werbung, Absatzförderung und Public Relations auszugeben. Dies geschieht in Form einer nationalen und regionalen Werbegemeinschaft, bei der die Franchise-Nehmer:innen über die Verwendung der Werbegelder mitbestimmen. Darüber hinaus führt jedes Restaurant laufend im eigenen Einzugsbereich Marketingaktionen durch.

Die Abteilung Marketing entwickelt in Zusammenarbeit mit zum Teil internationalen Werbe-Agenturen Ideen und Konzepte, um McDonald's als Markenprodukt für unsere Gäste attraktiv zu machen. Sie überprüft durch Marktforschung die Wirkung der Werbung und gewinnen dadurch Daten, die jedem Einzelnen wieder bei der künftigen Gestaltung seiner Werbung helfen. Das integrierte Konzept von Image- und Produktwerbung, Verkaufsförderung und Public Relations hat McDonald's in über 60 Jahren zu einer der berühmtesten Marken der Welt gemacht. Marketing arbeitet ebenfalls an der Weiterentwicklung der Produktpalette und nimmt dabei die Anregungen der Franchise-Nehmerschaft auf.

Der Bereich Digital Marketing kümmert sich um die fortlaufenden Weiterentwicklungen im digitalen Bereich wie zum Beispiel der McDonald's App



Expansion

Die Abteilung Expansion sucht unter marktstrategischen Gesichtspunkten geeignete Standorte für die Errichtung neuer McDonald's Restaurants. Sie erwirbt oder mietet die Objekte und bemüht sich um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den langfristigen Erfolg des McDonald's Restaurants.

McDonald's behält sich die Standortwahl ausschließlich selbst vor. Es ist daher nicht erforderlich, dass ein:e Franchise-Bewerber:in selbst einen Standort mitbringt.

Construction

Die Abteilung Construction plant und baut oft mit Hilfe örtlicher Handwerksunternehmen und ausgewählten Architekten, gestützt auf die Erfahrungen von über 39.000 Restaurants weltweit. Sie entwickelt den technischen Standard der Restaurants nach Produktivitäts-, Kosten-, Energiespar-, Umweltschutz und arbeitsphysiologischen Gesichtspunkten weiter. Unter Beteiligung der Franchise-Nehmer:innen wird ständig an der Weiterentwicklung der Restaurantgestaltung im Innen- und Außenbereich gearbeitet, um den McDonald's Gästen eine freundliche und einladende Atmosphäre zu bieten.

Diese Abteilung berät in fachlicher Hinsicht die Franchise-Nehmer:innen während der Vertragslaufzeit bei der Instandhaltung und Erneuerung des Restaurants.

Franchise-Nehmer:innen Betreuung

Von Beginn der Ausbildung an werden Franchise-Nehmer:innen durch die Field Business-Partner begleitet. Die Field Business-Partner sind die direkten Ansprechpartner der Franchise-Nehmer:innen in allen Fragen, die den Betrieb des Restaurants betreffen und unterstützt ihn auch bei der Zusammenarbeit mit den anderen Fachabteilungen. Unterstützt werden sie von den CX Consultants, die den Fokus auf die operativen Abläufe in den Restaurants legen. Die konsequente Einhaltung unserer Richtlinien ist Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Restaurants und des gesamten McDonald's Systems.



Franchise & Franchise Relations

Die Abteilung Franchise & Franchise Relations ist nicht nur für die Auswahl der Franchise-Nehmer:innen und die Betreuung der Franchise-Bewerber:innen in den verschiedenen Phasen des Auswahlprozesses zuständig, sondern ist auch Ansprechpartner für alle Themen in der Beziehung zwischen Franchise-Geber und Franchise-Nehmer:innen.

Franchise Controlling

Franchise Controlling errechnet mit Hilfe der Abteilung Expansion die Konditionen für neue Restaurants, um die Basis für einen wirtschaftlichen Erfolg zu schaffen. Darüber hinaus berät sie die Franchise-Nehmer:innen bei der Entwicklung der Betriebsabrechnung und bietet Unterstützung bei der Analyse der Finanzdaten.

People

Die Mitarbeiter des HR Field Support unterstützen Franchise-Nehmer:innen beratend in allen People-Themen. Franchise-Nehmer:innen und das Restaurant Management werden über alle arbeitsrechtlichen, tariflichen und firmenrechtlichen Bestimmungen informiert und auf dem Laufenden gehalten. Informationen und Hilfsmittel für die Bereiche Personalwerbung, -führung und -entwicklung stehen zur Verfügung.

Bei eventuell auftretenden Fragen oder Problemen können Mitarbeiter des Departments Human Resources jederzeit kontaktiert werden.

Legal

Die Abteilung Legal betreut sämtliche rechtlichen Themen rund um das McDonald's Restaurant. Darunter fällt z.B. die rechtliche Betreuung der jeweiligen Immobilie, aber auch die Erstellung eines sog. Franchise-Vertragspakets für Franchise-Nehmer:innen für den jeweiligen Standort. Wesentliche Bestandteile des Vertragspakets sind insbesondere der Franchise-Vertrag sowie der Unterpachtvertrag. Zudem ist die Abteilung Legal neben weiteren Abteilungen für die rechtliche Begleitung von Restaurantverkäufen zuständig. Auch stellt Ihnen die Abteilung Legal zahlreiche Musterverträge und Informationen, auch in Bezug auf die rechtlich einwandfreie Umsetzung von lokalen Marketingkampagnen, zur Verfügung.

National Operations

Dieser Abteilung obliegt die Weiterentwicklung von Arbeitsverfahren und die Einhaltung der Richtlinien im Restaurant. Sie testet nicht nur neue Produkte, sondern ist auch verantwortlich für deren Einführung und verbessert in Zusammenarbeit mit den Abteilungen Supply Chain und Menü Management die bestehende Produktpalette. Änderungen im Ernährungsbewusstsein unserer Kunden sind dabei ein wichtiger Aspekt. Die gleiche Sorgfalt wendet die Abteilung bei der Weiterentwicklung unserer Küchenausstattungen und bei Veränderungen der Gebäude an.



Supply Chain, Quality Assurance & Sustainability

bei renommierten Lieferanten wie Coca-Cola, Develey, Agrarfrost, McCain, Hochland oder Bonduelle nach genauen Vorgaben ein. Dabei legen wir Wert auf beste Qualität und höchstmögliche Belieferungssicherheit. Alle McDonald's Restaurants profitieren in gleicher Weise von den Bemühungen der Abteilung Supply Chain, die besten Produkte zu den günstigsten Preisen zu beschaffen.

Die Franchise-Nehmer:innen und die McDonald's eigenen Restaurants haben die gleichen Einkaufspreise und werden durch einen exklusiven Logistikpartner beliefert. Alle Vorteile und Sonderkonditionen kommen so direkt den Franchise-Nehmer:innen in gleicher Weise zugute.

Durch ständige Qualitätskontrollen wacht die Abteilung Quality Assurance darüber, dass die festgelegten Qualitätsstandards von unseren unabhängigen Lieferanten eingehalten werden.

Der Bereich Sustainability ist für die Umsetzung eines umfassenden Nachhaltigkeitsprogramms zuständig. Gemeinsam mit anderen Abteilungen im HSC, den Franchise-Nehmern:innen, unseren Lieferanten sowie externen Experten arbeiten wir an der kontinuierlichen ökologischen und sozialen Optimierung unserer Wertschöpfungskette.

Learning & People Development

Diese Abteilung organisiert die Aus- und Weiterbildung der Franchise-Nehmer:innen und deren Mitarbeiter:innen und führt diese in den McDonald's eigenen Trainingszentren durch, die nach dem Vorbild der berühmten Hamburger University in den USA gestaltet sind. Die Aus- und Weiterbildung ist eine Verpflichtung der Franchise-Nehmer:innen und wird von McDonald's im Rahmen des Franchise-Vertrages kostenlos durchgeführt.

Alle genannten Fachabteilungen liefern Ihnen das Handwerkszeug, das Ihnen hilft, Ihre Restaurants zu führen. Wir geben Ihnen die Chance, als selbständiger Unternehmer:in im McDonald's System erfolgreich zu werden. Den Grad Ihres Erfolges können Sie durch Ihren Einsatz und Ihr Engagement mitbestimmen.