

Ihr eigener 7Kiosk.

Kaffee, schneller Einkauf und ein Treffpunkt für die Nachbarschaft. Wir suchen aktive Unternehmer, die ihren Standort persönlich führen.

Das Konzept

7Kiosk verbindet Convenience, Specialty Coffee und persönlichen Service. Fünf bestehende Standorte in Rostock und Warnemünde bilden die Basis für die Weiterentwicklung zum Franchise-System.

Die Konditionen auf einen Blick

Einmalige Eintrittsgebühr	10.000 € zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer
Laufende Franchisegebühr	5 % des Brutto-Umsatzes pro Monat; zuzüglich Umsatzsteuer auf die Gebühr
Mindestlaufzeit	24 Monate
Eigenkapital je Standort	Mindestens 80.000 €, nachweisbar verfügbar
Bonität und Finanzierung	Tragfähige Bonität und vollständige Standortfinanzierung einschließlich Anlaufreserve
Baukosten-Planungsansatz	1.470 €/m² Ausbaufäche; vorläufig netto angenommen

Gebührenbeispiel: 60.000 € gebührenpflichtiger Brutto-Umsatz × 5 % = 3.000 € Franchisegebühr zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer auf die Gebühr.

Zur Gebührenbasis gehören eigene Standortumsätze einschließlich Umsatzsteuer, nach tatsächlichen Rabatten und Retouren. Rückzahlbares Pfand und durchgeleitete Fremdgelder bleiben ausgenommen. Bei echten Vermittlungsgeschäften zählt die eigene Provision einschließlich gegebenenfalls darauf entfallender Umsatzsteuer. Die genaue Abgrenzung wird im Vertrag festgelegt.

Wir bauen das Franchise-System auf. Leistungsumfang, Vertragsbeginn, Fälligkeiten, Kündigung und weitere Bedingungen werden vor Abschluss konkret offengelegt und vereinbart. Diese Information ist kein Vertragsangebot und keine Umsatz-, Gewinn- oder Amortisationszusage.

Gemeinsam starten.

Ein tragfähiger Standort braucht mehr als die Eintrittsgebühr. Entscheidend sind die vollständige Investition, ausreichende Reserven und Ihr persönliches Engagement.

Was als Partnerpaket vorgesehen ist

Planen: Standortprüfung, Ladenbild und Investitionsplanung.

Starten: Handbuch, Artikel- und Lieferantenwissen, Teamtraining und Eröffnungsvorbereitung.

Betreiben: Kennzahlengespräche, Qualitätsstandards und aktualisierte Arbeitsvorlagen.

Termine, Leistungsumfang, Betreuung sowie etwaige Dritt- und Reisekosten werden vor einem Vertragsabschluss konkret vereinbart.

Beispiel: 75 m² Ausbaufäche

75 m ² × 1.470 €/m ²	110.250 €
+ einmalige Eintrittsgebühr	10.000 €
Bekannte Teilkosten, vorläufig netto	120.250 €
Abzüglich 80.000 € Eigenkapital	40.250 € verbleibende Teilfinanzierung

Dies ist keine Gesamtinvestition. Soweit noch nicht enthalten, kommen Einrichtung, Technik, Erstware, Kautions-, Anlaufreserve und Umsatzsteuer-Liquidität hinzu. Bauumfang, Flächenbezug und Netto-/Bruttobasis sind vor einem Auftrag zu bestätigen. Der gesamte Finanzierungsbedarf wird standortbezogen ermittelt.

Von der Anfrage zur Partnerschaft

1. Kennenlernen: Erfahrung, Wunschregion und Standortidee besprechen.
2. Prüfen: Standort, Eigenkapitalnachweis, Bonität und Finanzierung beurteilen.
3. Entscheiden: Leistungen und Vertragsunterlagen mit eigener Beratung prüfen.
4. Vorbereiten: Nach Freigabe folgen Ladenplanung, Training und Eröffnung.

Jetzt unverbindlich anfragen: www.7kiosk.de/franchise

Ali Bastimar · Ali@bastimar.de · 0151 46485353

Die Anfrage ist kostenlos und begründet keine Vertrags- oder Reservierungspflicht. Für den Erstkontakt werden keine Ausweis-, Bank- oder Finanzierungsunterlagen benötigt. Datenschutzhinweise stehen direkt beim Onlineformular. Kars Kapital GmbH · Kontaktanschrift: Pädagogienstraße 17, 18055 Rostock.