

EXTRAWURST, wenn es um die Qualität der Wurst geht

Mit einem erprobten Franchise-System und über 40 Jahren Branchenerfahrung stellt sich der "Hidden Champion" aus dem Sauerland bereits zum zweiten Mal auf Franchise-Messe in Frankfurt vor. Ein Markt mit Potenzial und ein Konzept mit Profit garantiert Einsteigern – ob Profi oder Novize - einen fliegenden Start in die Selbständigkeit.

Auf der Frankfurter Franchisemesse (09. – 11. November 2023) zählt EXTRAWURST im Reigen des internationalen Fastfood-Brands zu den "Shootingstars made in Germany". Die Franchise-Kette aus Schalksmühle im Sauerland überzeugt seine Gäste an bundesweit über 30 Standorten mit seiner Spitzenqualität „Wer einmal in einen "Langen Lüdenscheider," den Klassiker auf der Speisekarte gebissen hat, schmeckt sofort den Unterschied“, versichert Kim Hagebaum, Gründersohn und Geschäftsführer der EXTRAWURST Franchise GmbH. Der 180 Gramm schwere Topseller kombiniert Schweine- und Putenfleisch und verzichtet gänzlich auf Konservierungsstoffe. Den Geschmackstest können die Besucher der diesjährigen FRANCHISEEXPO direkt vor Ort an einem zum Messestand umfunktionierten original Container-Imbiss von EXTRAWURST machen. Treffpunkt: B 222.

Franchising auf Nummer sicher

Eine Erklärung für die Zukunftsfähigkeit des Franchise-Systems liefert Kim Hagebaum gleich mit: „In unruhigen Zeiten gehen Existenzgründer intuitiv auf Nummer sicher und bevorzugen erprobte Franchise-Systemen, welche die Grundbedürfnisse der Konsumenten befriedigen.“ Exakt das Profil von EXTRAWURST. Das Konzept des 1981 gegründeten Unternehmens reifte über Dekaden und wird seit 2006 im Franchising multipliziert. Das Geschäftsmodell ist patent- und markenrechtlich geschützt; und die Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband (DFV) verbürgt die Seriosität des Franchisegebers. Das Investment pro Imbiss-Stand beträgt rund 110.000 Euro und schafft das bei den Gästen angesagte stylische Ambiente, eine profilierte Speisekarte und appetitliche, hochqualitative Schnellgerichte. Einsteigern offeriert der Franchisegeber die komplette Unterstützung eines

PRESSEMITTEILUNG

etablierten und markterprobten Franchise-Systems: von der Standortwahl bis zum Marketing. Zu Beginn durchlaufen die Franchisenehmer eine dreiwöchige Schulung und arbeiten sich in klar strukturierte Prozesse auf operativer und Managementebene mit dem Systemhandbuch in Anlehnung an DIN ISO EN 9000ff. ein.

Satte Wachstumschancen

Die Wachstumschancen für potenzielle Franchisenehmer mit EXTRAWURST garantieren eine solide Perspektive bei der angestrebten Existenzgründung. Der Imbiss-Markt in Deutschland bietet ein unerschöpfliches Potenzial. Rund 100.000 Tonnen Bratwurst und 800 Millionen Currywürste gehen pro Jahr über den Tresen im Quick-Service-Restaurant-Business. Dabei macht der Geschmack den Unterschied. „In die Würste von EXTRAWURST gelangt nur hochwertiges Frischfleisch aus zertifizierten, deutschen Qualitätserzeugern und finden ausschließlich natürliche Gewürze Verwendung. Interne wie externe Analysen sichern beständig unsere Spitzenqualität“, versichert Hagebaum. Ein professionelles Qualitätsmanagement im Franchise-System sorgt dafür, dass die Marke jederzeit ihr Qualitätsversprechen einlöst. Im Ergebnis hebt sich EXTRAWURST klar von den tradierten „Pommes-Buden“ ab.

Systematische Erfolgsförderung

Das Coaching der Franchise-Partner geht weit über die Ersts Schulung vor Ort in der Franchise-Zentrale in Schalksmühle sowie per Online-Unterricht hinaus. Gerade die kontinuierliche Zusammenarbeit mit einem langjährigen Insider der Branche gewährleistet dem noch nicht so versierten, verkaufsstarken Unternehmer die Sicherheit, in einem abgesicherten Markt schnell und dauerhaft Fuß zu fassen. Zudem wird mit einer professionellen Software-Lösung gewährleistet, dass Betriebsvergleiche und Controlling durch Zusammenarbeit mit einem Steuerberater und Buchführungshelfer immer auf dem neusten Stand sind. Alle Partner von EXTRAWURST sind durch modernste Technik an einem Warenwirtschaftsprogramm angeschlossen. So erhält jeder Franchise-Nehmer seine individuellen Auswertungen über Nacht per Mail, die ihm ermöglichen seinen Standort genau zu analysieren und die Potenziale zu heben, wie es zum Beispiel Franchisenehmerin Branka Törpel aus Monheim am Rhein mit ihren fünf EXTRAWURST-Imbissständen gelingt.

Live auf der Messe: Stand B222