



**Domino's
Pizza**

**REAL
GOOD PIZZA**
Awesome
FRANCHISE



DOMINO'S IST MEHR ALS NUR PIZZA:

**DOMINO'S
BRINGS
PEOPLE
CLOSER**

Für Menschen ist es seit jeher ein Grundbedürfnis ihre Zeit miteinander zu teilen. Doch in einer technisch vernetzten Welt scheint die persönliche Distanz zwischen uns Menschen immer größer zu werden. Für uns bei Domino's ist es schon immer wichtig gewesen, Menschen zusammenzubringen. **Mit einem Essen, das wie kein anderes auf der Welt Menschen verbindet – Pizza!**

Wir sind fest entschlossen Distanz zwischen Menschen aufzuheben und Grenzen zu überwinden mit dem Essen, das sie am liebsten teilen. Wir bei Domino's verkaufen nicht bloß Pizza, wir verkaufen Spaß und pure Freude am Zusammensein.

Die Welt ist groß und wir sind da, um sie ein bisschen kleiner zu machen. Diese Absicht verfolgen wir täglich bei der Arbeit in unseren Stores, für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden gleichermaßen. Und wenn wir es schaffen, die Menschen zusammenzubringen, kann uns nichts mehr aufhalten. Unsere Mission ist also klar - **sell more Pizza, have more Fun** - immer mehr Menschen in den Genuss unserer Pizza zu bringen und die Freude daran an erster Stelle zu setzen. So erreichen wir unsere Vision **No 1 in People, No 1 in Pizza** zu sein.

UNSERE WERTE.

5

**DINGE, AN DIE WIR GLAUBEN
UND DIE WIR LEBEN.**

Sei großzügig und schaffe- glückliche Momente

Domino's hat seit vielen Jahren ein einfaches Motto: Sell more pizza, have more fun. Es ist der Spaß, den wir mit unseren Kund:innen teilen, der unsere Arbeit wirklich lohnenswert macht. Weil wir bei Domino's nicht nur Pizza verkaufen. Wir verkaufen Glück und die Freude am Verbundensein. Unser Optimismus, unser Einfühlungsvermögen und unsere Großzügigkeit stecken auch andere an.

Das Richtige tun, weil es das Richtige ist

Die Arbeit bei Domino's bringt eine große Verantwortung mit sich - die Verantwortung, sich um unser Team und die Gemeinschaften zu kümmern, die auf uns zählen. Wir halten uns an einen hohen Standard an Integrität und erkennen, wie wertvoll und doch fragil Vertrauen sein kann. Nur wenn wir uns vorbildlich verhalten und das Richtige tun, können wir das Erreichen, was wir persönlich und als Unternehmen erreichen wollen.

Das Unmögliche möglich machen

Wir haben große Ambitionen als Unternehmen. Wir werden sie jedoch nur erreichen, wenn wir alte Prozesse auf den Kopf stellen. Es gibt drei Haupttreiber im Lebensmittelgeschäft: schneller Service, faire Preise und gute Qualität. Wir wollen alle drei kompromisslos erfüllen. Wieder und wieder. Das erfordert außergewöhnliche Technologie und außergewöhnliche Menschen, aber wenn wir alle diese Vorteile bieten, sind wir unschlagbar.

Investieren, um zu binden

Wir bei Domino's streben nicht nur Zufriedenheit an, wir wollen Bindungen schaffen. Wir wollen mit Überzeugung ein brillantes Domino's-Erlebnis für jeden bieten. Wir werden in Ideen investieren und effizienter werden, wir wollen unsere Kund:innen besser verstehen und Innovationen vorantreiben, um auch die anspruchsvollsten Menschen zu begeistern. Wir werden bei allem, was wir tun, die Messlatte hoch legen.

Menschen helfen, über sich hinaus zu wachsen

Wir möchten, dass es den Menschen besser geht - unseren Teammitgliedern, unseren Franchisenehmer:innen und den Menschen in unserer Gesellschaft, die unser Zuhause ist. Wir haben klare wirtschaftliche Ziele. Und diese stehen im Einklang mit der Entschlossenheit, unseren Mitarbeitenden tolle Möglichkeiten sowie einen großartigen Arbeitsplatz zu bieten. Wir möchten alle darin unterstützen und bestärken, erfolgreich zu sein und zu wachsen - von der Basis bis zur Spitze.

LET'S MAKE A Time TRAVEL

Tom und James Monaghan eröffneten 1960 mit 900 geliehenen Dollar das Restaurant „DomiNick's“ in Ypsilanti / Michigan. Sieben Jahre später hat James seine Anteile gegen einen VW-Käfer eingetauscht, Tom den Namen zu „Domino's Pizza, Inc.“ geändert und den ersten

Franchise-Store eröffnet. Dann geht es Schlag auf Schlag: 1978 öffnet der 200. Store, 1983 der tausendste Domino's, und 1989 sind es bereits 5.000 Betriebe. Heute begeistern weltweit über 18.000 Stores unsere Kund:innen täglich mit frischer, heißer Pizza und technischen Innovationen.

Domino's ist Weltmarktführer im Bereich Pizza Home Delivery. Als Franchisesystem expandiert Domino's Pizza international mit Franchisenehmer:innen und vergibt auch Masterlizenzen für ganze Ländermärkte.

Der derzeit größte Masterlizenznehmer mit über 3.600 Stores ist die Domino's Pizza Enterprises (DPE) mit Sitz in Brisbane / Australien. Die DPE hält die Lizenzen für aktuell 13 Märkte in Europa, Asien und Australien.

Tom Monaghan und sein Bruder James gründen „DomiNick's“, ein Pizzageschäft in Ypsilanti, Michigan.

Eröffnung des ersten Franchise-Büros.

Eröffnung des 1.000 Domino's Stores weltweit sowie des ersten Stores in Australien.

1960

1961

1967

1968

1993

Tom Monaghan benennt sein Unternehmen in „Domino's Pizza Inc.“ um.

Eröffnung des ersten Domino's Stores außerhalb von Michigan.

DOMINO'S
PIZZA



Im Jahr 2016 erwirbt DPE die Rechte für den deutschen Markt und übernimmt den damaligen Marktführer Joey's Pizza, die Domino's Pizza Deutschland GmbH wird gegründet. Im Jahr 2018 erfolgt dann die Übernahme von Hallo Pizza und Domino's Deutschland wächst auf über 300 Stores.

Mit einem überarbeiteten Sortiment, modernem Store-design, großen Marketing-investitionen und technischen Neuerungen für Franchisepartner:innen und Kund:innen stellt sich Domino's in Deutschland neu auf.
Aber Deutschland ist noch

lange nicht satt und es ist noch jede Menge Platz für frische Pizza, heiß geliefert in Bestzeit. Seit 2020 haben wir bereits über 70 organische Neueröffnungen gefeiert und planen langfristig auf über 1.000 Stores in Deutschland zu wachsen. Dazu suchen wir motivierte Franchise-partner:innen.

Domino's kommt in die Niederlande, wo heute unser EU-Headquarter steht.

www.dominos.com geht online und Domino's erzielt einen Rekordumsatz von 2,8 Milliarden Dollar.

1989

1995

1996

Der erste Domino's Store auf dem afrikanischen Kontinent öffnet seine Türen.

Eröffnung des 2.000. Stores außerhalb der USA.

1997

2000

2001

Eröffnung des 1.500. Stores außerhalb der USA.

Domino's eröffnet den 7.000. Store in New York

Verkauf der Domino's Pizza Masterlizenzen in einer Reihe europäischer Domino's-Länder an Domino's Pizza Australia (Domino's Pizza Enterprises Ltd.).

2006

2008

Eröffnung des 100. Stores in den Beneluxländern, weltweit gibt es nun 9.386 Stores.

Unter dem englischen Masterfranchisenehmer Domino's Pizza Group UK & Ireland plc eröffnet der erste neue Domino's Store in Berlin.

2010

27 Jahre nach der Eröffnung des ersten Stores außerhalb der USA eröffnet die US-Marke Domino's Pizza am 21. Juni den 5.000. Store in Köln.

2012

2013

Domino's Pizza Enterprises Ltd. erwirbt 75% der Anteile an Domino's Pizza Japan.

2015

1.500 Stores innerhalb von Domino's Pizza Enterprises Ltd. werden geknackt;

Domino's Pizza Enterprises Ltd. wird mit einem Anteil von 70% Master-Franchisenehmer in Deutschland.

Zeitgleich findet die Übernahme des deutschen Marktführers „Joey's Pizza“ statt.

2016

Der 2000ste europäische Store eröffnet in Hamburg. Weltweit gibt es jetzt 16.000 Stores.

Übernahme der deutschen Nummer zwei „Hallo Pizza“ durch Domino's Pizza Enterprises Ltd.

Der 250. Store in Deutschland wird Ende Oktober in Offenbach Realität.

Safety First: Domino's Deutschland bietet seinen Kunden ab sofort eine kontaktlose Lieferung an. Der neue Service dient dem Schutz von Kunden und Mitarbeitern aufgrund der wachsenden Ausbreitung des Coronavirus.

Domino's Pizza Deutschland wird als Franchisesystem des Jahres ausgezeichnet und eröffnet im Mai den 400. Store in Neustadt an der Weinstraße. Als erste QSR Kette führt Domino's Pizza Deutschland den Nutri-Score ein und initiiert das Domino's Pork Commitment. In Berlin rollte für 5 Wochen der erste semi-autonome Lieferroboter der eine offizielle Genehmigung für den Betrieb im öffentlichen Raum hat.

2018

2019

2020

2021

2022

Der 10.000. internationale Domino's Store außerhalb der USA öffnet am 28. März in der IBC Mall in Shenzhen China.

In Deutschland eröffnet derweil der 300. Store in Magdeburg.

Der 3.000 Store unserer Unternehmensgruppe wird in Dresden eröffnet. Um das zu feiern pflanzt unser Netzwerk 3.000 Bäume in Afrika, Asien und Südamerika.

**JETZT IST ES
AN DER ZEIT,
GEMEINSAM
NOCH GRÖßERES
ZU SCHAFFEN**

WE DO THE
RIGHT THING
BECAUSE IT IS THE RIGHT
THING TO DO!

Das Richtige tun, einfach, weil es das Richtige ist, ist Teil unserer **Domino's DNA!** Deshalb ist für uns nachhaltiges Denken und Handeln auch nichts, was wir erst neu lernen müssen. Wir tun es bereits. Dennoch haben auch wir als Unternehmen uns ambitionierte Ziele gesetzt. Denn wie in vielen anderen Bereichen auch, möchten wir nicht nur einfach dabei sein oder gar hinterherlaufen, sondern vorweggehen und für andere ein Vorbild sein.

Unsere Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit haben wir unter einem großen Motto zusammengefasst – **Domino's for Good!**

DAMIT MEINEN WIR
SÄMTLICHE THEMEN,
DIE DARAUF EINZAHLEN,

dass wir ein guter Nachbar sein möchten,
Our Community – Unser soziales Umfeld

unsere Produkte aus guten Zutaten bestehen sollen,
Our Food – Unsere Produkte

wir für unsere Umwelt nicht nur so wenig wie nötig,
 sondern so viel wie möglich tun wollen,
Our Environment – Unsere Umwelt

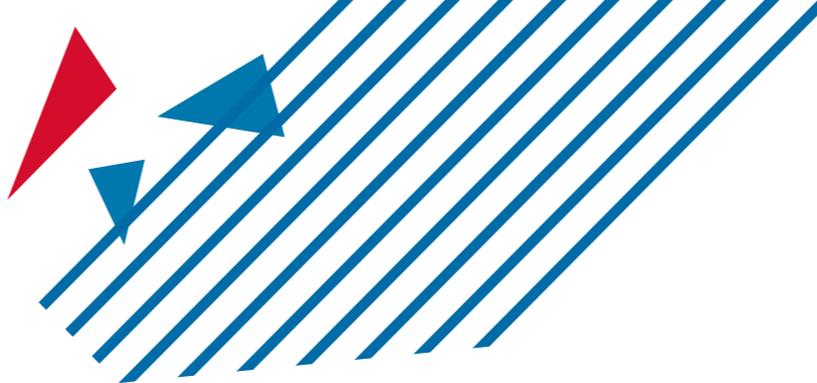
wir unsere Mitarbeiter:innen in den Stores und in der Zentrale fördern und sehen möchten, wie sie über sich hinauswachsen
Our People – Unsere Mitarbeiter:innen

unsere Kund:innen gegenüber transparent sind
 und sie sich auf uns und unser Angebot verlassen können.
Our Customers – Unsere Kund:innen

Dies sind die fünf Säulen von Domino's for Good – die fünf Schwerpunkte, unter denen wir alle Maßnahmen und Aktivitäten zusammenfassen, die uns dabei helfen, unsere Mission zu erfüllen.

Unsere ‚Mission Positive‘ – bei der wir mehr zurückgeben, als man von uns erwartet und wir das Ziel verfolgen, dass es „a better slice for everyone“ – „ein besseres Stück für alle“ geben kann. Wir wissen, dass niemand alles tun kann, dass aber jede:r einen Beitrag leisten kann und selbst kleine Veränderungen eine große Wirkung haben können.

Zusammen sind wir Domino's for Good und gemeinsam können wir einen Beitrag zur ‚Mission Positive‘ leisten.



Our people:

Wir helfen unseren Mitarbeiter:innen zu wachsen und sich zu entwickeln.

Das bedeutet, einen existenzsichernden Lohn zu zahlen, Chancengleichheit und Vielfalt zu fördern und in die Ausbildung zu investieren.

Our Food:

Wir möchten die bestmögliche Qualität anbieten. Produkte, die gut schmecken, frei sind von künstlichen Zusatzstoffen, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten und auf verantwortungsvolle Art hergestellt sind.

Our Customers:

Wir wollen Fans fürs Leben. Was unsere Kund:innen bei uns bekommen, soll immer ein Genuss sein. Wir sprechen offen und transparent darüber, was sie bei uns erwartet, wie unsere Pizza hergestellt wird und woher unsere Zutaten kommen.

Our Community:

Wir möchten gemeinsam mit den Franchisepartner:innen und Store-Mitarbeiter:innen ein wichtiger Teil der Nachbarschaft sein. Wir sind in Krisenzeiten da und unterstützen unser soziales Umfeld durch Spendensammlungen und Sachspenden. Mit unserem langjährigen Feed-the-Need-Programm spenden wir regelmäßig heiße Pizzen an Menschen in Not oder als besonderen Dank zum Beispiel an die Mitarbeiter:innen der Gemeinden.

Our Environment:

Wir möchte so viel wie möglich für das Wohl unseres Planeten umsetzen und so einen Beitrag zur Regeneration der Natur leisten. Wir erreichen dies unter anderem durch die Nutzung von erneuerbaren Energien, Abfallvermeidung sowie die stetige Verbesserung unserer Verpackungen.



ALLE ZEICHEN STEHEN AUF WACHSTUM

Domino's Pizza ist schon heute Marktführer im Segment Pizza Home Delivery, aber wir ruhen uns nicht auf unseren Erfolgen aus, sondern entwickeln unser System, wie auch unser Store Netzwerk, ständig weiter. Unser Ziel? 1.000 Domino's Stores in Deutschland!

Klingt hoch gegriffen? - Nein, gar nicht!

Wir wollen, dass jede:r in den Genuss einer heißen Domino's Pizza kommen kann. Bisher kann sich aber nur etwa jede:r Vierte bei Domino's eine Pizza zur Lieferung bestellen. Es gibt also noch ausreichend Städte, die wir erschließen können. Und während unser Store Netzwerk wächst, werden unsere Liefergebiete selbst immer kleiner. Warum? Weil wir ganz nah an unseren

Kund:innen sein wollen, um den bestmöglichen Service und ein unschlagbares Produkt zu einem fairen Preis liefern zu können. Hat sich Domino's in einem Markt erstmal etabliert, suchen wir gemeinsam mit unseren Partner:innen nach Optimierungspotenzial, um noch kürzere Wege und noch effizientere Arbeit in den Stores zu erreichen. Viele Partner:innen teilen so ihre bestehenden

Liefergebiete, eröffnen weitere Stores und erreichen damit eigenes Wachstum und vielseitige Synergien.

Deutschland bietet also noch viel Potenzial für Expansion und Du kannst Teil unserer Mission1000 sein!

#Mission1000

**400+****Stores in Deutschland****188****Franchisepartner:innen****Lieferzeit pro
Store 2021****Verkaufte Pizzen 2021****111****Franchise-
partner:innen
mit > 1 Store****350.000.000**
Netto-Umsatz 2021**23****Eröffnungen 2020****40****Eröffnungen 2021** **2,5****Stores / Franchisepartner:in**

DAS DOMINO'S FRANCHISE MODELL

Nichts ist wichtiger als die richtige Geschäftsidee und der richtige Partner, wenn man sich selbstständig machen will.

Weltweit über 18.000 Domino's Stores zeigen, dass sich unser Geschäftsmodell bewährt hat.

Was macht uns aus?

Erfolgreich mit Franchise.

Domino's vergibt Lizenzen an Franchisepartner:innen. Franchising ist unter Existenzgründer:innen beliebt, denn dieses Konzept bringt viele Vorteile und erleichtert den Start in die Selbstständigkeit. Domino's bewährt sich seit Jahren, und dennoch optimieren wir unser System stetig weiter. Du profitierst von unserer Expertise, unserer Unterstützung in allen Phasen der Selbstständigkeit und einer starken weltweit bekannten Marke. Außerdem stärkt ein erprobtes Konzept Deine Verhandlungsposition in Finanzierungsgesprächen und bei der Suche nach Standorten.

Das Delivery-Geschäft boomt.

In der hektischen modernen Welt bleibt wenig Zeit, um zwischen Arbeit und Freizeit auch noch zu kochen. Trotzdem will natürlich niemand beim Essen auf Qualität verzichten. Im Gegenteil: Frisch soll es sein, richtig lecker soll es schmecken, und schnell soll es gehen. Der Außer-Haus Markt in Deutschland befindet sich seit Jahren, nicht zuletzt seit der Corona-Pandemie, auf einem stetigen Aufwärtstrend und Pizza ist nach wie vor das beliebteste Liefergericht. Genau hier kommt Domino's ins Spiel.

Unser Markenversprechen begeistert.

Du begeisterst Deine Kund:innen täglich mit frischer, heißer Pizza, in Rekordzeit geliefert und mit technischen Innovationen, die einen echten Mehrwert bieten und Spaß machen. Die Basis unseres gemeinsamen Erfolges ist außergewöhnliche Leistung. Wir alle setzen jeden Tag unsere Kraft, unser Wissen und unser Können ein. An jedem Standort und in der Systemzentrale in Hamburg. Das spüren Kund:innen bei jedem Kontakt mit unserer Marke.

Unsere Produkte kommen an.

Domino's setzt auf Qualitätsprodukte, die speziell auf die Vorlieben des jeweiligen Landes abgestimmt sind. Die Pizza ist unser Star. Aber wir wären nicht Domino's, würden wir neben Pizza nicht noch viele weitere Leckerbissen beherrschen: Pastagerichte, Salate, allerlei Snacks und verschiedene Desserts. Wir gehen auf die Wünsche unserer Kund:innen ein, bieten innovative Aktionsangebote und regelmäßig neue Produkte.

Unsere Qualität überzeugt.

Wir machen unseren Teig täglich frisch von Hand und unsere Stores werden dreimal wöchentlich mit frischen Zutaten beliefert. Das kann man schmecken – und somit auch viel besser verkaufen!

Hungry to be better.

Wir setzen auf technische Innovation, um unseren Kund:innen immer schnellere und einfachere Bestellungen und Lieferungen zu ermöglichen. Dabei haben wir stets auch unsere Franchisepartner:innen im Blick und unterstützen sie mit modernen Management Tools, um die Arbeit im Store noch effizienter zu gestalten.

Wir nehmen unsere Verantwortung ernst.

Als System sind wir uns unserer Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitenden, Kund:innen und der Gesellschaft, in der wir leben, bewusst. Von der „Domino's Partners Foundation“, die in Not geratene Dominoids unterstützt, der Einführung des Nutri-Score durch uns als erste QSR-Kette in Deutschland bis hin zur stetigen Reduzierung des CO₂-Fußabdruckes entlang unserer Lieferketten, verfolgen wir in allen Bereichen unseres Business anspruchsvolle Nachhaltigkeitsziele. Denn wir wollen unseren Beitrag leisten, die Welt ein bisschen besser zu machen.



EIN STARKER PARTNER AN DEINER SEITE

So viel Eigenständigkeit wie möglich, so viel Unterstützung wie nötig.

Mit Domino's startest Du Dein Business mit einem starken Partner an Deiner Seite und erhältst professionelle Unterstützung, die Dich in jeder Phase Deiner Selbstständigkeit nach vorne bringt. Unser Leistungspaket kann sich sehen lassen!

Wir unterstützen Dich von Beginn an. Um die Standortsuche und Einrichtungsplanung musst Du Dir nicht den Kopf zerbrechen, dafür hast Du unsere **Expansionsabteilung**. Daher kannst Du Dich voll auf Deine Aus- und Weiterbildung in unserer **Domino's Akademie** konzentrieren.

Die Abläufe in unseren Betrieben sind durchdacht und effizient. **Modernste Management-Tools** erleichtern Dir die tägliche Arbeit und bieten einen echten **Mehrwert für Deine Kund:innen**. Du kannst dich dadurch noch besser auf die Entwicklung Deines Teams und die Lieferung eines exzellenten Produktes fokussieren. Außerdem kannst Du jederzeit auf unsere **Franchise-Beratung vor Ort** und den **Support der Domino's Systemzentrale** zählen. Wir haben sogar einen eigenen **Domino's Bookkeeping Service (DBS)**, den Du in Anspruch nehmen kannst.

Als Teil unserer globalen Community profitierst Du von **internationalem Know-How** und ständigen **Innovationen** und außerdem von **Einkaufsvorteilen**, die wir durch unsere Größe erzielen.

Unser **professionelles Marketing** und der hohe Wiedererkennungswert unserer bekannten Marke steigern die Nachfrage, und mit dem **perfekten Marketing-Mix** unterstützen wir eine schnellere Umsatzentwicklung Deines Betriebes.

Beim Weltmarktführer bist Du Teil einer **großen Gemeinschaft** und genießt den **intensiven Austausch** mit anderen Partner:innen und Domino's Expert:innen aus aller Welt. Gemeinsam brechen wir Grenzen auf und wachsen ständig über uns hinaus. Wieder und wieder.

KONDITIONEN FÜR EINE INVESTITION IN

Deine Zukunft

Der Start als Franchisepartner:in bei Domino's ist eine Investition in Deine Zukunft.

Investitionsübersicht

| | |
|--|------------------|
| Kosten des Mietobjektes* | 10.000 € |
| Bau- bzw. Umbaumaßnahmen ** | 160.000 € |
| Arbeitsgeräte, Einrichtung und Kleinteile ** | 130.000 € |
| Summe Bau- und Einrichtungskosten | 300.000 € |
| Erstausstattung Arbeitskleidung und Liefertaschen ** | 3.500 € |
| Erstbestellung Warenlager ** | 6.000 € |
| Erstbestellung sonstiger Betriebsbedarf ** | 3.500 € |
| Fuhrpark (Leasing-Anzahlung) ** | 5.000 € |
| Summe Erstbestellungen Betriebsbedarf | 18.000 € |
| Einmalige Franchisegebühr | 15.000 € |
| Gebühr für Training und Eröffnungsmanagement | 10.000 € |
| Software-Lizenzgebühr | 4.500 € |
| Summe Einstiegsgebühren | 29.500 € |
| Voraussichtliche Netto-Investitionssumme | 347.500 € |

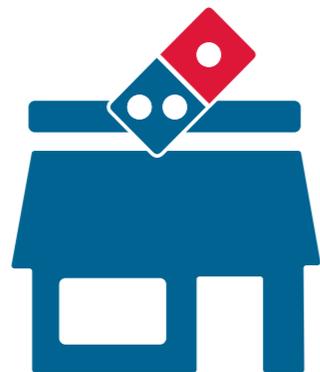
* evtl. anfallende Maklergebühren und/oder Mietkosten während der Umbauphase

** es handelt sich um Durchschnittswerte, die tatsächlichen Kosten sind abhängig vom Standort und der individuellen Planung

zzgl. variablen, gründungsbedingten Vorlaufkosten, wie z.B. Unterbringungskosten während der Ausbildung, Finanzierungskosten und/oder Liquidität für Deine Lebenshaltungskosten, sowie Startinvestitionen, wie Eröffnungswerbung der ersten Monate.

Laufende Gebühren: Franchisegebühr (6% vom Netto-Umsatz), Nationaler Werbebeitrag (5% vom Netto-Umsatz), Webshop-Gebühr, IT-Support

zzgl. reguläre Betriebskosten eines gastronomischen Lieferbetriebes: Waren, Personalkosten, Miete und Nebenkosten, individuelle Kosten für lokale Werbemaßnahmen, Betriebsmittel, Verwaltungskosten, etc.



DEIN WEG ZUM EIGENEN

Store



DU PASST ZU UNS, WENN...

- ... **Du Pizza liebst** - ist doch klar!
- ... Du eine hohe **Leistungsbereitschaft** zeigst und Lust hast, die Ärmel hochzukrempeln und mit anzupacken.
- ... Du eine **ausgeprägte Kundenorientierung** hast und soziale Kompetenzen wie Teamfähigkeit, Kritikfähigkeit und Toleranz.
- ... Du gern **Teil einer Gemeinschaft** bist und Dich im Sinne des Systemwohls unterordnen kannst.
- ... Du genauso **erfolgshungig** bist wie wir und danach strebst, Dich und Dein Business permanent weiterzuentwickeln.



DOMINO'S PIZZA IST NICHT DAS PASSENDE SYSTEM FÜR DICH, WENN...

- ... Du denkst, dass allein **unsere Marke für Deinen Erfolg garantieren wird**.
- ... Du **nur eine Kapitalanlage suchst**, aber nicht bereit bist, selbst mitanzupacken und Dein Herzblut in die Entwicklung Deines Teams und den Erfolg Deines Unternehmens zu stecken.
- ... Du **nicht bereit** bist, **unternehmerisches Risiko zu tragen**.
- ... **Du einfach mal schauen willst**, ob Selbstständigkeit zu Dir passt, und nicht gewillt bist, ein bis zu 12-wöchiges, kostenpflichtiges Ausbildungsprogramm zu durchlaufen, um das Geschäft von der Pike an zu verstehen.



BENÖTIGTE BEWERBUNGSUNTERLAGEN



DOMINO'S FRAGEBOGEN

(verfügbar auf dominos.de/franchise)



LEBENSLAUF



KOPIE DEINES PERSONALAUSWEISES/ PASSES UND/ODER AUFENTHALTSTITELS



SCHUFA-AUSKUNFT



FÜHRUNGSZEUGNIS



NACHWEIS ÜBER MINDESTENS € 60.000 EIGENKAPITAL*

*Du kannst das nötige Eigenkapital noch nicht aufbringen? Du hast auch die Möglichkeit, Dich über die Store-Laufbahn zur Franchisepartner:in entwickeln! Über unsere Akademie bieten wir allen Mitarbeitenden das Talentförderungsprogramm „Stars for Success“ an, in dem Du Dich intensiv zu weiterbildest und Dir darüber hinaus Gebührenguthaben und attraktive Konditionen für Deinen ersten Store sichern kannst!



DIE NÄCHSTEN Schritte

Du hast Dich umfangreich über die Marke Domino's und unser Franchisesystem informiert.

Du schickst uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an franchise@dominos.de oder über das Formular auf unserer Website www.dominos.de/franchise

Wir melden uns bei Dir, vereinbaren ein Telefon Erstgespräch und lernen einander kennen.

In einer 5-tägigen Hospitation erhältst Du einen umfassenden Einblick in unser Tagesgeschäft, du packst mit an und du kannst dem/der betreuenden Franchisepartner:in alle Fragen stellen

In unserem Zweitgespräch erhältst Du einen tieferen Einblick in den Investitionsbedarf und Deine Erfolgchancen, aber auch die Risiken, die mit Deiner Existenzgründung einhergehen können.

Im Anschluss erhältst Du das Dokument zur vorvertraglichen Aufklärung.

Du lernst den zuständigen Market Manager Deiner Wunsch-Region kennen. Ihr sprecht über mögliche Standorte, sowie detaillierter über den Alltag im Store und die Unterstützung der Systemzentrale.

Wenn wir uns dann entscheiden, zusammen erfolgreich zu werden, gehen wir gemeinsam auf Standortsuche.

Mögliche Standorte werden intern von unserem Team ausführlich geprüft, dabei berücksichtigen wir die Lage selbst, sowie die Mietkonditionen und die operative wie bauliche Umsetzbarkeit.

Passt der Standort, gehen wir in den Projektstatus. Die Einrichtungsplanung, das gesamte Projektmanagement, sowie die Mietvertragsverhandlungen übernehmen wir für Dich.

Wir planen Deine Investition, Unterstützt von Deinem künftigen Franchise Consultant erstellst Du dann Deinen Businessplan und bemüht Dich um eine Finanzierungszusage - auch hier stehen wir Dir unterstützend zur Seite.

Jetzt unterzeichnest Du Deinen Domino's-Franchisevertrag.

Sobald die Baugenehmigung in Aussicht ist, startest Du intensiv in Deine Ausbildung.

Unser Team im Opening Management wird Dich bei allen vorbereitenden Arbeiten zur Eröffnung eng begleiten, von der Personalsuche bis zur Marketingplanung.

Es ist so weit, Deine große Store-Eröffnung steht an!



REAL
GOOD
Pizza



**Domino's
Pizza**

Wir freuen uns auf Deine Kontaktaufnahme!

Domino's Pizza Deutschland GmbH
Am Sandtorkai 75-77
20457 Hamburg
040 450 233 0
franchise@dominos.de

Mehr Informationen findest Du unter:
dominos.de/franchise



**FRANCHISESYSTEM
DES JAHRES 2022**

EINE AUSZEICHNUNG DES
DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDES

