

# Planspiel: Weekend Pizza

*Das 3-Tage-Woche-Pizza-Franchise für moderne Gründerinnen*



## 1. Unternehmensidee

Weekend Pizza ist ein minimalistisches Franchise-Restaurant-Konzept, das nur an drei Tagen geöffnet ist:

- Freitag
- Samstag
- Sonntag

Es gibt nur Pizza – keine Pasta, keine Salate, keine Desserts.

Das Konzept richtet sich an Gründer\*innen, die eine Work-Life-Balance wollen, aber trotzdem ein modernes gastronomisches Geschäft betreiben möchten.

Kernidee:

*Konsequent reduziertes Menü + kurze Öffnungszeiten + effiziente Abläufe = profitabel trotz kleiner Arbeitswoche.*

## 2. Warum funktioniert das Konzept?

- 70 % des gesamten Wochen-Gastro-Umsatzes entsteht am Wochenende
- Weniger Öffnungstage → weniger Personal → weniger Fixkosten
- Fokus auf ein Produkt → schneller Service, weniger Fehler, weniger Warenlager
- Franchise-Standardisierung → hohe Skalierbarkeit
- Lifestyle-Marke → modernes Gründen mit „3-Day-Owner-Life“

### **3. Produktangebot**

#### **A. Menü (Minimalistisch)**

- 6–8 Pizzen
- vegane & vegetarische Optionen
- 1 Wochenpizza (Special)
- Softdrinks / Craft-Limonaden

Keine Pastagerichte, keine komplizierten Speisen → maximale Effizienz.

#### **B. Qualitätsversprechen**

- Hochwertige Zutaten
- Teig-Reifezeit 48–72 h
- Nachhaltige Verpackung
- Lokale Produkte, wo möglich

### **4. Zielgruppen**

#### **A. Kunden**

- Wochenend-Foodies
- Familien & Freundesgruppen
- junge Zielgruppen (15–35)
- Feierabend- & Event-Publikum
- Veganer/Vegetarier
- Menschen, die hochwertige Pizza suchen

#### **B. Franchise-Nehmer**

- Work-Life-Balance-orientierte Gründer
- Quereinsteiger ohne Gastroerfahrung
- Menschen, die ein zweites Standbein wollen
- Eltern, Freelancer, Teilzeit-Selbstständige

### **5. Standortkonzept**

- kleine bis mittlere Städte (20.000–150.000 Einwohner)

- Zentrumsnähe, Laufkundschaft
- 40–100 m<sup>2</sup> Ladenfläche
- inkl. Abholfenster & Lieferoption

## 6. Geschäftsmodell

### A. Einnahmen

- Verkauf von Pizza + Getränken
- Lieferung (Kooperation mit Lieferdiensten oder eigene Fahrer)
- Wochenend-Events (Pizza Night Styles, DJ-Abende)
- Merch (T-Shirts / Cap / Sauce)
- Franchisegebühren

### B. Franchise-Modell

- einmalige Einstiegsgebühr
- monatliche Franchisegebühr (fix oder Umsatzbeteiligung)
- gemeinsamer Einkauf
- Marketing & Schulung
- Standortberatung
- Qualitätskontrollen

## 7. Kostenstruktur (fiktiv)

### A. Startinvestitionen pro Franchise-Restaurant

Bereich	Kosten
Pizzaofen (Steinofen / Elektroofen)	12.000 €
Küchentechnik	16.000 €
Umbau & Möblierung	25.000 €
Kasse / IT / Software	4.000 €
Franchisegebühr Start	10.000 €

Bereich	Kosten
Erstausstattung Lebensmittel	3.000 €
Marketing Eröffnung	5.000 €
Gesamt	75.000 €

#### B. Monatliche Fixkosten

Bereich	Kosten
Miete	1.800 €
Nebenkosten	500 €
Personal (2–4 Personen, 3 Tage)	4.500 €
Franchisegebühr	600 €
Marketing	300 €
Sonstiges	500 €
Gesamt/Monat	8.200 €

#### C. Deckungsbeitrag

- Pizza-EK: 1,20–1,70 €
- Pizza-VK: 10,90–14,90 €
- Marge pro Pizza: ca. 10 € brutto

Break-even pro Wochenende = ca. 300–350 Pizzen  
(100–120 Pizzen pro Tag)

### 8. USP – Warum Weekend Pizza anders ist

- Lifestyle-Franchise: 3-Tage-Woche statt 70h-Gastrostress
- Fokus = Geschwindigkeit + Qualität
- Hohe Margen durch Pizza-only-Ansatz
- Einfache Skalierbarkeit

- Attraktiv für Quereinsteiger
- Geringes Risiko aufgrund kurzer Öffnungszeiten

## 9. Prozessablauf (Planspiel)

1. Auswahl eines möglichen Franchise-Standortes
2. Erstellen eines Mini-Businessplans
3. Kalkulation von:
  - Pizza-Margen
  - Personalbedarf
  - Break-Even
4. Erstellen eines Marketing-Konzepts:
  - Wochenend-Events
  - Social Media
  - Influencer-Lokaltour
5. Teamrollen einteilen
6. Pitch für den Franchisegeber vorbereiten
7. Präsentation & Auswertung

## 10. SWOT-Analyse

### Strengths

- klares Produkt
- hoher Wochenendumsatz
- geringe Fixkosten
- attraktives Franchise-Modell
- einfache Schulung & Betriebsabläufe

### Weaknesses

- Umsatz auf 3 Tage begrenzt
- Pizza-Markt ist umkämpft
- Lieferservice-Konkurrenz

- Abhängigkeit vom Wochenende

#### Opportunities

- Trend zu Work-Life-Balance
- Franchise kann schnell skalieren
- Social-Media-Branding (Hipster-Marke)
- Events als Umsatztreiber

#### Threats

- steigende Lebensmittelpreise
- neue Gastro-Trends
- Lieferplattformen als Konkurrenz
- Inflation & Konsumzurückhaltung

### 11. Wettbewerbsanalyse

Konkurrent	Konzept	Unterschied zu Weekend Pizza
Domino's	Lieferung & Pizza	keine 3-Tage-Woche, hoher Arbeitsdruck
L'Osteria	Restaurant mit Pasta	Menü zu komplex
Vapiano	Full Service	hoher Personalbedarf
lokale Pizzerien	Vielfalt	kein klarer Fokus, keine Marke

### 12. Rollen

1. CEO / Strategie
2. Finanzen (Preise, Kosten, Break-Even)
3. Marketing & Social Media
4. Standortanalyse
5. Produkt & Qualität
6. Personalplanung
7. Franchise-Management

## 13. Aufgaben

### A. Geschäftsmodell entwickeln

- Preise
- Menüauswahl
- Öffnungszeiten
- Design

### B. Standortanalyse

- Einwohner
- Konkurrenz
- Mietpreise

### C. Finanzplanung

- Fixkosten
- Deckungsbeiträge
- Break-even
- Gewinn/Umsatz pro Wochenende



### D. Marketingstrategie

- Branding
- Wochenend-Events
- Influencer + TikTok
- Vorverkauf über App

### E. Pitch erstellen

- Warum Weekend Pizza?
- Warum ihr als Franchise-Partner?
- Warum ist das Modell nachhaltig profitabel?

## 14. Pitch-Blueprint

1. Ausgangsproblem 
2. Lösung 
3. Marke & Story

4. Produktangebot
5. Standort & Zielgruppe
6. Geschäftsmodell
7. Finanzen & Break-Even
8. Franchise-Vorteile
9. Vision & Skalierung
10. Investmentbedarf

## 15. Infomaterial:

