

## BERRA – gute Karten in der Gastronomie

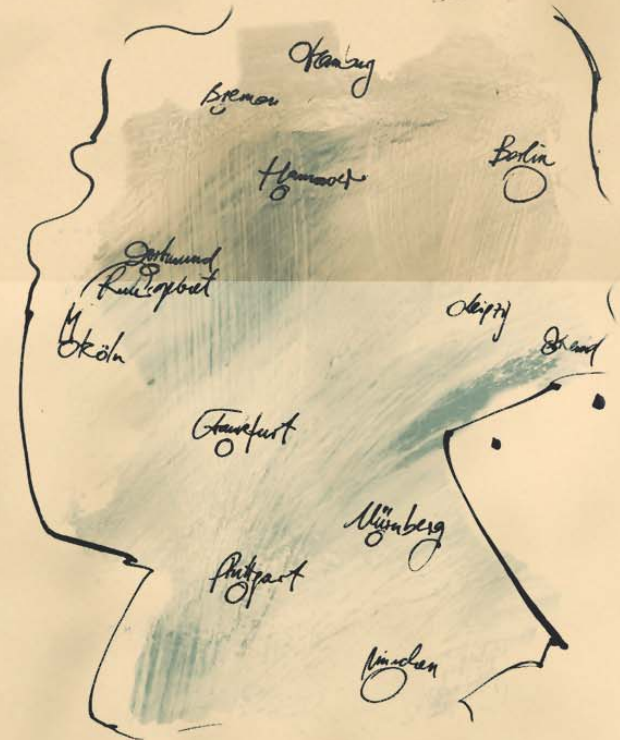
Seit 1993 führt BERRA Advertising Agency GmbH Gastronomie und Getränkehersteller zusammen. Als Schnittstelle zwischen Anbietern und Abnehmern unterstützen wir den Gastronomen mit professioneller Werbung – und bieten der Industrie transparent planbares Gastronomiemarketing in einer Form, die vorher nicht möglich war. Als einer der führenden deutschen Szenemarketing-Spezialisten erschließen wir neue Wege der Distribution und Kommunikation im Gastronomiebereich, die überholte Wertschöpfungsketten straffen und damit allen Beteiligten zugute kommen – unser Beitrag für eine lebendige Gastronomielandschaft mit einer attraktiven Angebotsvielfalt.

BERRA Advertising Agency GmbH  
Braunsberger Feld 11  
51429 Bergisch-Gladbach

Fon: 02204.20178-0  
Fax: 02204.20178-50

E-Mail: [maiwurm@berra.de](mailto:maiwurm@berra.de)  
Web: [www.berra.de](http://www.berra.de)

# DAS BERRA Franchise Konzept



# Die Richtigen Karten

Sie haben Spaß am Verkaufen, fühlen sich in der Gastronomie zu Hause und suchen eine Geschäftsidee, um damit schnell und zuverlässig Geld verdienen zu können?

Dann geht es Ihnen wie uns, als wir 1993 mit dem BERRA- Gastronomiekonzept an den Markt gingen. Die Idee war simpel:

**Wir verkauften aufgeschlossenen  
Gastronomen  
hochwertige Getränke- und Speisekarten.**



Für Getränke- Logos und Anzeigen von Getränke- und Tabakwarenherstellern, die wir in den individuell gestalteten Karten unterbrachten, erhielten wir von der Industrie Werbekostenzuschüsse, die wir an die Gastronomen weitergaben.

So hatte jeder etwas davon: die Gastronomen, die Getränkehersteller und wir.

Schon bald konnten wir uns eine Mannschaft verkaufstarker Außendienstler leisten – und ein ausgefeiltes Internetsystem, das die Gestaltung und Produktion der Karten mittlerweile für jeden zum Kinderspiel macht:

Speisen, Getränke und Preise eingeben, Gastronomie-Logo hochladen, gewünschte Anzeigen anklicken und Layout auswählen – fertig.

Zwei Wochen später kommen die fertig kaschierten Karten aus der Druckerei. Schon im ersten Jahr hatten uns Gastronomie und Getränke- Industrie als willkommene Schnittstelle für Ihr Marketing akzeptiert. Und unsere Arbeit war zu einem angenehmen Büro- Job mit verlässlich wachsendem Einkommen geworden.

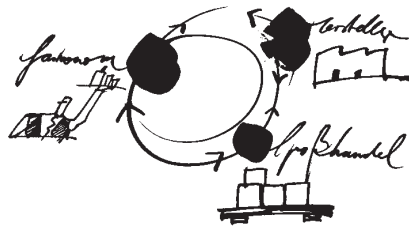
## Schon einmal an Gastronomiemarketing gedacht?

# Erfolgsideen sind einfach

**Zugegeben**, nicht immer war der Weg zum heutigen Erfolgskonzept ganz einfach. Zu erst einmal musste das Vertrauen der Getränkehersteller gewonnen und ein allgemeingültiges Preisgefüge für die Werbekostenzuschüsse verhandelt werden.

**Lange** haben wir auch daran gefeilt, ein System zu entwickeln, das tatsächlich automatisiert über das Internet wunderschöne Karten erstellt – und von jedem Außendienstmitarbeiter ohne Grafik- und Produktionskenntnisse einfach über einen gängigen Internetbrowser bedient werden kann.

**Alle** diese Steine haben wir nach einander aus dem Weg geräumt. Und damit ein bewährtes Erfolgskonzept entwickelt, das Sie als Franchisenehmer direkt nutzen können, und zwar ganz nach Ihren Möglichkeiten:



**Wenn** Sie ohne großen Aufwand starten möchten, fangen Sie einfach so an wie wir damals, und besuchen Sie doch erst einmal selber die Gastronomiebetriebe in Ihrer Nähe.

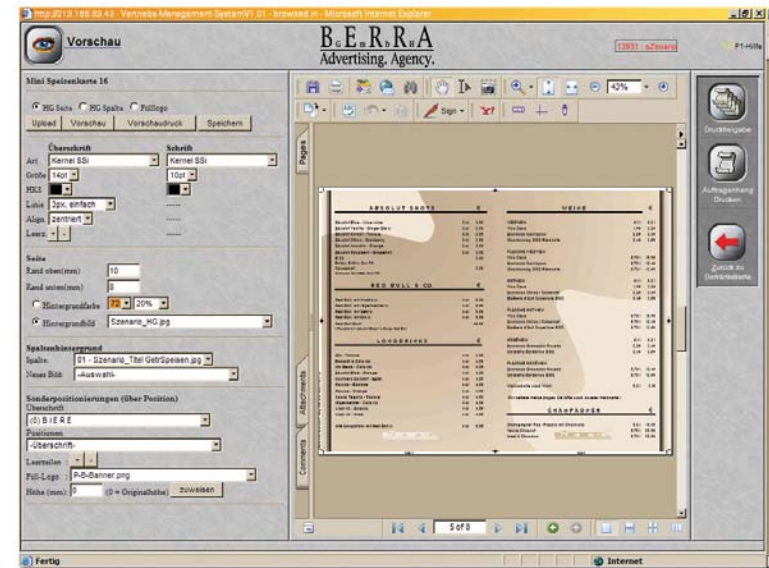
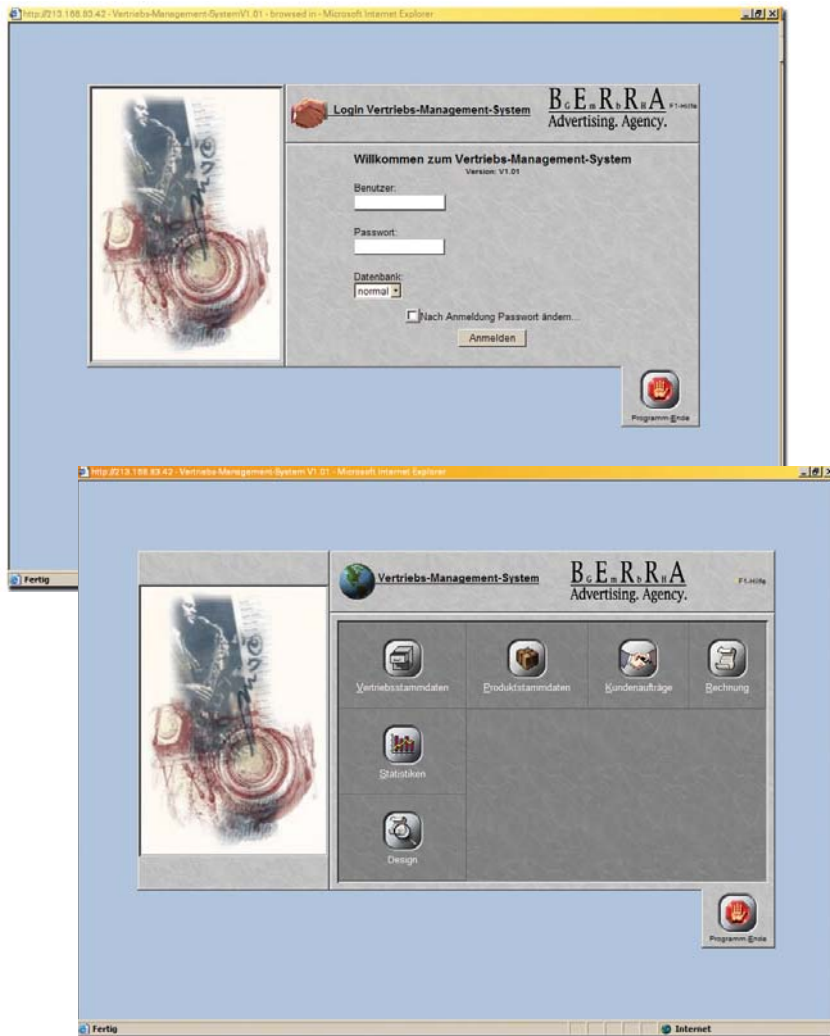
**Wenn** Ihnen ohnehin bereits eine Außendienstmannschaft zur Verfügung steht, können Sie sogar direkt in großem Stil vorgehen und ein klar umrissenes Gebiet im Jahres- Rhythmus systematisch abfahren.

**Schließlich** hat kaum ein Gastronom etwas gegen eine hochwertige Getränkekarte einzuwenden, die nicht einmal etwas kosten muss.

## Sie werden staunen, wie schnell sich der Erfolg einstellt!



# Das BERRA-Vertriebsmanagementsystem



**Warum** wir so stolz auf unser webbasiertes System zur Gestaltung, Verwaltung und Produktion individueller Getränkekarten sind, sollten Sie einfach live erleben. Fragen Sie uns nach einer Demonstration – wir kommen auch gerne zu Ihnen.

# Das BERRA Franchisekonzept

**Unser** Franchise- Konzept ist einfach und funktioniert vom ersten Tag an:

**Gegen** eine einmalige Zahlung erwerben Sie Ihre Lizenz für ein geografisches Gebiet Ihrer Wahl. Dafür erhalten Sie von uns eine intensive Einführungsschulung, umfangreiches Informationsmaterial und zukünftig regelmäßige Mitarbeiter- Trainings.

**Dazu** gibt es ein Paket mit Werbematerial und Getränkekarten- Beispielen, mit denen Sie interessierten Gastronomen die Qualität unserer Produkte demonstrieren können.

**Das** Wichtigste: Sie erhalten Ihre persönlichen Zugangsdaten zum BERRA- Vertriebssystem im Internet.

**Sobald** Sie einen Gastronomen für eine hochwertige Speise- oder Getränkekarte begeistert haben, geben Sie über Ihren Webbrowser Produkte, Preise und Logo-Daten ein, wählen die Gestaltungskomponenten aus – und erhalten eine PDF- Datei, die Sie über Ihren Farbdrucker ausgeben und dem Gastronomen vorstellen können.

**Zusammen** mit dem Gastronomen entscheiden Sie, wie viele Hersteller- Logos und Anzeigen in die Karte eingebunden werden.

**Je** nach Vereinbarung erhalten Sie so viele Werbekostenzuschüsse von der Industrie, dass Sie die Karte kostenlos an den Gastronomen weitergeben können.

**Nach** der Abstimmung mit dem Gastronomen senden Sie uns den Druckauftrag – dafür genügt ein Mausclick im Browser.

**Die** komplette Abwicklung der Produktion und die Rechnungsabwicklung mit den Getränkeherstellern übernimmt automatisch das BERRA- System. Sie erhalten kurz darauf die fertigen Karten – und unsere Provisions- Überweisung auf Ihrem Konto.

## So einfach ist das.

**Im** Grunde brauchen Sie dafür nicht mehr als ein Auto und ein Home- Office mit Telefon, PC, Farbdrucker und Internetzugang.

# Gute Gründe für das BERRA Franchise

Als wir 1993 mit dem BERRA-Gastronomiekonzept starteten, hatten wir im ersten Jahr einen Umsatz von 160.000 D- Mark. Immerhin.

Im zweiten Jahr waren es 512.000 und im dritten 1,2 Millionen. Wer heute einsteigt, hat es viel leichter, weil wir die Pionierarbeiten längst geleistet haben.

Seriös gerechnet können Sie mit vier bis sechs Außendienstmitarbeitern mittlerweile bereits im ersten Jahr 198.000 Euro Provisionseinkommen erzielen – das sind durchschnittlich 16.500 Euro im Monat.

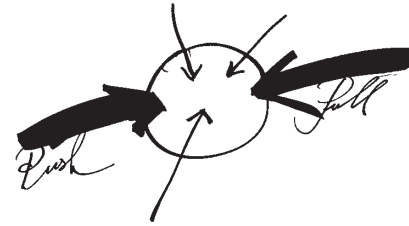


## Zahlen, die sich für Sie auszahlen

Mit welchen Zahlen Sie konkret rechnen können, hängt davon ab, ob Sie gleich eine Aussendienstmannschaft einsetzen, wie viele Mitglieder diese hat und wie hoch die Objektdichte in Ihrem Verkaufsgebiet ist.

Wenn Sie uns vor unserem ersten Treffen in Ihre Pläne einweihen, bereiten wir direkt Ihr persönliches Rechenbeispiel vor.

# Einfach einsteigen und aufsteigen



Wie gut das BERRA-Gastronomiekonzept funktioniert, beweisen unsere weit über zehn Jahre Marktpräsenz im deutschen Westen. Und weil es immer besser arbeitet, je flächendeckender es vertreten ist, freuen wir uns über jeden, der dieses Geschäftsmodell in Gebiete trägt, in denen wir noch nicht so stark vertreten sind – sei es in Deutschland oder im europäischen Ausland.

Wenn Sie sich uns als verkaufsfreudiger Franchisenehmer anschließen, ergibt sich eine Win-Win-Situation, die beiden Seiten zugute kommt, weil wir uns gegenseitig zuarbeiten. Und genau das macht BERRA aus. Herzlich willkommen!

Wenn Sie jetzt einige Fragen haben, bedeutet das:

## Wir haben Ihr Interesse geweckt.

Recht so! Rufen Sie uns einfach an, damit wir uns zu einem unverbindlichen Informationsgespräch treffen können.

Wenn Sie möchten, gern auch in einem attraktiven Lokal in Ihrer Nähe. Wetten, wir kennen da ein paar sympathische Locations?