



Franczyza - katalog informacyjny



<u>AMREST HOLDING SE W SKRÓCIE</u>	5
<u>AMREST: OBSZARY DOSKONAŁOŚCI</u>	6
<u>AMREST: KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY</u>	7
<u>AMREST: OD FRANCYZOBIORCY DO FRANCYZODAWCY</u>	8
<u>PIZZA HUT: NASZA SMACZNA HISTORIA</u>	11
<u>PIZZA HUT: NASZE STANDARDY</u>	12
<u>NASZE PIZZA HUT W EUROPIE</u>	13
<u>PIZZA HUT: RESTAURACJE FRANCYZOWE</u>	14
<u>PIZZA HUT: MODEL BIZNESOWY</u>	15
<u>PIZZA HUT: PRZYKŁAD INWESTYCJI</u>	16
<u>JAK WSPIERAMY NASZYCH PARTNERÓW</u>	18
<u>SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE</u>	22
<u>PROCES OD PODPISU UMOWY I WSPARCIE PO OTWARCIU</u>	24
<u>FILARY, W KTÓRYCH BĘDIEMY CIĘ WSPIERAĆ</u>	26
<u>KTO MOŻE ZOSTAĆ FRANCYZOBIORCĄ PIZZA HUT?</u>	27



Gościnność to nasz
przepis na sukces

Nasza wizja:

Stać się europejskim liderem,
który inspirowe branżę
restauracyjną na całym świecie

Kim jesteśmy:

Wierzmy, że najpiękniejszym
chwilom życia zawsze
towarzyszy świetne jedzenie.
Dlatego w AmRest starannie
dobieramy marki do naszego
portfolio. Dzięki temu goście
naszych restauracji na całym
świecie mogą cieszyć się
nieodpartym smakiem
wyjątkowych dań – bez
względu na to, kiedy i gdzie
poczują na nie ochotę.



AMREST HOLDINGS SE W SKRÓCIE

AmRest rozpoczął działalność
w 1993 roku z jednym oddziałem
w Polsce. Dzisiaj działa:

2 000+
restauracji

4 marki franczyzowe:



4 marki własne:

La Tagliatella



AmRest jest notowany na giełdach
w Madrycie (od 2018 r.)
i Warszawie (od 2005 r.).

Dane rynkowe na dzień 27 lutego 2025 r. Dane finansowe za FY24.
Dane opublikowane w materiale są danymi historycznymi. AmRest nie gwarantuje,
że w przyszłości zostaną osiągnięte takie same wyniki. Dane dotyczą całej grupy
AmRest Holdings SE, do której należy AmRest Franchise sp. z o.o.

22
państwa

2,556m
sprzedaż
FY24 (EUR)

+5.1%
wzrost sprzedaży
vs. 2023

1

wiodący
europejski
operator wielu
marek restauracji

>45 000
pracowników

430.4m
EBITDA FY24 (EUR)

>30
lat
doświadczenia

AMREST: OBSZARY DOSKONAŁOŚCI

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

Każda restauracja powinna dostarczać naszym gościom wyjątkowych doznań kulinarnych, a jednocześnie posiadać zdrowy, zyskowy model biznesowy.

FOOD SERVICE

Cały proces food service powinien być zrównoważony i innowacyjny, mieć odpowiednią marżę oraz jakość. Ma zapewniać naszym gościom obsługę na najwyższym poziomie, a także być opłacalny biznesowo.

FRANCYZA

Sukces franczyzy wymaga jasnej strategii, zdrowego modelu biznesowego, rynkowego know how, jak również świetnych marek. Jako AmRest oferujemy naszym partnerom pewność i stabilność współpracy z globalnym francyzodawcą.

ONLINE & DELIVERY

Usługi internetowe stały się integralną częścią życia naszych gości i jednym z naszych strategicznych filarów wzrostu. Wierzymy, że zapewniając wyjątkowe doświadczenia klientom – bezproblemową, spersonalizowaną i wielokanałową obsługę online, możemy wyprzedzić konkurencję.

6

MODEL FRANCYZOWY PIZZA HUT AMREST

AMREST: KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY

Szerokie portfolio kultowych marek i zrównoważony model biznesowy

- ✓ Wiodący europejski operator restauracji wielomarkowych z portfolio marek najwyższej klasy
- ✓ Model biznesowy oparty na świetnym zespole liderów, który buduje skalowalne i zrównoważone marki

Koncentracja na działaniach, aby poprawić wrażenia naszych gości

- ✓ Firma dostarcza wyjątkowe jedzenie i doskonałą obsługę, podbijając serca 30 milionów gości każdego miesiąca obsługiwanych przez ponad 45 tysięcy pracowników
- ✓ Dobrze zintegrowany system zaopatrzenia oraz innowacyjne rozwiązania cyfrowe i dostawcze tworzą trwałą wartość dla wszystkich interesariuszy i zapewniają długoterminowy zrównoważony wzrost

Wyjątkowe wielokanałowe doświadczenia dla Gości

- ✓ Tworzenie wartości i unikalnych doświadczeń klientów dla swoich Gości poprzez digitalizację, różnorodność kanałów sprzedaży i spersonalizowane podejście
- ✓ Rozwiązania w zakresie handlu elektronicznego są integralną częścią naszej podróży klienta, tworząc wyjątkowe doświadczenia dla naszych Gości zarówno w kanałach online, jak i offline

7

AMREST: OD FRANCYZOBIORCY DO FRANCYZODAWCY

La Tagliatella



Hiszpania, Portugalia

Liczba restauracji: **223**
Liczba francyz: **154**


SUSHISHOP



**Luxemburg,
Francja, Hiszpania,
Belgia, Szwajcaria,
ZEA, Wielka Brytania**

Liczba restauracji: **170**
Liczba francyz: **59**

**blue
frog**
BAR & GRILL



Chiny

Liczba restauracji: **85**
Liczba francyz: **6**



**Polska, Czechy,
Węgry, Słowacja**

Liczba restauracji: **192**
Liczba francyz: **18**

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O PIZZA HUT

PIZZA HUT: NASZA SMACZNA HISTORIA



1958

Dani Frank Carneyowie otwierają swoją pierwszą restaurację Pizza Hut w Kansas.



1980

PizzaHut wprowadza ikoniczne ciasto PAN.



1993

Pierwsza restauracja Pizza Hut w Polsce.



2014

Pizza Hut uruchamia swój pierwszy serwis do zamawiania jedzenia on-line w Polsce.



2014

Podczas meczów reprezentacji Francji na MŚ, PizzaHut otrzymuje 1 zamówienie co sekundę.



2016

AmRest otwiera 1000. restaurację Pizza Hut.



2016

AmRest nabywa prawa do udzielania sub-franczyzy w Europie Środkowo-Wschodniej (w tym w Polsce)



2020

AmRest Franchise sp. z o.o. otwiera pierwszą restaurację franczyzową w Polsce z podmiotem spoza grupy AmRest Holdings SE.

PIZZA HUT: NASZE STANDARDY



Jakość składników jest niezbędna, aby nasza pizza smakowała naprawdę dobrze. Czerwone, soczyste pomidory, zielona i świeża papryka – wszystkie nasze warzywa dostarczane są kilka razy w tygodniu.

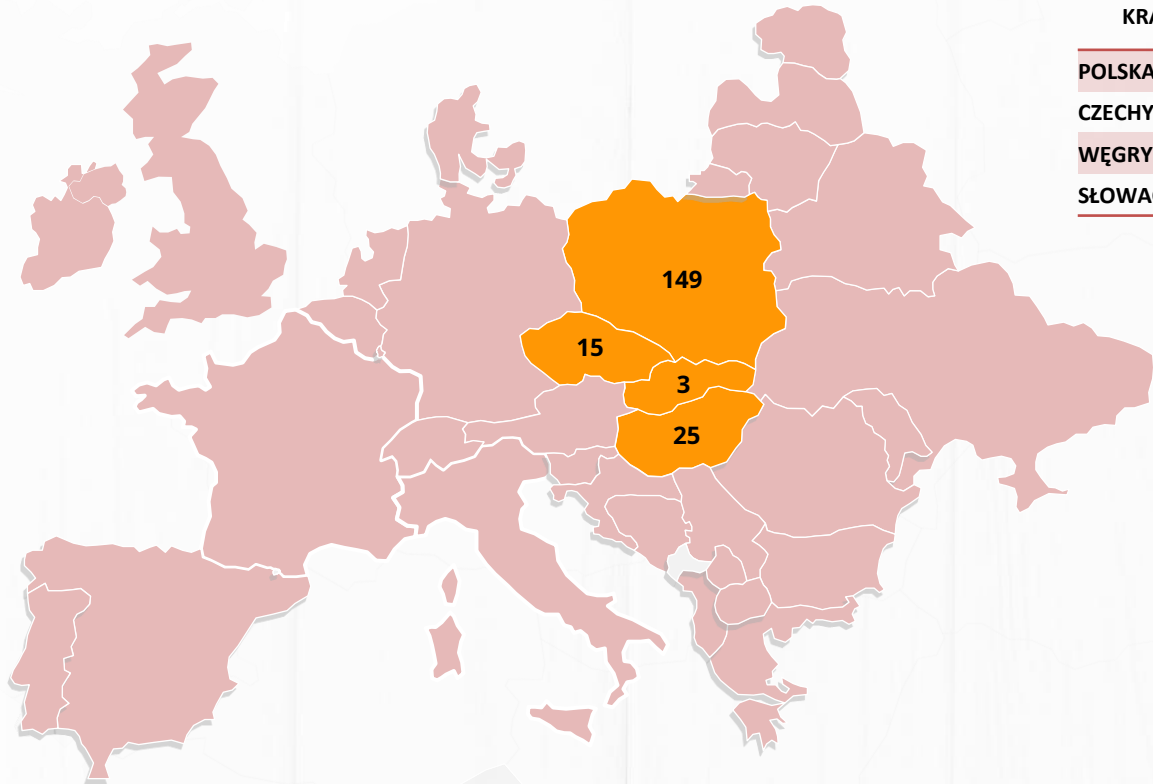
Dzięki wykwalifikowanemu personelowi i wysokim standardom obsługi przygotowujemy naszą pizzę tak szybko, jak to możliwe. Każda wizyta w Pizza Hut to chwila przyjemności.



Kluczem jest prostota i świeżość. Dlatego używamy tylko najprostszych składników: mąki, drożdży, wody i oleju.



NASZE PIZZA HUT W EUROPIE



KRAJ		SUMA
POLSKA	134 15	149
CZECHY	15 -	15
WĘGRY	22 3	25
SŁOWACJA	3 -	3

własne | # franczyzowe

MODERN DINE IN

Restauracja z dużą salą konsumpcyjną zaprojektowana zgodnie z najnowszymi trendami MODERN DINE IN

- ✓ Duży ruch pieszy lokalizacje w centrach miast
- ✓ miejsca parkingowe potrzebne dla gości i dostawców
- ✓ od 160 do 220 m²
- ✓ od 40 do 80 miejsc

FAST CASUAL DELIVERY

Restauracja z dostawą i salą konsumpcyjną, która pozwala zarówno na dostawę do domu, ale także oferuje dedykowaną przestrzeń do dzielenia się naszymi pysznymi pizzami.

- ✓ duży ruch samochodowy i pieszy lokalizacje turystyczne
- ✓ miejsca parkingowe potrzebne dla gości i dostawców
- ✓ od 80 do 150 m²
- ✓ od 0 do 50 miejsc



UMOWA FRANCYZOWA

10 lat z możliwością przedłużenia

MIN. WARTOŚĆ INWESTYCJI

800 000 PLN

OPLATA WSTĘPNA

32 800 USD

OPLATA FRANCYZOWA

6% ze sprzedaży

OPLATA MARKETINGOWA

6% ze sprzedaży

PRZYKŁAD INWESTYCJI

KOSZTY INWESTYCJI***	
	PLN
Projektowanie	40,000
Wykończenie lokalu	418,000
Wentylacja	180,000
Sprzęt kuchenny	283,000
Meble	80,000
Oznakowanie	18,500
Sprzęt i oprogramowanie IT	59,000
Opłata franczyzowa*	121,500
Koszty StartUp (przed otwarciem restauracji) **	20,000
Drobne wyposażenie kuchni	40,000
RAZEM	1,260,000

*opłata franczozwa – 32800 USD (przelicznik po 3,70 USD/PLN)
**koszty StartUp - koszty związane z innymi dodatkowymi zakupami potrzebnymi do funkcjonowania restauracji, np. lampy owadobójcze, butle z gazem, uniformy, torby dostawcze itp.
*** powyższe dane są danymi przykładowymi, nie jest możliwe ustalenie identycznych kosztów dla każdej lokalizacji a ceny mogą ulec zmianie.



OPŁATY DODATKOWE

USŁUGI OBLIGATORYJNE	Opis Usługi	Kwota PLN (rocznie)	szczegóły opłaty
	Audyt ACE (bezpieczeństwo żywności)	3988	218.66 € za każdy audyt
	Obsługa działu IT (linia wsparcia)	3283	60€/miesięcznie
	Pakiet HR	3000	
	licencje POS	2418	600\$ rocznie
	Obsługa Call Center	1200	
	Obsługa działu Customer Care	1265	
	Zwalczanie szkodników	1080	
	Call Center fee	w zależności od transakcji	5,9% wartości transakcji
	Digital fee	w zależności od transakcji	2.2 za każdą transakcję z e-commerce
Testy mikrobiologiczne		287	
Suma rocznie		16552 + opłaty od transakcji CC i digital	



JAK WSPIERAMY NASZYCH PARTNERÓW:

W procesowaniu i budowie restauracji



Wybór i procesowanie lokalizacji jest jednym z najważniejszych (i złożonych) elementów. Wybór dobrej lokalizacji i budowa restauracji we właściwy sposób jest integralną częścią sukcesu firmy. Jeśli restauracja nie jest idealnie przygotowana do przyciągnięcia klientów, jest wysoce prawdopodobne, że biznes się nie powiedzie. Potencjalni franczyzobiorcy mogą liczyć m.in. na:

- ✓ wsparcie ze strony Amrest w identyfikowaniu i ocenie potencjału lokalizacji
- ✓ weryfikacji technicznej lokalu
- ✓ know how w zakresie projektowania i usługi kierownika projektu, który koordynuje budowę
- ✓ pomożemy również w logistyce zamawiania i dostarczania urządzeń

Franczyzowa restauracja będzie musiała spełniać nasze wymagania dotyczące oznakowania, standardów wystroju i posiadać określone wyposażenie.





Wskazówki, wsparcie i pomoc

Oferujemy naszym franczyzobiorcom stałe możliwości szkoleniowe. Mogą one przybrać formę warsztatów, seminariów lub konferencji, a uczestnictwo może być dobrowolne lub obowiązkowe. Umożliwiamy szkolenie nowych pracowników, tak aby wspierać franczyzobiorców w rozwoju ich działalności.

Będziemy oferować naszym franczyzobiorcom również bieżące wsparcie za pośrednictwem wyznaczonego opiekuna regionu oraz innych naszych działów.

Wsparcie może być świadczone np. w formie:

- ✓ pomocy w zamówieniu zapasów początkowych,
- ✓ zapewnienia dostępu do manuali i ciągłe aktualizacje tego podręcznika,
- ✓ monitoring postępu działalności poprzez przegląd danych finansowych i innych dostarczonych przez franczyzobiorcę,
- ✓ formalnych lub nieformalnych kontroli działalności franczyzobiorcy, aby sprawdzić, czy standardy są utrzymywane,
- ✓ wsparcia w zakresie marketingu i know how w zakresie budowania sprzedaży,
- ✓ dostępu do bazy kontrahentów współpracujących z AmRest na preferencyjnych warunkach,
- ✓ dostępu do narzędzi operacyjnych, wspierających codzienną pracę restauracji.



JAK WSPIERAMY NASZYCH PARTNERÓW:

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE:

O zakresie pomocy dla franczyzobiorcy, w tym w szczególności o innowacjach technologicznych, szkoleniach franczyzobiorców i

Amrest ma wieloletnie doświadczenie w wyszukiwaniu lokalizacji, projektowaniu i prowadzeniu z sukcesem restauracji. Franczyzobiorca otrzymuje pełen pakiet szkoleń, wsparcie przy zaprojektowaniu i wyposażeniu restauracji, szkoleniu załogi, ewentualnym otwarciu, bieżącym prowadzeniu restauracji, dostępie do certyfikowanych dostawców, ma zapewniony bezpieczny łańcuch dostaw i coaching przy budowaniu sprzedaży i zarządzaniu P&L restauracji.



O wysokości wszelkich bieżących opłat przypadających do zapłaty przez franczyzobiorcę na rzecz organizatora sieci lub osoby trzeciej przez niego wskazanej, z wyszczególnieniem tytułów zapłaty, a w tym w

szczególności w zakresie opłat na rzecz organizatora sieci

Jednorazowa opłata za przystąpienie do sieci wynosi 32,8 tys. dolarów. W trakcie trwania współpracy restauracja franczyzowa przekazuje co miesiąc kwotę 6% od obrotu netto tytułem opłaty franczyzowej oraz dodatkowo 6% opłaty marketingowej. Amrest pozostawia sobie również prawo do wprowadzenia dodatkowych opłat z tytułu świadczonych usług obowiązkowych lub opcjonalnych, np. w zakresie: HR, IT, Digital lub innych opłat, o których Franczyzobiorca jest informowany podczas podpisywania umowy oraz w trakcie jej funkcjonowania ze stosownym wyprzedzeniem.



Proces i wsparcie od podpisu Umowy do otwarcia i wsparcie po otwarciu



FILARY, W KTÓRYCH MOŻESZ NA NAS POLEGAĆ

MODEL FINANSOWY

Atrakcyjny model finansowy, szybki zwrot z inwestycji

LOKALIZACJA

Wygodny wybór konceptu i lokalizacji

MARKETING

Współpraca marketingowa na poziomie centralnym i lokalnym

SZKOLENIE & WSPARCIE

Szkolenie i ciągłe wsparcie w zakresie kluczowych procesów i wyzwań biznesowych

PROJEKT & BUDOWA

Wsparcie w zaprojektowaniu i budowie restauracji

CENTRALNY DYSTRYBUTOR

Współpraca ze sprawdzonym dystrybutorem

E-COMMERCE

Sprawdzony i rozbudowany system narzędzi e-commerce, współpraca z największymi agregatorami



A P L I K U J

pizzahut.franchise.amrest.eu/pl

www.amrest.eu

Zastrzegamy sobie prawo do kontaktu z wybranymi kandydatami.

KTO MOŻE ZOSTAĆ FRANCYZOBIORCĄ PIZZA HUT?



Idealny Francyzobiorca to osoba zmotywowana, pełna pasji do prowadzenia restauracji i przedsiębiorcza. Poszukujemy osób, które są otwarte, gotowe do zdobywania nowej wiedzy. Doświadczenie w branży gastronomicznej jest dużym atutem kandydata, aczkolwiek każda zaangażowana osoba, po odpowiednim przeszkoleniu może prowadzić restaurację na światowym poziomie.

Podmiotem udzielającym franczyzy Pizza HUT dla wybranych conceptów na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest spółka:

AmRest Franchise sp. z o.o.

z siedzibą we Wrocławiu (ul. Powstańców Śląskich 15-17, 53-332 Wrocław),

NIP: 8982248294, KRS: 0000769844

spółka jest tzw. master franczyzobiorcą i udziela franczyzy w oparciu o umowy z pierwotnym organizatorem sieci.

Sprawozdania finansowe spółki są dostępne na <https://ekrs.ms.gov.pl/>

Wszelkie podane w niniejszym dokumencie kwoty i dane liczbowe są orientacyjne.

PIZZA HUT

© 2021 AmRest Franchise Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Katalog nie jest ofertą w rozumieniu Kodeksu Cywilnego i stanowi jedynie zaproszenie do prowadzenia negocjacji w celu nawiązania współpracy.

Listopad 2025 r.

