



**Wir wollen wachsen.
Am liebsten mit Ihnen.**

Liebe Leserinnen und Leser,



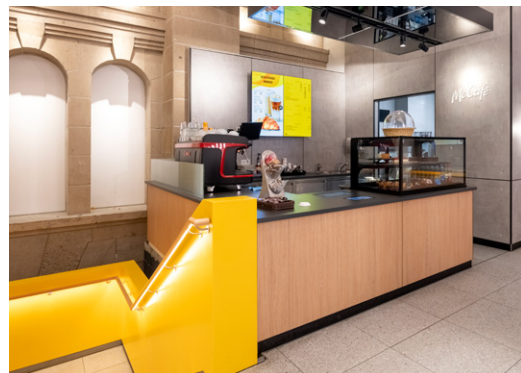
Stefanie Zielke
Vice President Development
McDonald's Deutschland LLC

seit über 50 Jahren investieren wir in den Standort Deutschland. Mit bundesweit rund 1.400 Restaurants und einer durchschnittlichen Vertragsdauer von über 20 Jahren stehen wir für langfristige und verlässliche Partnerschaften.

Diese Erfolgsgeschichte möchten wir zusammen mit Ihnen weiterschreiben: In den nächsten zehn Jahren planen wir Investitionen in Höhe von drei Milliarden Euro in Deutschland. Unser Ziel: 500 neue Restaurants zu eröffnen und bis zu 1.000 bestehende Standorte zu modernisieren.

Sie suchen nach einer langfristigen und verlässlichen Wertschöpfung für Ihre Immobilie oder Ihr Grundstück? Details zu unseren Plänen finden Sie auf den folgenden Seiten – oder lassen Sie uns direkt ins Gespräch kommen. Unser Real Estate-Team freut sich darauf, gemeinsam mit Ihnen die Zukunft zu gestalten!

*Herzliche Grüße
Stefanie Zielke*



Wir wollen wachsen. Am liebsten mit Ihnen.

Wir von McDonald's Real Estate kümmern uns seit über 50 Jahren als verlässlicher Immobilienpartner um inzwischen rund 1.400 Restaurantstandorte in Deutschland. Und wir wollen weiter wachsen. Im Zuge unseres Expansionskurses suchen wir ständig nach geeigneten Standorten für neue Restaurants. Sie sind interessiert? Hier finden Sie alle wichtigen Informationen rund um das Thema. Wir freuen uns auf Ihr Angebot.

Standorte



Von der Waterkant bis zum Alpenrand ...

... vom Ruhrpott bis zum Erzgebirge: Wir suchen in ganz Deutschland nach geeigneten Standorten für neue McDonald's Restaurants. Warum ein McDonald's Restaurant das Richtige für Ihren Standort ist? Es generiert hohe Gästefrequenzen und stärkt das Umfeld. Dadurch wird der Standort zudem attraktiver für weitere Unternehmen und zusätzliche Arbeitsplätze werden geschaffen.



Alle
7 Jahre
Modernisierung



Über
20 Jahre
Standorttreue



Ständiger
Ausbau
der Liefergebiete





Welche Vorteile bringt ein McDonald's Restaurant an Ihrem Standort mit?

Ein neues McDonald's Restaurant bedeutet weit mehr als nur gutes Essen. An jedem neuen Standort schaffen wir zusätzliche Arbeits- und Ausbildungsplätze. So wird jedes Restaurant auch Teil seines wirtschaftlichen Umfelds und kann Impulse für die weitere Standortentwicklung setzen.

Für Sie als Immobilien-Eigentümer:in oder Vermieter:in sind wir der direkte Gesprächs- und Vertragspartner. Im Rahmen der langjährigen und zuverlässigen Zusammenarbeit investiert McDonald's als Company

in jeden einzelnen Standort. Das garantiert Planungssicherheit und Stabilität.

Ob in Fußgängerzonen, an Hauptverkehrsachsen und Autobahnen, in Bahnhöfen oder an Flughäfen, ob Metropole oder ländliche Gegend: Wir haben das passende Konzept für publikumsstarke Standorte.

Was macht einen guten Standort für uns und unsere Gäste aus?

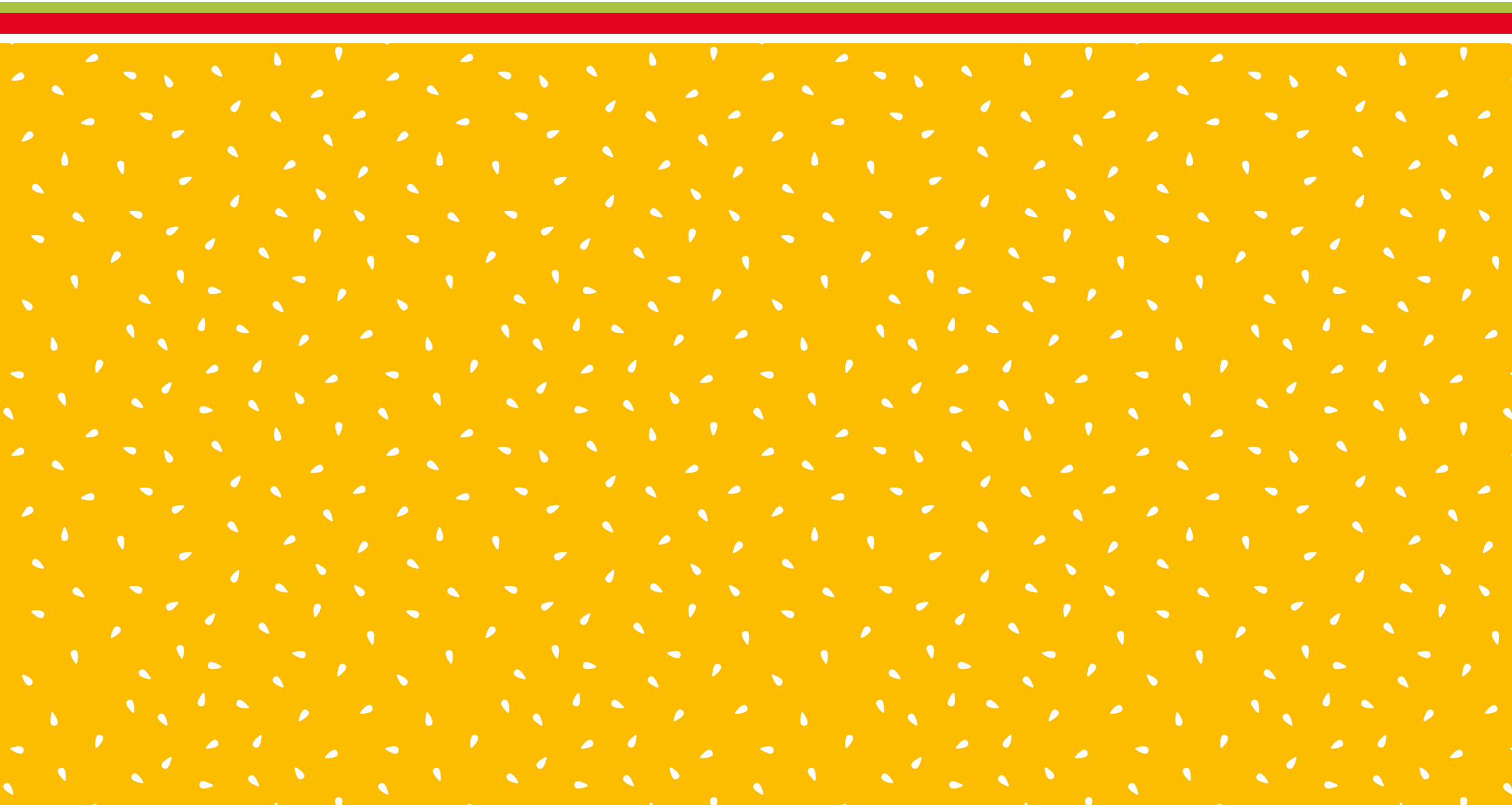
- Sehr gute Sichtbarkeit und Erreichbarkeit
- Lage an einer innerörtlichen oder überregionalen Hauptverkehrsachse, gerne auch an Autobahnanschlussstellen
- Ausreichend großes, eigenständiges lokales Einzugsgebiet
- Regionale Bedeutung und Anziehungskraft etwa durch umliegende Fach- und Lebensmittelmärkte, Tankstellen, Büros und Einrichtungen des öffentlichen Lebens

- Toplage in Fußgängerzonen mit hoher Passantenfrequenz für unsere Instore-Restaurants
- Fläche in/an bedeutenden Verkehrsknotenpunkten wie Bahnhöfen oder Flughäfen

Wir sind stets auf der Suche nach einer langfristigen Partnerschaft: Von Kaufgrundstücken für neue McDrive-Restaurants über langjährige Mietverträge für unsere Instore-Restaurants. Erfahren Sie auf den Folgeseiten mehr über unsere unterschiedlichen Restaurantkonzepte.



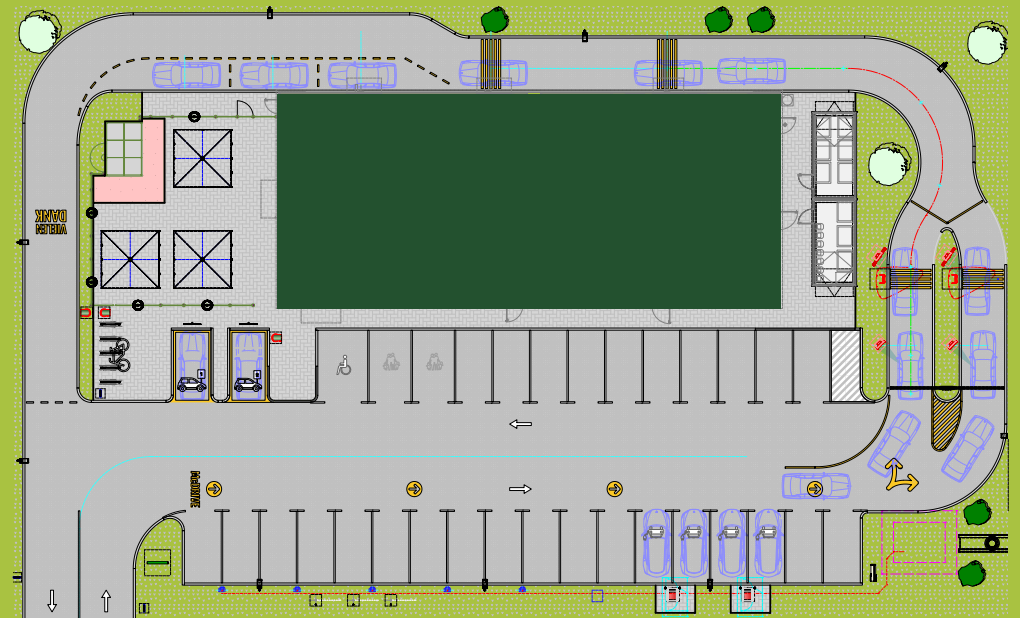
McDrive





McDrive: Das Restaurant der vielen Möglichkeiten

Das klassische McDonald's Restaurant mit unserem beliebten Autoschalter, modernem Gastraum und vielfältigen Services belebt jeden Standort.





Das unübertroffene Restaurantenerlebnis für jeden Geschmack

Das klassische McDonald's Restaurant mit Autoschalter bietet unseren Gästen das einzigartige McDonald's Restaurantenerlebnis, genau so wie sie es gerade wünschen: Mal bequem und schnell am Autoschalter, mal entspannt und gemütlich im Restaurant, oder sonnig und gelassen auf der Terrasse.

Mit hochwertigen Speisen und einem modernen, einzigartigen Restaurantenerlebnis generiert ein McDrive-Restaurant eine kontinuierliche und hohe Gästefrequenz.

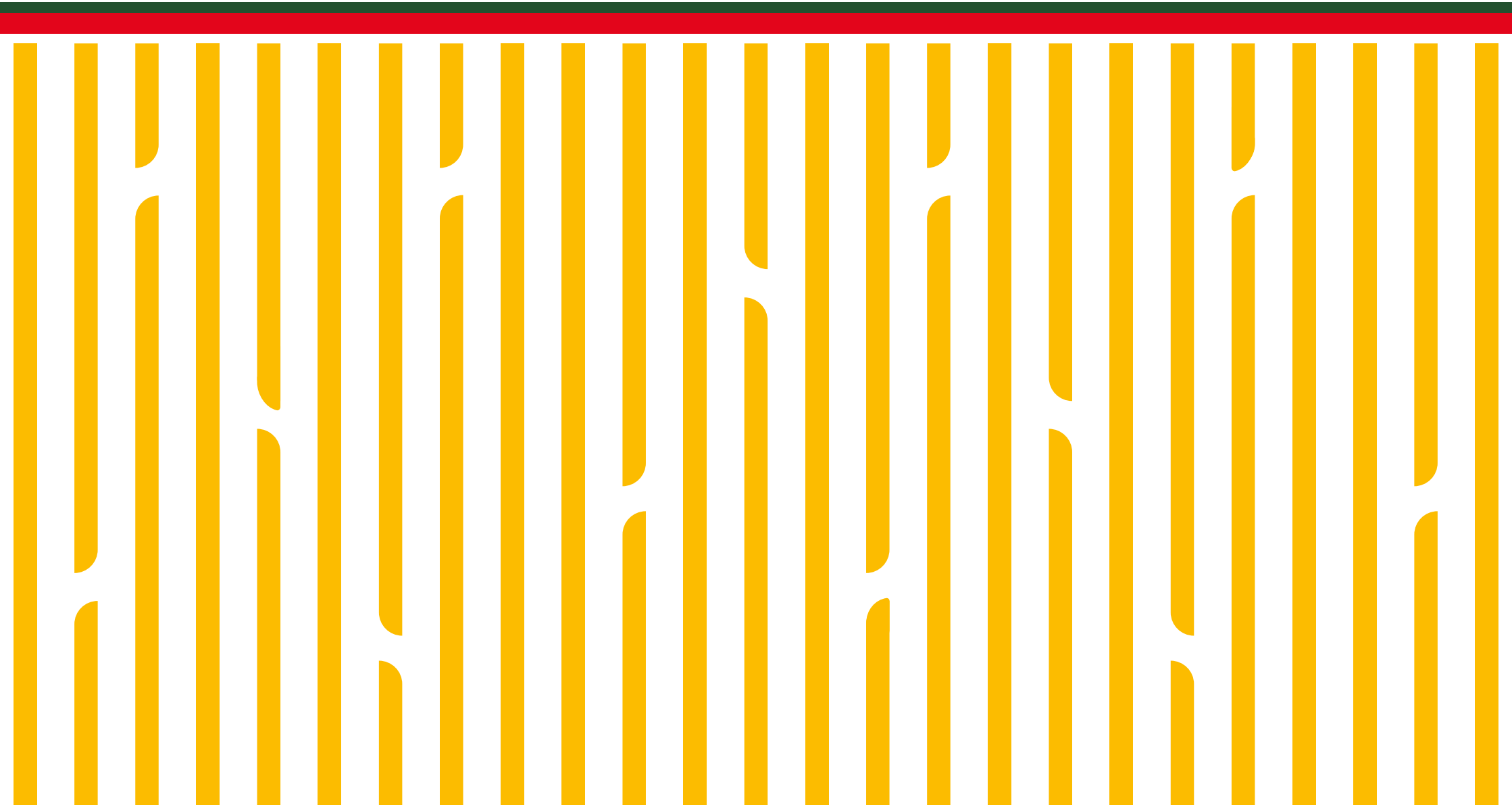
Davon profitieren Sie als Immobilieneigentümer:in ebenso wie die Region. Typischerweise bietet ein McDrive-Grundstück ausreichend Platz für das ca. 500 m² große Restaurantgebäude mit Terrasse, ein 30 bis 40 m² großes Nebengebäude, zwei parallele McDrive-Fahrspuren sowie standort-spezifisch ausreichend Parkplätze. Als zusätzlichen Service für unsere Gäste erweitern wir gemeinsam mit EWE GO an vielen Standorten zudem die Lademöglichkeiten für das Elektro- und Hybridfahrzeug.

Welche Merkmale sollte ein McDrive-Standort besitzen?

- Sehr gute Sichtbarkeit und Erreichbarkeit
- Mindestfläche von 2.000 m², praktikabel geschnitten und mit allen relevanten Medien erschlossen bzw. erschließbar
- Lage an einer innerörtlichen oder überregionalen Hauptverkehrsachse, gerne auch an einer Autobahnanschlussstelle
- Ausreichend großes, eigenständiges lokales Einzugsgebiet
- Regionale Bedeutung und Anziehungskraft, etwa durch umliegende Fach- und Lebensmittelmärkte, Tankstellen, Büros und Einrichtungen des öffentlichen Lebens
- Fläche für Fahrradstellplätze und Infrastruktur für Lieferant:innen
- Möglichkeiten für Photovoltaik-Anlagen auf dem Dach



Instore





Instore: Topgastronomie in Toplage

Mit unseren Instore-Restaurants bieten wir unseren Gästen einen vertrauten Anlaufpunkt in publikumsstarken Lagen. Etwa zum Durchatmen und Kräfte tanken oder als „coming home“-Erlebnis auf Reisen.



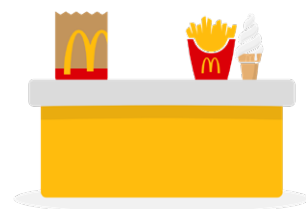
Das beliebte Restaurantenerlebnis zum Verweilen und Genießen

Wir sind da, wo etwas los ist. Mit unseren Instore-Restaurants bieten wir unseren Gästen einen vertrauten Anlaufpunkt in publikumsstarken Lagen. Etwa zum Durchatmen und Kraft tanken während einer Shoppingtour oder als „coming home“- Erlebnis auf Reisen.

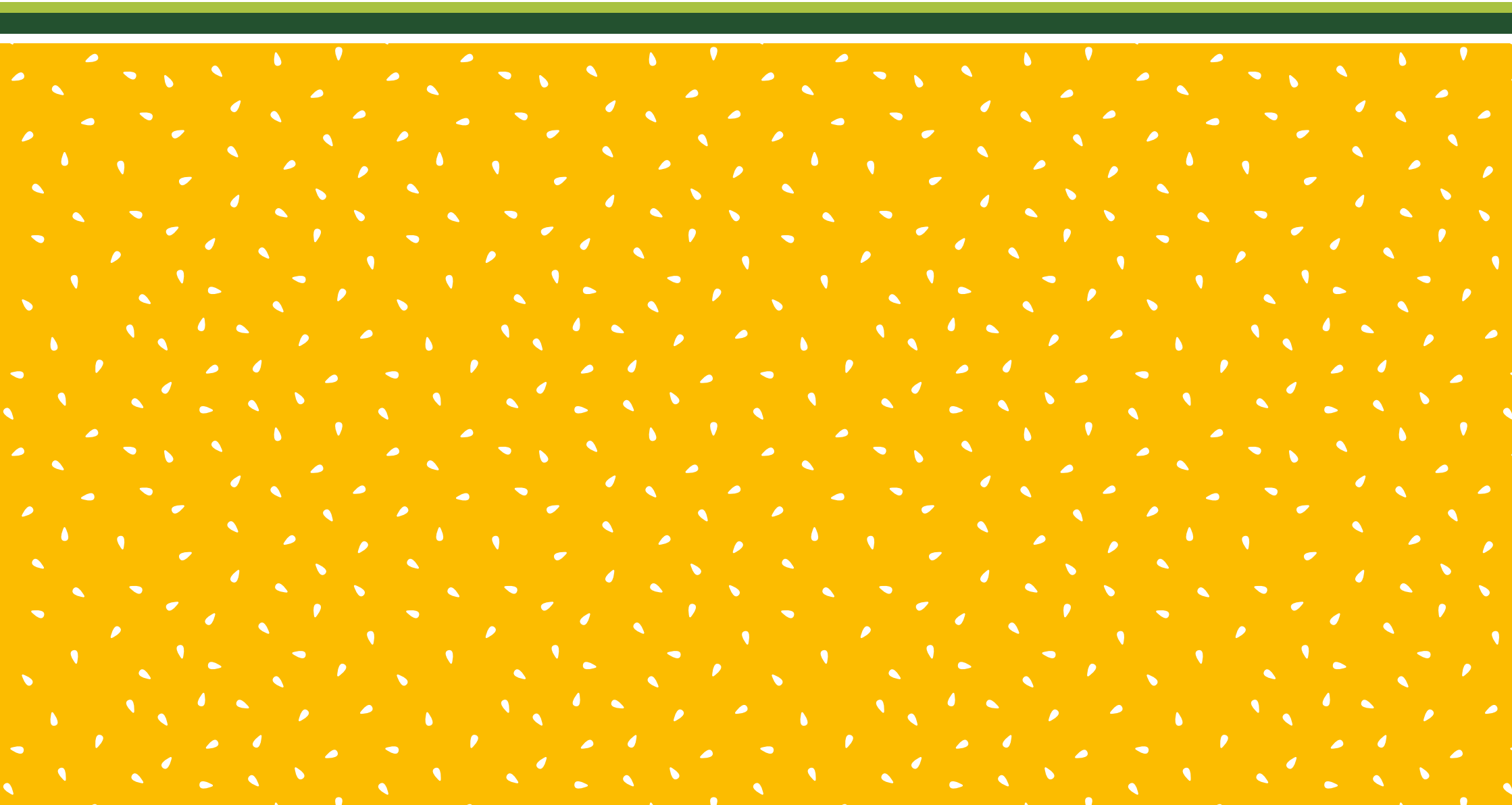
Am 4. Dezember 1971 eröffnete in der Münchner Martin-Luther-Straße das erste McDonald's Restaurant in Deutschland - und dort finden Sie uns auch heute noch. Natürlich immer wieder modernisiert, aber sich selbst treu geblieben. Ein Beispiel für viele und ein Beweis für permanente Innovation und langfristige Kontinuität. Modern und doch fast schon Tradition.

Welche Merkmale sollte ein Instore-Standort besitzen?

- Fläche in 1a-Lauflage in einer größeren Stadt (mindestens 100.000 Einwohner:innen)
- Gute Sichtbarkeit des Objekts von der Hauptpassantenfrequenz; besonders geeignet sind beispielsweise Eckgebäude. Ideal ist eine zusammenhängende Fläche im Erdgeschoss mit separater ebenerdiger Anlieferung. Ein Gastraum im 1. OG mit Aussicht zur Hauptfrequenz ist möglich; zumindest Küche und Counter müssen aber im Erdgeschoss Platz finden
- Gut geschnittene Grundfläche ab 450 m²
- Weithin sichtbare werbliche Darstellungsmöglichkeit
- Idealerweise weitere Publikumsmagnete im Umfeld



Individuelle Lösungen





Individuelle Lösungen für das Restauranterlebnis von heute und morgen

Kein Standard ohne Ausnahme. Erfahren Sie mehr über unsere innovativen Ideen für besondere Standorte.





Individuell & innovativ: Passende Lösungen für alle Anforderungen

Unsere Städte verändern sich rasant. Wohn- und Gewerbeflächen werden immer knapper und begehrter, Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte rücken mehr denn je in den Fokus. Deswegen arbeiten auch wir permanent an neuen Konzepten für unsere Restaurants.

Wir passen uns flexibel an örtliche Gegebenheiten an und berücksichtigen individuelle Anforderungen. In unseren Planungen für die

Restaurants von morgen spielen Themen wie Höhenentwicklung, Photovoltaik, Parkplätze mit Ladeinfrastruktur und eingeschränkte Grundstücksflächen eine immer wichtigere Rolle.

MetroDrive: Wohnen und arbeiten, wo andere essen gehen

Mit unserer Projektidee „MetroDrive“ stellen wir uns der Herausforderung zunehmender Flächenknappheit in großen Ballungsgebieten. Wir kombinieren architektonisch gekonnt und flexibel die Anforderungen eines klassischen McDrive-Restaurants mit darüberliegenden Nutzungen - seien es Wohnungen, Büros oder ein Hotel.

Sie haben Fragen? Oder einen Standort? Dann sprechen Sie uns einfach an. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht und besprechen im persönlichen Kontakt gerne alles Weitere.



Unternehmen



McDonald's Deutschland - eine Erfolgsgeschichte

McDonald's ist deutschlandweit Marktführer im Bereich der Systemgastronomie und eine der bekanntesten Marken der Welt. In Deutschland öffnete das erste Restaurant am 4. Dezember 1971 in München seine Türen. Heute genießen täglich durchschnittlich 1,8 Mio. Gäste das einzigartige McDonald's Restauranterlebnis an einem unserer rund 1.400 Standorte. Damit sind wir nicht nur deutschlandweit Marktführer, sondern zugleich auch einer der größten Immobilienbesitzer des Landes.



Über
1.500
Auszubildende



Ungefähr
64.000
Mitarbeiter:innen



Aktuell
215
Franchise-
Nehmer:innen





Zuverlässig & zukunftsträchtig: viel mehr als gutes Essen

Als Franchisegeber schafft McDonald's Deutschland die richtigen Rahmenbedingungen für den Erfolg des Gesamtsystems.

Hierzu gehört - neben der Bereitstellung überzeugender Marketingkonzepte, dem zentralen Einkauf oder der Qualitätssicherung - vor allem auch die Entscheidung über Restaurantstandorte, deren Ankauf oder Anmietung sowie ein Großteil der erforderlichen Investitionen. Dieses Modell bedeutet langfristige Sicherheit für Immobilienpartner:innen und Franchise-Nehmer:innen gleichermaßen.

Dabei haben wir stets die gesamte Wertschöpfungskette im Blick. Denn mehr Restaurants, die nach innovativsten, zukunfts-festen Standards entstehen, bedeuten nicht nur Wachstum für McDonald's selbst, sondern auch für seine Lieferpartner:innen. Berechnungen des renommierten Wirtschaftsforschungsinstituts Pestel zeigen: Jeder durch McDonald's erwirtschaftete Euro generiert zusätzlich zwei weitere Euro in der lokalen und nationalen Wirtschaft sowie beim Staat.

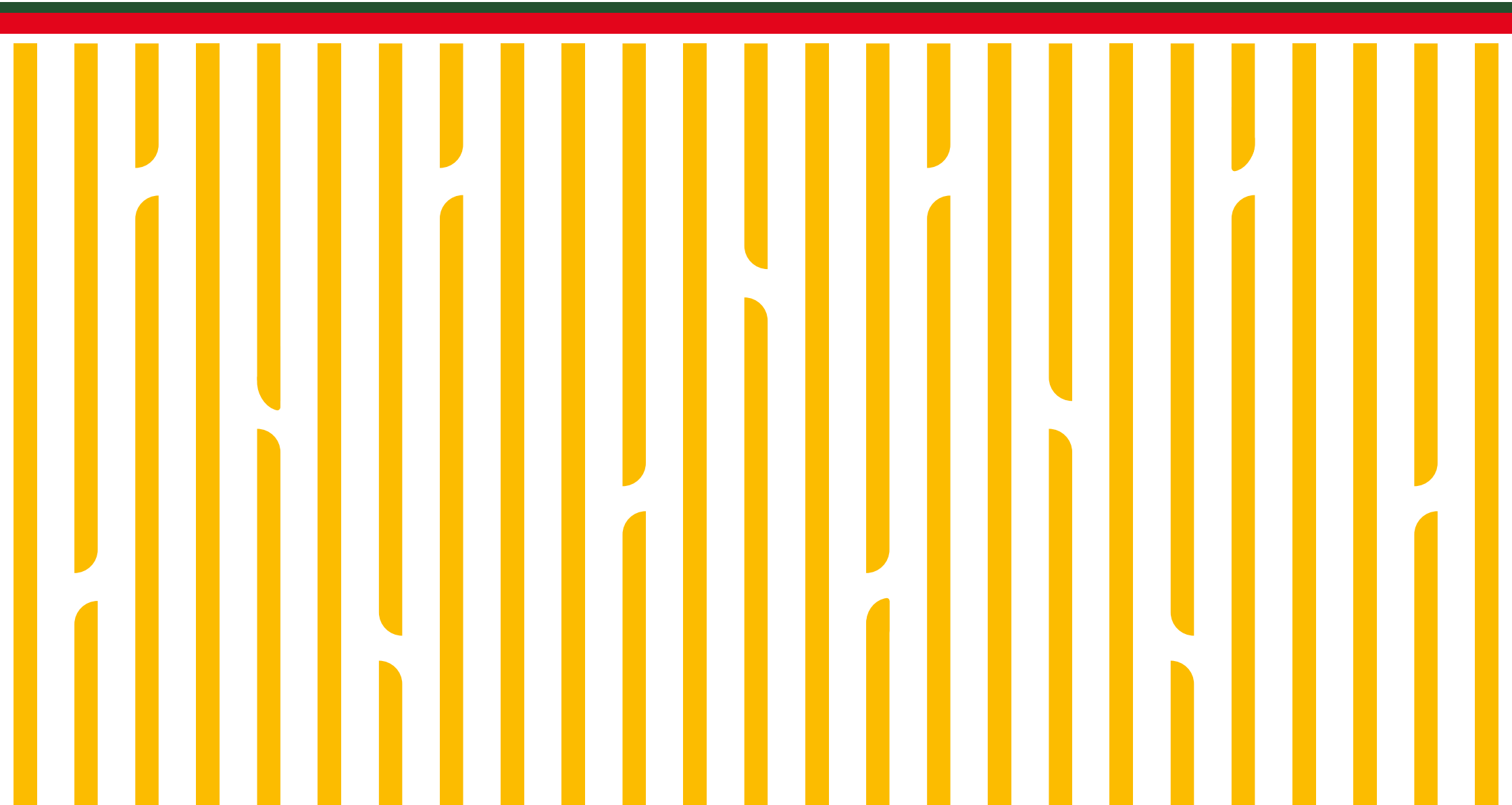
Mit dem Ziel einer Ressourcenschonung arbeiten wir beispielsweise gemeinsam mit Essity und HAVI Deutschland gebrauchte Getränkebecher unter anderem zu grafischem Papier weiter, das wir für die Bücher im Happy Meal® nutzen – und auch für die Broschüre, die Sie gerade in der Hand halten.

Ihr treuer Partner bei Immobilienfragen

Die McDonald's Real Estate Abteilung kümmert sich um alle Belange rund um die Immobilie. Wir suchen bundesweit neue Standorte und prüfen, ob sie für ein langfristig erfolgreiches Restaurant geeignet sind.

Wir verhandeln Vertragsbedingungen - individuell für Einzelstandorte oder als Rahmenverträge mit großen Allianzpartner:innen - und entwickeln wichtige Pilotprojekte. Für alle knapp 1.400 Bestandsstandorte in Deutschland kümmern wir uns fortlaufend um das vertragliche und kaufmännische Portfoliomanagement.

Kontakt





Kontaktmöglichkeiten

Sie haben außerdem weitere Fragen zu unseren zukünftigen McDonald's Standorten? Oder Sie wollen uns ein Objekt anbieten oder benötigen noch weiteres Informationsmaterial? Dann kontaktieren Sie uns gerne!

Kontakt McDonald's Real Estate

McDonald's Deutschland LLC
Drygalski-Allee 51, 81477 München
info@realestate.mcdonalds.de
realestate.mcdonalds.de



Joachim Furchert
Department Head Development
Head of Acquisition
Germany and Luxembourg



Jimi Smoke
Senior Department Head Development
Head of Expansion
Germany and Luxembourg

Impressum

Verantwortlich für dieses Booklet
ist McDonald's Deutschland LLC

Anschrift

McDonald's Deutschland LLC
Zweigniederlassung München
Drygalski-Allee 51
81477 München
realestate@mcdonalds.de

Vertretungsberechtigt

Mario Federico (Vorstandsvorsitzender)
Handelsregisternummer: HRB 50 822
(Amtsgericht München - Registergericht)
Umsatzsteueridentifikationsnummer:
DE 129 525 432

Copyright

© 2026/09 McDonald's Deutschland LLC



Website

