

Inhaltsverzeichnis

Begrüßung

| | |
|-----------------------------------|----|
| Installation | 4 |
| Installieren | 4 |
| Deinstallieren | 6 |
| Spielstart | 7 |
| Das Startmenü | 7 |
| Spielstart: Neues Spiel | 8 |
| Spielstart: Freies Spiel | 10 |
| Charakterwahl | 11 |
| Tutorial | 13 |
| | |
| Das Spiel | 17 |
| Allgemein | 17 |
| Die Aufgabe des Spielers | 17 |
| Das Wirtschaftssystem | 18 |
| Die Bedienungsoberfläche | 21 |
| Übersichtskarte | 21 |
| Screenumschalter | 23 |
| Online-Hilfe | 24 |
| Meldungen | 24 |
| Missionen | 24 |
| Uhrzeit, Datum | 24 |
| Kontostand | 24 |
| Bankrott | 25 |
| Logo und Farbe | 25 |
| Stadt | 25 |
| Menüs | 25 |
| Stadt allgemein | 26 |
| Stadtobjekt allgemein | 27 |
| Stadtverwaltung | 27 |
| Eigenes Hauptquartier | 27 |
| Eigenes Lagerhaus | 28 |
| Was sehe ich in der Stadt? | 28 |
| Gebäude | 28 |
| Allgemeine Gebäude | 28 |
| Besondere Gebäude | 29 |
| Verwaltung | 30 |
| Gefängnis | 30 |
| Lieferanten | 30 |
| Stadion | 30 |
| Bahnhof | 30 |
| Spielergebäude | 31 |
| Filialen | 31 |
| Lagerhaus | 32 |
| Hauptquartiere | 32 |
| Polizeireviere | 32 |



Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Filialen | 33 |
| Personen | 34 |
| Zielgruppen | 34 |
| Arbeitskräfte | 35 |
| Kriminelle | 36 |
| Schusswaffen | 37 |
| Sonderpersonen | 37 |
| Filiale | 40 |
| Menüs | 41 |
| Allgemein | 41 |
| Aufgabe | 42 |
| Kaufen/Mieten | 43 |
| Bewertungen | 44 |
| Gourmetsterne | 45 |
| Medaillen | 46 |
| Was mache ich in meiner Filiale? | 47 |
| Welche Zielgruppe? | 48 |
| Personalverwaltung | 49 |
| Personal einstellen | 49 |
| Personalplan | 49 |
| Personal ausbilden | 50 |
| Filiale einrichten | 51 |
| Möbel setzen | 52 |
| Innenarchitekt | 53 |
| Speisekarte optimieren | 55 |
| Spezialrezept setzen | 55 |
| Preisbildung | 56 |
| Werbung | 57 |
| Managereinstellungen | 59 |
| Automatiken | 60 |
| Wann ausbauen? | 60 |
| Ärgereien bekämpfen | 61 |
| Was mache ich in einer fremden Filiale? | 62 |
| Ärgereien | 63 |
| Behörden | 63 |
| Personal | 64 |
| Punks | 64 |
| Kuriere | 65 |
| Angriffe | 66 |
| Schutzbündel fordern | 66 |
| Schläger | 67 |
| Gangster | 67 |
| Bomben | 69 |
| Rezepte | 69 |
| Menüs | 69 |
| Eigene Rezepte | 70 |
| Rezeptübersicht | 70 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|-----------------------------|----|
| <u>Speichern</u> | 70 |
| <u>Rezepte erstellen</u> | 71 |
| <u>Rezeptzutaten</u> | 73 |
| <u>Rezeptkoch</u> | 73 |
| Automatiken | 73 |
| <u>Die Basisspeisekarte</u> | 73 |
| <u>Speichern</u> | 74 |
| Wettbewerbe | 74 |
| <u>Statistiken</u> | 75 |
| Menüs | 76 |
| Unternehmensvergleich | 77 |
| Personalübersicht | 77 |
| Filialübersicht | 78 |
| Rezeptstatistik | 79 |
| Bilanz | 79 |
| Glossar | 80 |
| Endstatistik | |
| <u>Optionen</u> | 82 |
| <u>Spiel beenden</u> | 83 |
| Laden | 83 |
| Speichern | 83 |
| Musikeinstellungen | 83 |
| Grafikeinstellungen | 83 |
| Spieleinstellungen | 83 |
| <u>Credits</u> | 84 |
| <u>Support</u> | 86 |
| <u>Anhang:</u> | |
| <u>Tatstaturkürzel</u> | 90 |
| <u>Zielgruppentabellen</u> | 90 |
| <u>Rezeptbewertung</u> | 90 |
| <u>Personalbewertung</u> | 90 |
| <u>Einrichtung</u> | 91 |
| <u>Musik</u> | 92 |
| <u>Werbestile</u> | 92 |



Installation

PIZZA CONNECTION 2 Quick-Start

Installation von PIZZA CONNECTION 2

1. Legen Sie die CD ein.
2. Warten Sie, bis die automatische CD-Erkennung den "Autorunner" gestartet hat.
3. Installieren Sie "PIZZA CONNECTION 2" vom RUNNER aus.
4. Wenn auf Ihrem PC kein DirectX installiert ist, installieren Sie dieses und starten Ihren PC neu.

Starten von PIZZA CONNECTION 2

1. Klicken Sie auf den START-Button.
2. Wählen Sie PROGRAMME \ SOFTWARE 2000 \ PIZZA CON-
NECITON 2.
3. Wählen Sie PIZZA CONNECTION 2.

Schnellstart eines Spiels im "Kampagnen"-Modus

1. Wählen Sie "Neues Spiel".
2. Legen Sie Ihren Spielcharakter fest.
3. Klicken Sie auf "Spiel starten".

Schnellstart eines Spiels im "Freies Spiel"-Modus

1. Wählen Sie "Freies Spiel".
2. Legen Sie Ihren Spielcharakter fest.
3. Klicken Sie auf "Spiel starten".
4. Legen Sie die Startparameter fest.
5. Klicken Sie auf "Spiel starten".

Installation

Der PIZZA CONNECTION 2 - RUNNER

WINDOWS 95/98/2000 und der PIZZA CONNECTION 2-RUNNER
Ist unter Windows 95/98 die automatische CD-Erkennung aktiviert,
wird beim Einlegen der CD automatisch ein Programm namens PIZZA
CONNECTION 2-RUNNER gestartet.

Ist die CD-Erkennung nicht aktiviert, kann der PIZZA CONNECTION
2-RUNNER aus dem Windows-Explorer durch den Start der Datei
AUTORUN.EXE von der CD aufgerufen werden.

Die Installation von PIZZA CONNECTION 2

Mit einem Klick auf den Button "Pizza Connection 2 installieren" starten Sie das Installationsprogramm. Folgen Sie bitte den Anweisungen des Programms, um das Spiel ordnungsgemäß auf Ihrem System zu installieren.

Starten von PIZZA CONNECTION 2

Sobald das Spiel auf Ihrem System installiert ist, erscheint im RUNNER der Button "Pizza Connection 2 starten". Mit einem Klick auf diesen Button starten Sie das Spiel.

Ferner können Sie PIZZA CONNECTION 2 aus der Startleiste starten:

- Klicken Sie auf "Start".
- Wählen Sie "PROGRAMME" und bestätigen Sie dies mit einem Mausklick.
- Wählen Sie "SOFTWARE 2000" und bestätigen Sie dies mit einem Mausklick.
- Wählen Sie "PIZZA CONNECTION 2" und bestätigen Sie dies mit einem Mausklick.
- Wählen Sie "PIZZA CONNECTION 2" und bestätigen Sie dies mit einem Mausklick.

Die Installation von DirectX

Achtung: Sollten Sie noch kein DirectX auf Ihrem Computer installiert haben, fehlt ein wichtiger Bestandteil, um PIZZA CONNECTION 2 zu starten. Klicken Sie im PIZZA CONNECTION 2 - RUNNER auf "DirectX installieren", um die Installation von DirectX zu starten. Folgen Sie den Anweisungen auf dem Bildschirm.



Installation

PIZZA CONNECTION 2 löschen

Mit einem Klick auf "PIZZA CONNECTION 2 deinstallieren" im PIZZA CONNECTION 2 - RUNNER können Sie das Spiel problemlos von Ihrer Festplatte löschen. Alle zum Spiel gehörenden Dateien und Registry-Einträge werden dann von Ihrem System entfernt.

EXTRAS

Unter EXTRAS finden Sie weitere nützliche Informationen und Hilfestellungen.

CD Durchsuchen: Hiermit starten Sie den Explorer und bekommen den Inhalt der CD angezeigt.

Pizza Connection 2 Homepage: Sie werden mit der offiziellen Pizza Connection 2 Homepage verbunden.

System testen: Dieses Programm prüft, ob Ihr System die Mindestvoraussetzungen für Pizza Connection 2 erfüllt.

Readme: Hier erhalten Sie aktuelle Informationen zu Pizza Connection 2.

Zurück: Sie gelangen zum PIZZA CONNECTION 2 - RUNNER zurück.

Beenden

Mit diesem Button verlassen Sie den RUNNER.

Spielstart

Spielstart

Sobald die Installation abgeschlossen ist, haben Sie drei Möglichkeiten Pizza Connection 2 zu starten:

- Sie klicken auf das Pizza Connection 2-Icon auf Ihrem Desktop.
- Sie starten das Programm im Startmenü von Windows unter Programme/S2000/Pizza Connection 2/Pizza Connection 2.
- Sie aktivieren die automatische CD-Erkennung bei Ihrem CD-Laufwerk und legen die Pizza Connection 2 CD ein. In dem daraufhin erscheinenden sogenannten Runner klicken Sie auf „Spielen“.

Das Startmenü



Nach dem Start des Programms gelangen Sie in das Hauptmenü. Dort haben Sie folgende Optionen:

- **Neues Spiel starten** Startet eine neue Kampagne. Bei der Kampagne spielen Sie im Rahmen einer Story in allen 10 Städten in einer festen Reihenfolge nacheinander. Dabei steigt der Schwierigkeitsgrad mit jeder Stadt an. In der ersten Stadt wird Ihnen das Spielprinzip mit einem Tutorial beigebracht.
- **Freies Spiel starten** Sie können sich eine beliebige Stadt auswählen und sich dort beliebige Rahmenbedingungen und Ziele setzen. Es wird ein Highscore für die drei höchsten Punktbewertungen für jede Stadt geführt.
- **Spiel fortsetzen** Lädt, soweit vorhanden, einen bereits gespeicherten Spielstand. Der neueste Spielstand ist blau markiert.



Spielstart

- Einstellungen

Hier können Sie einige Spieleinstellungen, wie z.B. die Lautstärke einstellen. Alle Einstellungen können auch jederzeit während des Spiels verändert werden.

- Credits

Startet einen Film, der das Entwicklungsteam kurz vorstellt.

Spielstart: Neues Spiel



Sie starten als junger hoffnungsvoller Manager in einem großen Pizzakettenunternehmen. Von Ihrem neuen Boss werden Sie in Metropolen auf der ganzen Welt geschickt, um dort Aufträge zu erfüllen. Jedoch werden Sie Ihrem Boss bald zu erfolgreich...

Wenn Sie eine neue Kampagne starten möchten, wählen Sie im Startmenü die Option „Neues Spiel starten“. Danach können Sie einen Spielercharakter für sich aussuchen. Das genügt, folgende persönliche Einstellung vorzunehmen:

- Geben Sie auf der linken Seite einen beliebigen Spielernamen ein.
- Geben Sie auf der rechten Seite einen beliebigen Namen für Ihr Unternehmen ein.
- Suchen Sie sich oben rechts eine Farbe und ein Logo aus.
- Wenn Sie möchten, können Sie links oben Aussehen und Geschlecht Ihres Charakters verändern.

Spielstart

Mehr Details zu den Einstellungen erfahren Sie unter dem Menüpunkt „Charakterwahl“ weiter unten.

Jetzt klicken Sie einfach auf „Spiel starten“.

Es folgt eine kurze Einführung in das Spielgeschehen.

Mit „Mission starten“ gelangen Sie ins Spiel.

Sie starten in London zuerst mit einem kurzen **Tutorial**. Dieses stellt Ihnen die wichtigsten Funktionen von Pizza Connection 2 vor. Bitte folgen Sie genau diesen Anweisungen. Sie können zwar immer auch jede andere Aktion des Spiels ausführen, das Tutorial wird aber erst beendet, wenn Sie die dortigen Aufgaben gelöst haben. Sollten Sie einen beschriebenen Zielort nicht finden, können Sie mit dem „Gehe zu“ Schalter unter dem Tutorialtext direkt zu dem beschriebenen Ort springen. Sie können diesen Schalter auch dazu verwenden, das Tutorial möglichst schnell zu beenden.

Was mache ich nach dem Tutorial?

Ihr erster Blick sollte Ihrer Filiale gelten. Eine neue, schönere Einrichtung wäre vielleicht angebracht. Auch das Personal könnte durch eine zweite Schicht aufgestockt werden. Wenn Sie mit der Filiale zufrieden sind, sollten Sie einige schöne Rezepte kreieren und diese auf die Basisspeisekarte setzen. Jetzt heißt es, einen prüfenden Blick in Ihre Filiale zu werfen: Läuft alles zur Zufriedenheit, oder gibt es Probleme?

Wenn alles soweit läuft, denken Sie daran, die drei Kampagnenziele der Stadt zu erreichen. Sobald Sie diese erfüllt haben, haben Sie gewonnen und gelangen im Menü mit den Kampagnenzielen in die nächste Stadt, wo neue Herausforderungen auf Sie warten.



Spielstart

Spielstart: Freies Spiel



Wenn Sie das Spiel bereits kennen, oder wenn Sie alle Möglichkeiten des Spiels einmal ausprobieren möchten, bietet sich das freie Spiel an. Sie haben hier die Gelegenheit, immer neue Herausforderungen zusammenzustellen. Außerdem können Sie hier einen Schwierigkeitsgrad angeben: Vom Tellerwäscher bis zum Paten. Auf der einfachsten Stufe verfügen Sie über genügend finanzielle Mittel, und die Gegner sind nicht ganz so unerbittlich.

Um ein freies Spiel zu starten, klicken Sie im Startmenü auf den entsprechenden Schalter. Sie gelangen dann in die Charakterwahl. Dort können Sie, wie in einer Kampagne, die persönlichen Einstellungen für Ihren Spielercharakter und das Unternehmen vornehmen (siehe unten). Mit 'Spiel starten' gelangen Sie in das eigentliche Optionsmenü für ein freies Spiel. Hier kreieren Sie Ihre eigene Kampagne in der Stadt Ihrer Wahl.

Ein freies Spiel können Sie mit folgenden Einstellungen nach ihren Wünschen zusammenstellen:

- **Gegneranzahl** Mit den kleinen Schaltern ganz links neben den Bilderrahmen können Sie Gegner hinzuschalten oder sie wieder entfernen. Je mehr Gegner, desto schwerer wird es für Sie, sich in der Stadt durchzusetzen. Sie können auch völlig ohne Gegner spielen, z.B. um sich in Ruhe mit dem Wirtschaftssystem vertraut zu machen. Das Spiel wird aber nur mit Gegner wirklich interessant. Sie können sich und den Gegnern mehr oder weniger Startgeld geben. Dies macht es Ihnen entsprechend schwerer oder leichter. Wenn Sie die Eigenschaften verändern, wird mit jedem Klick zufällig eine der 6 Charaktereigenschaften verändert, wodurch sich Ihre unternehmerischen Geschäfte ebenfalls erleichtern oder erschweren.
- **Verstärkungen**

Charakterwahl

- **Missionen** Während des Spiels erhalten Sie regelmäßig kleine Zwischenaufträge, die sogenannten blauen Missions-Briefe. Sie können diese hier auch deaktivieren.
- **Startfiliale** Wenn aktiviert, hat jedes Unternehmen zum Spielstart bereits eine vollständig einsatzfähige Filiale.
- **HQ** Sie und Ihre Gegner können bereits mit einem Hauptquartier einer bestimmten Stufe das Spiel beginnen (Start-HQ). Oder Sie begrenzen die maximal erreichbare Hauptquartierstufe (Max-HQ). Sinnvoll ist z.B. eine Begrenzung auf 3, wenn Sie ohne Syndikatsaktionen spielen möchten. Sie können diese Begrenzung mit den Pfeiltasten einstellen. Erst wenn Sie zusätzlich den Schalter rechts aktivieren, werden die Einstellungen übernommen.
- **Bevölkerung** Hier können Sie die Bevölkerungszahl der Stadt festlegen. Dabei handelt es sich aber nur um die Zielgruppen. Mit wenigen Bewohnern wird das Spiel auch schwerer.
- **Zeitlimit** Sinnvoll ist das Zeitlimit insbesondere, wenn Sie ein bestimmtes Ziel erreichen müssen. Wenn Sie ein Zeitlimit festlegen, sollten Sie dieses nicht zu knapp wählen, sonst könnten einige Missionsziele nicht zu schaffen sein.
- **Stadt** Sie können frei die Stadt wählen, in der das Spiel stattfinden soll. Die Karte zeigt die Stadtübersicht.
- **Spielziel** Sie können bis zu drei beliebige Spielziele aus der Liste zu einer Stadt kampagne kombinieren. Sie müssen selbst darauf achten, daß die Ziele sinnvoll zueinander passen, oder im Zeitlimit zu schaffen sind.
- **Schwierigkeitsgrad** Wählen Sie zwischen verschiedenen Schwierigkeitsstufen. Als Tellerwäscher haben Sie viel Startkapital, verdienen leichter Geld, und die Konkurrenz ist langsam und harmlos. Dies ändert sich mit jeder höheren Stufe. Als Anfänger sollten Sie auf jeden Fall den Tellerwäscher nehmen, da Sie es sich sonst unnötig schwermachen. Als Pate die Fäden zu ziehen, erfordert besonderes Geschick und viel Erfahrung.



Charakterwahl

Mit 'Spiel starten' akzeptieren Sie die aktuellen Einstellungen und starten das freie Spiel. Ihre Einstellungen bleiben für das nächste Mal erhalten.

Unter der Stadtübersicht finden Sie die besten Punktergebnisse. Sie erhalten zum Spielende eine Punktebewertung für das, was Sie im Spielverlauf erreicht haben (siehe Endstatistik). Die drei besten Punktergebnisse werden hier in der Highscoreliste festgehalten.

Charakterwahl



Vor jedem Spielstart stellen Sie einen Spielercharakter nach Ihren persönlichen Wünschen zusammen. Folgende Einstellungen können Sie vornehmen:

- Geschlecht
- Aussehen
- Spielername
- Eigenschaften

Mit den beiden Symbolen links und rechts neben dem Bild stellen Sie das Geschlecht ein. Sie können das Aussehen Ihres Spielercharakters aus vier Kategorien kombinieren. Probieren Sie die Pfeiltasten unter dem Bild einfach aus. Hier geben Sie dem Charakter einen Namen. Dafür klicken Sie einfach auf das Namensfeld. Die Namenseingabe funktioniert wie eine normale Texteingabe unter Windows. Sie können z.B. mit ENTFERNEN und BACKSPACE Buchstaben wieder löschen. Mit RETURN übernehmen Sie Ihre Eingabe.

Sie können Ihrem Charakter - und damit sich selbst - Schwerpunkte setzen. Wenn Sie einen der sechs Aspekte verbessern, haben Sie dort einen Vorteil im Spiel. Wie Sie davon profitieren, wird Ihnen im Hilfetext erläutert. Der erscheint, sobald Sie den Mauszeiger auf eine der Pfeiltasten positionieren. Die Summe aller Werte

Tutorial

- Farbe und Logo
- Unternehmensname

darf jedoch nicht größer als Null sein. Deshalb müssen Sie für jede Charaktereigenschaft, die Sie verbessern, eine andere verschlechtern. Maximal können Sie einen Wert auf +/- 3 setzen.

Sie können ein beliebiges Logo und eine Farbe auswählen. Das große Bild rechts oben zeigt die aktuelle Auswahl.

Hier bestimmen Sie, wie Ihr Pizza-Unternehmen heißen soll. Die Eingabe erfolgt ebenso wie beim Spielernamen.

Mit „Spiel starten“ akzeptieren Sie die aktuellen Einstellungen und gelangen in die Missionsbeschreibung der ersten Stadt oder in die Einstellungen für ein freies Spiel.

Tutorial



Nachdem Sie das Programm Pizza Connection 2 gestartet haben, klicken Sie im Startmenü auf „Neues Spiel starten“.

In der Charakterauswahl geben Sie einen Namen für den Spieler und das Unternehmen ein. Dafür klicken Sie auf das jeweils abgedunkelte Feld und geben den Namen mit der Tastatur ein. Mit RETURN beenden Sie die Eingabe. Auf Wunsch verändern Sie noch das Aussehen des Charakters.

Klicken Sie nun auf „Spiel starten“ unten rechts.

Lauschen Sie nun der Missionsbeschreibung. Sobald Sie bereit sind, klicken Sie auf „Mission starten“.

Sie sind nun im Spiel. Das Tutorial wird automatisch gestartet und macht Sie nun mit den wichtigsten Funktionen im Spiel vertraut. Folgen Sie den Anweisungen des Tutorials. Zwei Anmerkungen dazu: Beim Belegen der Pizza können Sie die Zutatengröße im Zerkleinerer

Tutorial

ändern. Dafür bewegen Sie den Mauszeiger mit der Zutat über den Tutorialtext. Dieser verschwindet dann und gibt den Blick auf den Zerkleinerer frei. Wenn Sie sich ein beliebiges Wohnhaus auswählen sollen, scrollen Sie ruhig mit gedrückt gehaltener rechter Maustaste in der Stadtansicht. Halten Sie gelegentlich an und klicken Sie auf beliebige Gebäude in der Stadt. Jedes der Wohnhäuser, die Sie dabei finden, können Sie für den Bau des Hauptquartiers verwenden.



Nach dem Tutorial begeben Sie sich am besten in Ihre **Filiale**. Dafür klicken Sie unter der Übersichtskarte auf den zweiten blauen Button von links (Symbol). Sie gelangen hier in das Innere Ihrer Filialen.



Klicken Sie dort auf den Reiter für das **Personal**. Sie sehen den Koch, die Servicekraft und die Laufburschen, die Sie bereits im Tutorial eingestellt haben. Klicken Sie nun auf „Neu“. Am besten verstärken Sie Ihr Personal noch um eine Servicekraft und zwei Laufburschen. Wenn Sie damit fertig sind, suchen Sie einen weiteren Koch aus und stellen Sie seine Arbeitszeit neu ein. Bewegen Sie den roten Balken unten so, daß er links mit 15.00 Uhr anfängt. Erst jetzt sollten Sie ihn in Ihrem Restaurant einstellen. Dies ist ihre zweite Arbeitsschicht. Engagieren Sie nun für diese auch noch zwei Servicekräfte und vier Laufburschen. Ihr neues Personal wird nun zu Ihrer Filiale laufen, um möglichst rechtzeitig zur Arbeit erscheinen zu können (Näheres finden Sie im Handbuch bei „Personal einstellen“).



Jetzt sollten Sie sich um Ihre **Einrichtung** kümmern. Der einfachste Weg dazu ist der **Innenarchitekt**. Klicken Sie dafür auf den entsprechenden Reiter. Dort können Sie nach Belieben die Qualität der Möbel mit den Sternen, den Möbelstil und die Ofengröße festlegen. Zu empfehlen ist für den Anfang der billige oder rustikale Stil und große Öfen. Wenn Sie die Einstellungen übernehmen möchten, klicken Sie auf „Architekt beauftragen“, und Ihre Filiale wird komplett eingerichtet. Sie können jetzt im Einrichtungsmenü nach Belieben bestehendes Interieur noch verfeinern. Zumindest sollten Sie hier noch eine Musikbegleitung auswählen. Weitere Details dazu finden Sie im Handbuch unter „Möbel setzen“.



Ihre Laufburschen kaufen zur Zeit die Zutaten teuer im nächsten Kaufhaus zu Endverbraucherpreisen ein! Dies sollten Sie jetzt schleunigst beenden, sonst sind Ihre Kosten zu hoch. Wechseln Sie dafür in die Stadtansicht mit dem ganz linken blauen Umschalter. Dort öffnen Sie das Menü „Gebäude mieten“. So haben Sie ja bereits Ihre Filiale gefunden und gemietet. Nun schalten Sie jedoch auf

Tutorial

Lagerhäuser um. Klicken Sie auf den Schalter mit der Kiste. Jetzt wählen Sie einfach ein Lagergebäude aus. Mit den Pfeiltasten unten können Sie auch hier die Mietobjekte nach dem Preis sortiert durchschalten. Wenn Sie sich entschieden haben, klicken Sie auf ‚Mieten‘, um das gerade sichtbare Lagerhaus anzumieten.

Sobald Sie das Lagerhaus gemietet haben, erscheinen drei neue spezielle Menüs dafür. Zuerst sollten Sie einen Lieferanten auswählen. Klicken Sie dafür auf den gleichnamigen Schalter. In der Liste der Lieferanten klicken Sie auf einen der Anbieter. Der jeweilige Name lässt die Qualität der Zutaten erahnen. Nehmen Sie zu Beginn eher einen nicht zu teuer klingenden Lieferanten. Haben Sie einen ausgewählt, bekommen Sie seine wichtigsten Werte in einem Balken angezeigt. Nun müssen Sie noch das Lagerhaus Ihrer Filiale zuweisen. Dies machen Sie im Lagerhausmenü mit dem LKW. In der Liste dort steht bisher nur Ihre einzige Filiale. Klicken Sie nun auf den Schalter links neben dem Filialnamen, so daß ein grüner Haken erscheint. Von jetzt an laufen die Laufburschen der Filiale ständig zu diesem Lagerhaus, um die Zutaten zur Filiale zu bringen. Details dazu finden Sie im Handbuch unter ‚Lieferanten‘ und ‚Lagerhäuser‘.

Jetzt dürfte Ihre Filiale eigentlich gut auf die Gäste vorbereitet sein. Es ist nun an der Zeit, sich um Ihre Rezepte zu kümmern. Wechseln Sie zu Ihren Rezepten mit dem mittleren blauen Button. Zu Spielbeginn haben Sie bereits drei einfache Rezepte, die auch schon auf der Speisekarte stehen. Dies ist aber noch zu wenig. Wechseln Sie deshalb in das Menü für neue Rezepte. Dort kreieren Sie am besten gleich mehrere neue Rezepte. Details dazu finden Sie im Handbuch unter ‚Rezepte erstellen‘.

Die fertigen Rezepte setzen Sie dann auf Ihre Basisspeisekarte. Sobald Sie in das Menü gewechselt haben, klicken Sie dort auf ‚Hinzufügen‘. In der daraufhin erscheinenden Liste klicken Sie einfach auf das Rezept, welches Sie hinzufügen möchten. Diesen Vorgang wiederholen Sie für jedes neue Rezept, das Sie auch auf die Basisspeisekarte setzen möchten.

Sind alle gewünschten Rezepte auf der Basisspeisekarte, wechseln Sie am besten nun wieder mit dem blauen Umschalter zurück in Ihre Filiale. Dort wählen Sie die Speisekarte an. Hier sollten Sie jetzt das Preisniveau festlegen. Dies machen Sie mit den beiden Einstellungen für Grundpreis und Zutatenkosten. Experimentieren Sie einfach mit diesen beiden Werten ein bißchen herum, aber achten Sie dabei darauf, dass die



Tutorial

Bewertungsskalen unten nicht rot und nur wenig gelb werden. Details dazu erfahren Sie im Handbuch unter „Preisbildung“.

Jetzt haben Sie erst einmal die grundsätzlichen Aufgaben geschafft. Sie sollten die Zeit jetzt nutzen, um sich ein Bild über die aktuelle Lage zu verschaffen. Beobachten Sie beispielsweise die Arbeit in ihrer Filiale. Gehen Gäste unzufrieden aus dem Lokal? Stehen Angestellte tatenlos herum? Sie können auch einen Blick in die Konkurrenzfiliale werfen. Dafür klicken Sie innerhalb einer Filiale auf der Übersichtskarte in den Einflußkreis der gegnerischen Filiale. Oder Sie klicken zweimal auf das entsprechende Gebäude in der Stadt. Was macht die Konkurrenz? Wie läuft das Geschäft Ihrer Gegner? Sind Sie ein Visionär, können Sie aber auch Ihren Blick über die Stadt schweifen lassen, um neue, gut gelegene Standorte für eine weitere Filiale auszumachen. Es liegt an Ihnen, wie Sie am besten vorgehen möchten.



Vor allem aber sollten Sie die drei Kampagnenziele für Ihre Stadt immer im Auge behalten. Wenn Sie in das entsprechende Menü in der Stadtansicht wechseln, erkennen Sie dort sofort, welche Ziele Sie bereits erreicht haben. Sie haben Ihren Auftrag in dieser Stadt dann erfolgreich bewältigt, wenn alle drei Ziele grün markiert sind. Dann können Sie in diesem Menü auch zur nächsten Stadt wechseln.

Denken Sie auch immer daran, daß Sie jederzeit mit dem Fragezeichen-Schalter über den Reitern eine ausführliche Hilfe zu dem gerade geöffneten Menü erhalten. Dort werden alle Funktion detailliert beschrieben. Darüber hinaus werden auch Tipps für die Bedienung des Menüs gegeben.

Außer diesen grundsätzlichen Einstellung liegt es ganz bei Ihnen, wie Sie im Spielverlauf vorgehen möchten, welche Entscheidungen Sie fällen und welche Schwerpunkte Sie sich setzen. Mit der Zeit werden Sie Ihren ganz eigenen Führungsstil entwickeln – sei er gut oder böse.

Viel Spaß dabei!

Das Spiel

Das Spiel

Allgemein

Die Aufgabe des Spielers

Sie schlüpfen in die Rolle eines erfolgreichen Geschäftsmannes bzw. einer Geschäftsfrau und sollen ein Unternehmen in mehreren Städten aufbauen. Als der Boss müssen Sie alle notwendigen geschäftlichen Entscheidungen treffen und versuchen, Ihre Filialen zu optimieren. Ihre Aufgaben werden dabei sein:

- Als Unternehmer Restaurants eröffnen und führen.
- Als Unterweltboss die Konkurrenten ärgern oder angreifen.

Der Unternehmer in Ihnen wird sich vor allem mit folgenden Dingen beschäftigen:

- Gute Standorte finden.
- Personal einstellen und ausbilden.
- Filialen einrichten und auf den Geschmack der Gäste hin optimieren.
- Pizzarezepte für Ihre Gäste kreieren.
- Die Speisekarte zusammenstellen und angemessene Preise festlegen.
- Werbung gestalten und schalten.

Der Pate in Ihnen freut sich hingegen auf:

- Schutzgeld verlangen
- Den Ruf der Konkurrenz mit allen Mitteln zu ruinieren. Dazu gehören:
 - Anschwärzen
 - Verunstalten
 - Verseuchen
 - Bestechen
 - Filialeinrichtungen zerschlagen
 - Personal entführen oder verprügeln
 - Schießereien mit Wachen und Polizisten
 - Bombenattentate

Für diese unfeinen Aktionen müssen Sie jedoch zuerst ein Hauptquartier bauen und dieses dann in mehreren Stufen ausbauen. Das dafür nötige Kleingeld verdienen Sie sich als Unternehmer. Ab einem Hauptquartier-Stufe 3 können Sie viele Unternehmensaufgaben an Manager delegieren. So haben Sie den Kopf frei für etwas unfeinere Aktionen...



Das Spiel

Spielziel

Ihr Spielziel wird durch maximal drei Kampagnenziele je Stadt vorgegeben. Wenn Sie diese innerhalb der gesetzten Zeit erfüllt haben, war Ihr Einsatz in der jeweiligen Stadt erfolgreich. Sie können dann im Missions-Menü in der Stadtansicht die aktuelle Stadt verlassen und die Herausforderung in der nächsten Stadt annehmen.

Grundsätzlich ist es natürlich Spielziel, möglichst viel Geld zu erwirtschaften und die Konkurrenz im besten Fall sogar aus der Stadt zu vertreiben.

Das Wirtschaftssystem

Ihr Geld müssen Sie sich mit Ihren Filialen verdienen. Ohne wirtschaftlich rentable Restaurants werden Sie schnell pleite gehen. Hunderte von Einwohnern leben in der Stadt, gehen zur Arbeit, ins Kino etc. Natürlich bekommen diese Menschen auch regelmäßig Appetit auf eine leckere Pizza. Dies ist der Moment, an dem Sie gefordert sind. Sie mieten oder kaufen ein Restaurant und investieren eine Menge Geld in die Einrichtung und das Personal. Zufriedene Gäste werden Ihnen dies mit regem Besuch und hohem Trinkgeldern quittieren.

Ein gut gehendes Restaurant ist leicht beschrieben. Es sind zwar recht viele Aspekte, auf die Sie achten müssen, jeder einzelne ist aber intuitiv leicht nachvollziehbar:

a) Standort

Zuerst benötigen Sie eine Filiale an einem guten Standort. Das heißt, in der Nähe Ihrer Pizzastube sollten sich möglichst viele Menschen aufhalten. Diese werden Hunger bekommen, und das beschert Ihnen dort die nötige Nachfrage.

b) Einrichtung

Sie können Ihre Gäste nicht in einem leeren Gebäude bewirken. Sie benötigen einen Ofen, der ausreichend Kapazität hat und natürlich Tische und Stühle für Ihre Gäste. Eine gemietete Filiale ist bereits mit einer Grundeinrichtung ausgestattet. Diese ist jedoch sehr einfach und sollte schnellstmöglich verbessert werden.

Der oder die Öfen bestimmen, wie viele Pizzen gebacken werden können, die Anzahl der Stühle bestimmt, wie viele Gäste Sie gleichzeitig bedienen können. Gäste, die keinen Platz finden, werden Ihre Filiale sofort wieder verlassen.

c) Bewirtung

Die Auswahl Ihres Personals ist entscheidend für den Erfolg einer

Das Spiel

Filiale. Sie sollten immer Personal mit möglichst hohem Leistungsgrad einstellen. Sonst ist der Service so langsam, daß Ihren Gästen bald der Geduldsfaden reißt. Sie benötigen zum Bedienen Ihrer Gäste mindestens einen Koch und eine Servicekraft.

Ein hungriger Gast betritt das Restaurant und sucht einen freien Platz an einem Tisch. Dann wartet er auf die Bedienung, um seine Bestellung aufzugeben. Erscheint der Service vor Ablauf der Wartezeit, wird die Bestellung aufgenommen. Jetzt wartet der Gast erneut eine bestimmte Zeit auf seine Pizza. Wird diese rechtzeitig gebracht, bezahlt der Gast und Sie verdienen endlich Geld. Da ein Tag im Spiel 3 Monate im Jahr repräsentiert, was etwa 90 Tagen entspricht, bestellt jeder Guest gleich 100 Pizzen statt nur einer.

d) Logistik

Ihre Gäste essen Pizzen und Ihre Köche benötigen dafür allerlei Zutaten. Diese werden ständig von Laufburschen in die Filiale gebracht. Reißt der Nachschub ab, stehen die Köche ratlos herum, und die Geduld der Gäste wird strapaziert. Sie sollten für eine Filiale mindestens 2 bis 3 Laufburschen ständig beschäftigen, um einen Lieferengpass zu vermeiden. Zu viel des Guten ist aber auch nicht optimal, da Zutaten im Filiallager schnell verrotten und somit die Qualität Ihrer Speisen negativ beeinträchtigt.

Die Laufburschen holen zu Beginn die Zutaten einfach aus dem nächsten Kaufhaus – jedoch zu normalen Endverbraucherpreisen! Sie sollten dies möglichst schnell ändern. Mieten oder kaufen Sie sich ein Lagerhaus in Filial- oder U-Bahn Nähe. Dort können Sie dann einen Lieferanten nach Ihrem Geschmack oder Geldbeutel auswählen.

e) Öffnungszeiten

Eine Arbeitskraft arbeitet 9 Stunden. Die Arbeitszeiten legen Sie durch einfaches Verschieben des Arbeitszeitbalkens im sogenannten Personalplan fest. Sobald ein Koch laut Personalplan in einer Filiale arbeitet, gilt diese Filiale als geöffnet. Vergessen Sie bei den Öffnungszeiten nicht, das Treiben in der Stadt zu berücksichtigen: Schulen z.B. sind eher morgens interessant, in der Nähe von Kneipen oder der Oper sind spätere Öffnungszeiten sinnvoller.

Auch wenn es schwer fällt: Sie sollten Ihre Filialen nicht 24 Stunden durchgehend geöffnet halten. Sie müssen die Filialen zum Reinigen täglich etwa 6 Stunden schließen. Wann Sie dies machen, ist Ihre Entscheidung. Geschlossene Filialen werden automatisch gesäubert. Vernachlässigen Sie die Hygiene Ihrer Räumlichkeiten, vergraulen Sie Ihre Gäste und bekommen zudem Ärger mit den Behörden.

f) Speisekarte

Eine Pizzeria ist nur so gut wie ihre Pizzen. Da Sie ja eine Filialkette leiten, bieten Sie in jeder Ihrer Filialen die gleichen Rezepte an. So brauchen Sie nur eine Speisekarte für die ganze Stadt zusammenzustellen.



Das Spiel

Geben Sie sich einfach etwas Mühe bei der Erstellung eigener Rezepte und setzen diese dann auf die Speisekarte. Vielfalt wird von Ihren Gästen geschätzt.

In jeder Filiale legen Sie separat das jeweilige Preisniveau fest. Natürlich lieben Ihre Gäste hohe Preise nicht ganz so wie Sie. Auf den richtigen Kompromiss kommt es dabei an. Machen Sie die Preisunterschiede innerhalb einer Filiale nicht zu groß, da sonst alle nur die billigsten Rezepte bestellen. Hingegen dürfen die Preise von Filiale zu Filiale ruhig sehr unterschiedlich sein.

g) Bewertungen

Achten Sie in einer Filiale auf die Bewertungsanzeigen unten in den Menüs. Die Gesamtbewertung einer Filiale setzt sich zu gleichen Teilen aus der Personalbewertung, der Einrichtungsbewertung und der Speisekartenbewertung zusammen. Sie finden diese Gesamtbewertung bei der Filialinformation. Wird eine Bewertungsanzeige rot, so ist diese Zielgruppe so unzufrieden mit Ihrer Filiale, dass sie einen Besuch ablehnt. Der gelbe Bereich signalisiert, dass einige Gäste dieser Zielgruppe die Filiale meiden werden. Nur wenn die Anzeige grün ist, verlieren Sie keine potentiellen Gäste durch einen schlechten Filialeindruck. Je besser die Bewertung eines Gastes ist, desto mehr Trinkgeld gibt er. Sie brauchen eine Filiale aber nicht unbedingt so zu gestalten, dass diese allen Zielgruppen gleichermaßen gefällt. Optimieren Sie eine Filiale auf die Zielgruppen, die sich hauptsächlich in Filialnähe aufhalten, oder errichten Sie, wenn sinnvoll, ein spezielles Restaurant für Edelgäste.

h) Ausbauen

Wenn Sie genug Geld eingenommen haben, können Sie z.B. weitere Filialen eröffnen oder Ihre Filiale zu einer größeren ausbauen. Sie sollten jedoch nicht vergessen, ein Hauptquartier zu errichten und dieses immer weiter auszubauen. Jeder Ausbau Ihres Hauptquartiers schaltet weitere Menüs oder Optionen frei, mit denen Sie Ihr Unternehmen effektiver leiten und schützen können. Ab Hauptquartier-Ausbaustufe 4 kommen Aspekte hinzu, die eher einen Paten als einen integeren Unternehmer interessieren.

Somit:

Optimale Pizzerien sind Restaurants in einer stark frequentierten Gegend mit einer, auf bestimmte Zielgruppen zugeschnittenen Ausstattung. Das heißt, Personal, Einrichtungsstil und Preispolitik sollten feinfühlig auf Ihre Kunden abgestimmt werden. Dabei sollten möglichst keine Gäste das Lokal wegen zu wenigen Sitzplätzen oder zu langer Wartezeit vorzeitig verlassen.

Ihre Aufgabe ist es nun, diese Rahmenbedingungen so zu optimieren, daß sie möglichst viel Geld verdienen.

Oberfläche

Die Bedienungsüberfläche



Sobald Sie ein freies Spiel oder die Kampagne gestartet haben, befinden Sie sich im eigentlichen Spiel. Grundsätzlich sind hier alle Bildschirme gleich aufgebaut. Sie finden im rechten Drittel die Hauptbedienungselemente. Die Fußzeile hingegen hält wichtige Informationen bereit. Der Rest und damit größte Teil des Bildschirmes ist für Spielgrafiken reserviert. Es folgt nun eine Beschreibung der einzelnen Elemente des Bildschirms:

Die Übersichtskarte



Damit Sie immer einen schnellen Überblick über die aktuelle Situation in der Stadt haben, finden Sie rechts oben immer die Übersichtskarte. Sie bietet eine Gesamtansicht der aktiven Stadt. Auf der Karte werden die Positionen von wichtigen Gebäuden durch kleine Symbole angezeigt. Gebäude der Stadt sind dabei schwarz/weiß und Gebäude von Spielern in der jeweiligen Spielerfarbe. Filialen haben zusätzlich einen Kreis um das Symbol. Dieser gibt Aufschluss über den Einflusskreis der jeweiligen Filiale.

Um zu einer bestimmten Stelle in der Stadt zu springen, klicken Sie einfach nur auf die entsprechende Position auf der Karte. Sollten Sie sich in einer Filiale befinden, springen Sie mit einem Mausklick auf die Karte immer direkt in die nächstliegende Filiale. Wenn Sie den Mauszeiger über ein Gebäudeicon positionieren, erscheint der Name dieses Gebäudes. Sobald Sie auf ein Gebäudesymbol klicken, zentriert sich die Stadtansicht auf dieses Gebäude, und Sie erhalten die dazugehörige Gebäudeinformation.



Oberfläche

Folgende Gebäude-Symbole werden angezeigt:

- Weißes Quadrat mit "S" Stadtverwaltung (Personal einstellen, Sitz des Bürgermeisters)
- Weißes Quadrat mit Stäben Gefängnis (Kriminelle anheuern)
- Weißes Quadrat mit "P" Polizeirevier (Schutz gegen Überfälle)
- farbiger Kreis mit Mittelpunkt Filiale und deren Einflußkreis (Bereich in dem Gäste diese Filiale finden)
- farbige Raute Lagergebäude
- farbiges Quadrat Hauptquartier

Schalter und Anzeigen

Rechts neben der Übersichtskarte befinden sich in der Stadtansicht drei Schalter. Mit diesen können Sie Ansichten umschalten:

- Lupe mit "-"

 - Lupe mit "+"

 - Hintergrundbild an/aus
 - Sterne
- Die große Stadtansicht zoomt zurück und zeigt somit einen größeren Ausschnitt an. Bei Computern mit wenig RAM kann das die Darstellungsgeschwindigkeit deutlich verlangsamen.
- Die Stadtansicht zoomt wieder heran und zeigt somit mehr Details. Es gibt genau drei Zoomstufen, zwischen denen Sie wählen können. Wenn Ihr Computer nur über 64 MB RAM verfügt, kann nur zwischen zwei Zoomstufen umgeschaltet werden.
- Wenn Sie möchten, können Sie das Hintergrundbild der Übersichtskarte abschalten, um die Gebäude-Icons kontrastreicher sehen zu können. In Filialen werden Ihnen statt der oben beschriebenen Schalter die Gourmetsterne angezeigt, die diese Filiale vom Bürgermeister bisher verliehen bekommen hat. Gourmetsterne werden dann an Ihr Restaurant verliehen, sobald Sie die Anforderungen von Bonzen und Juppies sehr gut erfüllen können.

Oberfläche

Screenumschalter

Das Spiel teilt sich in vier Spielbereiche auf:

- **Stadtansicht**
- **Filial-Innenansichten**
- **Rezepte**
- **Statistiken**



Zusätzlich gibt es einen Bereich für Spieleinstellungen, Laden / Speichern und um das Spiel zu beenden:

- **Optionen**

Über die blauen Schalter unter der Übersichtskarte schalten Sie zwischen den verschiedenen Bereichen um.

Bedienungsbereich / Menü

In der Stadt und innerhalb der Filialen können Sie direkt auf Häuser, Personen oder Objekte klicken, um Informationen darüber zu erhalten. Diese Informationen erscheinen im Bereich unterhalb der fünf Screenumschalter. In dem Menü befinden sich auch grundsätzlich alle Bedienungselemente, mit denen Sie das Spielgeschehen steuern können.

An der linken Seite des Menüs erscheinen Reiter, mit denen Sie Informationen und Bedienungselemente aufrufen können. Je nachdem, ob Sie z.B. in der Stadtansicht oder der Statistik sind, ändern sich diese Reiter. Sobald Sie ein Hauptquartier bauen und dieses ausbauen, kommen weitere Reiter hinzu.



Online-Hilfe

Zu allen Menüs können Sie jederzeit einen ausführlichen Hilfetext aufrufen. Dafür klicken Sie einfach mit der Maus auf das Fragezeichen über den Reitern. Der Hilfetext beschreibt alle Funktionen des Menüs und gibt auch Spieldetails. Sie kehren durch einen Mausklick auf das durchgestrichene Fragezeichen wieder zum Menü zurück.

Grafikbereich

Dies ist der interessanteste Bereich. Hier wird die gesamte Stadt oder eine Filiale detailliert dargestellt. Sie können in der Stadt oder in einer Filiale einzelne Objekte anklicken, um Informationen darüber zu erhalten. Im Rezeptmenü können Sie an dieser Stelle ihre eigenen Rezepte kreieren, indem Sie Ihren Pizzateig nach Ihren Vorstellungen belegen. Die Statistik zeigt Ihnen alle relevanten Daten zu Ihrem Unternehmen.



Oberfläche

Meldungen

In der Mitte der Fußzeile erscheinen von Zeit zu Zeit kleine Briefe. Diese berichten über das Spielgeschehen. Dabei kann es sich um Ereignisse in der Stadt handeln oder um direkte Mitteilungen an Sie. Sobald Sie den Mauszeiger über einen Brief positionieren, erscheint eine Info mit dem Kurzinhalt dieser Meldung. Mit einem linken Mausklick öffnen Sie diese Meldung. Der Brief mit der geöffneten Meldung wird dabei automatisch gelöscht. Sollte Sie ein Brief nicht interessieren, können Sie diesen mit einem rechten Mausklick direkt löschen.

Es gibt folgende Briefarten: 

- **Allgemeine Informationen**
- **Brief mit Filialicon**
- **Brief mit Stadticon**
- **Brief mit Waffensymbol**
- **Roter Brief**
- **Blauer Brief**

Spiel gespeichert, allgemeines Spielgeschehen.
Informationen zu Ihren Filialen, Stadttrends, Bürgermeisterinfos, Gebäude.
Angriffe auf Ihre Gebäude
Wichtige Informationen über Probleme in Ihrem Unternehmen
Missionsangebote

Missionen

Immer wenn ein blauer Brief erscheint, wird Ihnen eine neue Aufgabe angeboten. Der Brief bleibt so lange im Posteingang, bis sie ihn entweder angeklickt haben, oder bis der Termin für die Aufgabe abgelaufen ist. Sobald Sie einen blauen Brief angeklickt haben, müssen Sie sich sofort entscheiden, ob Sie den Auftrag annehmen möchten oder nicht. Bei erfolgreicher Ausführung erhalten Sie die versprochene Belohnung. Vermaseln Sie den Auftrag, werden Sie dafür entsprechend bestraft.

Uhrzeit, Datum

Unten links finden Sie die aktuelle Uhrzeit und das Datum. Das Spiel beginnt im 1. Quartal im Jahr 2000 um 0.00 Uhr. Ein 24 Stunden-Tag entspricht einem Jahresquartal (= 3 Monate). Somit ist nach vier-Tag-nacht-Zyklen ein Jahr vergangen.

Kontostand

Unter dem Datum sehen Sie Ihren aktuellen Kontostand. Dieser darf auf keinen Fall negativ werden. Alle Ein- und Auszahlungen werden immer sofort und direkt über dieses Konto abgewickelt.

Oberfläche



Wann droht der Konkurs?

Wenn Sie zwei Quartale hintereinander einen negativen Kontostand haben, sind Sie pleite. Das Spiel ist dann für Sie beendet. Sie sollten bei einem negativen Kontostand möglichst schnell versuchen, Ihren Kontostand durch gewinnbringende Geschäfte oder Verkäufe auszugleichen. Solange Sie Schulden haben, können Sie nur noch die notwendigsten wirtschaftlichen Handlungen ausführen. Kriminelle Aktionen beispielsweise sind nicht möglich.

Logo und Farbe

In der Mitte der Fußzeile sehen Sie immer das von Ihnen zu Spielbeginn gewählte Firmenlogo und Ihre Spielerfarbe.

Spiel beenden

Sie können jederzeit mit dem blauen Screenumschalter zu den Optionen wechseln. Dort finden Sie in jedem Menü unten rechts den Schalter "Spiel beenden".

Stadt



Hier in der Stadt suchen Sie sich möglichst gute Standorte für Ihre Filialen aus. Ein guter Standort zeichnet sich vor allem durch viele Passanten in den naheliegenden Straßen aus. Bestimmte Gebäude, wie z.B. Schulen oder Universitäten sind dabei wahre Publikumsmagneten. Besonders die U-Bahn Stationen sind extrem stark frequentiert. Wenn Sie Genaueres darüber wissen wollen, klicken Sie einfach auf ein Gebäude und Sie erfahren, wie viele Einwohner zu welcher Uhrzeit sich bei diesem Gebäude aufhalten.

In der Stadt bauen Sie auch Ihr Hauptquartier, Ihre Lagerhäuser und Polizeireviere. Hier können Sie Ihr Personal einstellen oder Kriminelle anheuern, sowie Kontakt mit dem Bürgermeister aufnehmen.

Die Stadt

Menüs

Die Menüs, die Sie mit den speziellen Reitern der Stadt aufrufen können, beziehen sich immer auf die ganze Stadt. Wenn Sie ein einzelnes Objekt in der Stadt anklicken, werden Sie darüber in einem speziellen Menü informiert. Das Reitersymbol für das Informationsmenü ist eine Lupe. Sollten Sie eines Ihrer Lagerhäuser, Ihr Hauptquartier oder die Stadtverwaltung angeklickt haben, erscheinen zusätzlich zu dem Informationsmenü noch weitere Funktionsmenüs. Die Menüs sind im Einzelnen:

Stadt allgemein:

- Stadtinformation Hier finden Sie alle typischen Eigenschaften die diese Stadt und Ihre Einwohner auszeichnen:


Bevölkerungsaufteilung, Einkommens- und Preisniveau, sowie Komforts- und Qualitäts-erwartungen. Wichtig ist für Ihre Speisekarte der jeweilige Stadtgeschmack. Farbige Symbole zei- gen Ihnen, ob in dieser Stadt z.B. Fleisch auf den Pizzen eher beliebt oder unbeliebt ist. Zusätzlich können Sie die Beliebtheit einer Trendzutat durch zielgerechte Werbung weiter fördern. Hier können Sie einen Blick auf Ihren Spielercharakter werfen. Neben den bisher erhaltenen Auszeichnungen sehen Sie hier auch die Charaktereigenschaften. Wenn Sie im Spielver-lauf bestimmte Schwellen überschreiten, gewinnt Ihr Spielercharakter dadurch Erfahrung, und seine Werte verbessern sich.

Dieses Menü ermöglicht Ihnen einen schnellen Zugriff auf die in der Stadt mietbaren Filialen und Lagerhäuser. Das Angebot ist jedoch begrenzt, Sie sollten also nicht zu lange mit einer Entscheidung warten.

Hier können Sie jederzeit feststellen, welche Ziele Sie bisher erreicht haben. Sobald Sie alle Aufgaben innerhalb der geforderten Zeit erfüllt haben, ist Ihr Auftrag in der aktuellen Stadt abgeschlossen, und Sie können die Stadt in diesem Menü verlassen.

Zeigt Ihnen die wichtigsten Ein- und Ausgaben aus der gesamten Stadt. Eine detaillierte Aufstellung finden Sie bei den Statistiken. Für dieses Menü benötigen Sie ein Hauptquartier.
- Charakter

- Mieten

- Missionsziele

- Bilanz


Die Stadt

Werbung



Sie können hier eine Werbeaussage für all Ihre Filialen in der Stadt definieren und die Werbung schalten. Durch Werbung können Sie den Einflussbereich Ihrer Filialen vergrößern. Je größer diese Kreise sind, desto mehr Einwohner können Sie als potentielle Kunden erreichen. Für dieses Menü benötigen Sie die Hauptquartier-Stufe 3.



Einzelnes Stadtobjekt:

Information



Sie erhalten wichtige und nützliche Informationen über Gebäude oder Personen. Personen werden automatisch verfolgt, bis Sie etwas anderes anklicken. Das Menü verschwindet automatisch, sobald Sie ein anderes Menü öffnen.

Stadtverwaltung:

Bürgermeister



Der Bürgermeister ist ein wichtiger Mann in der Stadt. Wenn Sie diesen nicht ausreichend mit "Spenden" bedenken, sind Kauf- und Mietpreise in der Stadt für Sie deutlich höher. Außerdem wird er Ihnen nicht so bereitwillig einen Gourmetstern verleihen. Sie finden hier auch Informationen über die Beamten, die die Filialen regelmäßig nach Ordnungswidrigkeiten untersuchen.

Arbeitsamt



Hier können Sie Ihr Personal einstellen. Dies ist aber auch direkt in den Filialen möglich.

Polizei



Sobald ein Polizeirevier besteht, können Sie hier alles über die Kriminalität in der Stadt erfahren.

Eigenes Hauptquartier:

Informationen



Sollte Sie ein Konkurrent um **Schutzzgeld** erpressen wollen, sehen Sie das unter diesem Reiter. Sie können diese Forderung hier annehmen oder ignorieren. Außerdem sehen Sie hier, wie viele bewaffnete Männer derzeit Ihr Hauptquartier beschützen.

Ausbauen



Sobald Sie genug Geld verdient haben, sollten Sie Ihr Hauptquartier ausbauen, um Ihr Unternehmen zu stärken.

Wachen



Hier können Sie Ihre Wachen verwalten. Für dieses Menü benötigen Sie die Hauptquartier-Stufe 2.



In der Stadt

Kriminelle



Dieses Menü gibt Ihnen einen Überblick über Ihre Syndikatsmannschaft. Für das Menü benötigen Sie die Hauptquartier-Stufe 3.

Eigenes Lagerhaus:

- Lieferant zuweisen** Sobald Sie ein Lagerhaus besitzen, sollten Sie dafür sofort einen Lieferanten auswählen. Ansonsten bleibt das Lager leer.
- Ausbauen** Hier können Sie Ihr Lagerhaus vergrößern.
- Filiale zuweisen** Erst wenn Sie einer Filiale das Lagerhaus auch zuweisen, kann es tätig werden.

Welche Objekte sich im Einzelnen in der Stadt anklicken lassen, erläutert der nächste Abschnitt.

Was sehe ich in der Stadt?

Jede Stadt ist anders aufgebaut und hat andere Ballungsgebiete. Sie sollten nach einem Start in einer Stadt zuerst einmal die Passantenströme beobachten. Schnell erkennen Sie dann, welche Gegenden besonders hoch frequentiert sind. Hier sind die idealen Standorte für Ihre Filialen. U-Bahnen sind immer attraktiv, da sie von allen Bewohnern ausgiebig genutzt werden. Die Autos spielen bei der Beurteilung einer Stadt keine Rolle. Zu allen wichtigen Objekten in der Stadt können Sie auf Wunsch auch genauere Informationen erhalten. Dafür klicken Sie einfach auf das entsprechende Objekt. Folgende Objekte gibt es in der Stadt:

Gebäude

Allgemeine Gebäude

Das erste, was Sie in der Stadt sehen, sind die vielen Gebäude, die dicht an dicht stehend das Straßenbild prägen. Die meisten dieser Häuser sind natürlich Wohnhäuser. Es gibt aber auch Fabriken, Bürohäuser, Schulen, Kinos, Kaufhäuser. Die einzelnen Einwohner haben jeweils ihren individuellen Tagesablauf, bei dem sie verschiedene Gebäude in der Stadt aufsuchen.

Besonders interessant in einer Stadt sind die Gegenden, in denen Fabriken, Kinos, Schulen, Universitäten oder das Opernhaus angesiedelt sind. Hier halten sich die jeweiligen Zielgruppen meist in großer Zahl und über viele Stunden auf. Zur besseren Erkennbarkeit variiert nur das Aussehen der Wohnhäuser.

Gebäude

Andere Gebäude wie z.B. Kaufhäuser sehen hingegen immer gleich aus. Mit einem Linksklick auf ein Gebäude erfahren Sie den Gebäudetyp und zu welcher Tageszeit von welcher Zielgruppe wie viele Personen zu diesem Gebäude gehen möchten. Dabei sind übrigens

Mehrfachnennungen möglich: Wenn z.B. eine Person vier 3-Stunden-Zonen hintereinander in einem Haus ist, dann taucht sie auch vier mal hintereinander in der Grafik auf.

Fast all diese Gebäude können Sie auch kaufen, um es in eine Filiale, ein Lagerhaus, ein Hauptquartier oder ein Polizeirevier zu verwandeln. Nicht kaufen können Sie Sondergebäude, Kirchen, Docks und das jeweils letzte Haus seiner Art. Wenn ein Haus abgerissen wird, ziehen die ehemaligen Nutzer in andere Gebäude um. Dabei bleiben deren Gewohnheiten aber unverändert: Wurde z.B. ein Kaufhaus abgerissen, gehen alle Kunden zu den bisherigen Zeiten nun in andere Kaufhäuser. Der Preis des Grundstückes hängt von mehreren Faktoren ab: der Lage in der Stadt, der Anzahl der Nutzer des Gebäudes, dem Haustyp und dem allgemeinen Preisniveau der Stadt.

Manchmal erscheint über einem Haus ein kleines Telefonicon. Dieses bedeutet, daß in diesem Haus gerade jemand versucht, telefonisch einen Lieferservice zu erreichen. Wenn Sie einige Ihrer Laufburschen damit beauftragt haben, werden sie sich automatisch um diese Wünsche kümmern.

Besondere Gebäude

Die allgemeinen Gebäude bestimmen den Tagesablauf der Zielgruppen und sind somit vor allem für die Standortwahl der Filialen von Bedeutung. Daneben gibt es in jeder Stadt noch spezielle Häuser, die eine individuelle Funktion haben:

Stadtverwaltung



Hier finden Sie den Bürgermeister, die Beamten und falls vorhanden auch die Polizei. Sie können hier den Bürgermeister bestechen und im Arbeitsamt den aktuellen Stellenmarkt durchforsten. Sie finden die Stadtverwaltung am schnellsten über das schwarz/weiße Paragraphenicon auf der Übersichtskarte. Bürgermeister und Beamte starten ihre Kontrollgänge grundsätzlich von der Stadtverwaltung. Aber auch wenn Sie Kammerjäger anfordern, ist dies der Ausgangspunkt. Neue Arbeitskräfte melden sich zuerst im Arbeitsamt an. Deshalb kommen auch diese aus der Stadtverwaltung, laufen aber von da an durch die Stadt.



Gebäude

Gefängnis

Hier können Sie, wenn Ihr Hauptquartier mindestens auf Stufe 3 ausgebaut ist, Kriminelle anheuern. Kuriere, Schläger und Gangster, die gerade ihre Strafen abgesessen haben, warten auf einen neuen Boss, der sie in seine Organisation aufnimmt.

Lieferanten



So lange Sie über kein Lagerhaus verfügen, kaufen Ihre Laufburschen die Zutaten für die Filialen im nächsten Kaufhaus ein. Dies sollten Sie möglichst schnell ändern, da Sie dabei normale, sehr teure Endverbraucherpreise bezahlen. Nachdem Sie ein Lagerhaus gemietet oder gebaut haben, können Sie sich für einen Lieferanten entscheiden.

Es gibt in jeder Stadt fünf verschiedene Lieferanten. Sie unterscheiden sich vor allem in diesem Aspekt: Je höher die Qualität, desto höher ist auch der Preis, und hohe Qualität hat ihren Preis. Deshalb sollten Sie sich immer genau überlegen, wie gut die Zutaten nun wirklich für die jeweiligen Zielgruppen sein müssen. Für eine Gourmetfiliale sollten Sie natürlich einen 5-Sterne-Lieferanten wählen.

Interessant ist auch die Preisstabilität eines Lieferanten. Je höher die Nachfrage ist, desto höher wird der Preis. Deshalb erhöht auch ein Lieferant seine Preise, je mehr Filialen von ihm beliefert werden. Sie sollten von Zeit zu Zeit das Preisniveau der einzelnen Lieferanten miteinander vergleichen. Vielleicht können Sie bereits die nächst bessere Qualität zum gleichen Preis bekommen...

Stadion

Natürlich sind die Veranstaltungen im Stadion ein starker Publikumsmagnet. Jedes zweite Quartal findet im Stadion der Stadt ein Event statt. Je nach Art der Veranstaltung zieht es bestimmte Zielgruppen dann in Scharen zum Stadion. Wenn Sie das Stadion anklicken, sehen Sie die Ankündigung der nächsten Veranstaltung. An den Bewertungssymbolen unten im Menü können Sie ersehen, welche Zielgruppen sich dafür interessieren.

Bahnhof

Von Zeit zu Zeit kommen neue Bürger in die Stadt, andere verlassen sie. Wenn das geschieht, dann benutzen sie dafür die Bahnverbindung.

Gebäude

Spielergebäude

Sie können ebenfalls das Stadtbild mitgestalten. Sie erkennen die Städte meist an ihren stadtcharakteristischen Sondergebäuden. Dafür stehen Ihnen verschiedene Gebäude zur Verfügung, die sie in der Stadt bauen oder mieten können:

- **Filialen** Ihre einzige Möglichkeit Geld zu verdienen
Dort, wo viele Menschen sind Miet/Kauf
- **Lagerhäuser** Sie können Ihre Zutaten billiger einkaufen
In Filial- oder U-Bahnnähe Miet/Kauf
- **HQ** Gibt Ihnen neue Spieloptionen
Wo es schön ist... Kauf
- **Polizeirevier** Schützt vor Angriffen
In Filial- oder U-Bahnnähe Kauf

Filiale

Ohne sie läuft nichts! Sie brauchen mindestens eine gut laufende Filiale, um überhaupt in der Stadt aktiv werden zu können. Die Filialen sind das Zentrum des Wirtschaftskreislaufs: Hier stellen Sie die Ressourcen wie Möbel, Personal und Zutaten bereit, um dem Gast das Geld aus der Tasche zu ziehen. Mit diesem Geld können Sie sich dann so schöne Dinge wie neue Filialen, Ausbauten oder große und kleine Ärgereien leisten.



Sie können Filialen entweder mieten oder kaufen. In einer Stadt gibt es eine beschränkte Anzahl von mietbaren Filialen. Diese finden sie am einfachsten, wenn Sie in der Stadt auf den Menüreiter mit dem Dollarzeichen/Haussymbol klicken. Gemietete Filialen sind mit einem einfachen Ofen und einer Mindestmöblierung ausgestattet. Bis auf das Personal fehlt somit nichts, um das Restaurant sofort zu öffnen. Natürlich müssen Sie regelmäßig eine mehr oder weniger hohe Miete bezahlen. Gemietete Filialen können Sie nicht kaufen.

Eigene Filialen müssen Sie erst bauen. Die meisten normalen Gebäude der Stadt können Sie kaufen (siehe Gebäude). Nachdem Sie auf "Kaufen" geklickt haben, öffnet sich das Baumenü. Hier können Sie auch kleine Filialen bauen. Wenn Sie größere Filialen wünschen, müssen Sie die kleine Filiale nach ihrer Fertigstellung weiter ausbauen.

Gemietete oder gekaufte Filialen betreten Sie über einen Doppelklick auf das Filialgebäude. Sie springen direkt in das Innere, wenn Sie den zweiten blauen Button von links unter der Übersichtskarte anklicken. Dort können Sie auch zu gegnerischen Filialen wechseln. Weitere Details erfahren Sie weiter unten im Kapitel "Filiale".

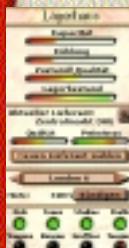


Filiale

Lagerhaus

Sobald Sie eine Filiale besitzen, sollten Sie sich auch ein Lagerhaus zulegen. Damit sparen Sie sehr viel Geld (siehe Lieferant). Es sollte am besten möglichst verkehrsgünstig gelegen sein, da die Laufburschen immer wieder von Ihnen Filialen zum Lagerhaus hin und her laufen müssen. Besonders geeignet ist deshalb eine Lage in U-Bahnähe.

Wenn Sie verschiedene Filialen mit unterschiedlichen Zutatenqualitäten beliefern möchten, brauchen Sie für jeden Lieferanten ein Lagerhaus. Die Lieferanten füllen die Lagerhäuser bei Bedarf automatisch wieder auf. Jedesmal wenn das geschieht, berechnet der Lieferant Ihnen Transportkosten. Um diese Kosten zu minimieren, kann sich ein Ausbau des Lagerhauses lohnen.



Sie können Lagerhäuser entweder mieten oder kaufen. In einer Stadt gibt es eine beschränkte Anzahl von mietbaren Lagerhäusern. Diese finden Sie am einfachsten, wenn Sie in der Stadt auf den Menüreiter mit dem Dollarzeichen/Haussymbol klicken. Gemietete Lagerhäuser können Sie nicht kaufen. Eigene Lagerhäuser müssen Sie erst bauen. Sie kaufen und bauen Lagerhäuser wie Filialen.

Hauptquartier

Hier ist Ihre Firmenzentrale. Sie können nur ein Hauptquartier haben. Bei der Standortwahl gibt es nicht viel zu bedenken. Günstig ist eine gute Anbindung an eine U-Bahn, damit es Ihre Kriminellen oder Wachen später nicht so weit haben. Ansonsten suchen Sie sich einfach einen schönen Platz in der Stadt aus, den Sie sich leisten können.



Sie erhalten im Hauptquartier Informationen über Ihr Unternehmen und können gegnerische Schutzgeldforderungen annehmen. Außerdem kontrollieren Sie von hier aus Ihre Wachen und Kriminellen.

Die wichtigste Funktion des Hauptquartiers ist jedoch, daß mit jeder Ausbaustufe neue Spieloptionen freigeschaltet werden. Ein Gegner mit einem besser ausgebauten Hauptquartier ist somit eine Gefahr für Sie, da er Aktionen ausführen kann, denen Sie eventuell nichts entgegensetzen können.

Polizeirevier

Polizeireviere dienen zum Schutz der braven Geschäftsleute. Sie werden automatisch aktiv, wenn ein Lagerhaus oder eine Filiale von Schlägern

Filiale

oder Gangstern angegriffen wird (siehe Polizisten). Als Standort bietet sich ein Platz in der Nähe der zu schützenden Filiale oder in U-Bahnnähe an.

Wenn Sie ein Polizeirevier bauen möchten, klicken Sie dafür zuerst ein beliebiges Wohnhaus in der Stadt an und dann auf "Kaufen". In dem daraufhin erscheinenden Menü können Sie unter anderem auch ein Polizeirevier bauen. In einer Stadt sind maximal fünf Reviere erlaubt.

Sie brauchen für ein Polizeirevier nur die Baukosten zu übernehmen, da das Grundstück ja weiterhin der Stadt gehört. Ein Polizeirevier ist immer für alle Spieler gleichermaßen tätig. Sie können die Polizeistärke aller Reviere durch Spenden verbessern. Die Basisbesetzung der Einsatztrupps richtet sich nach dem Ruf aller Spieler bei der Polizei. Je schlechter dieser ist, desto mehr Polizisten sind in den Revieren stationiert - unabhängig von Spielerspenden.

Spezielle Objekte

Neben den Gebäuden können Sie zwei weitere wichtige Faktoren des Spiels in der Stadt direkt ablesen: die Einflußbereiche und die Werbung.

Einflußbereich

Je bekannter oder besser ein Restaurant ist, desto weitere Wege nehmen Gäste in Kauf, um dort zu speisen. Dies wird in Pizza Connection 2 durch Einflußbereiche angezeigt. Man kann Ihre Größe an den Kreisen um jede Filiale, sowohl in der Stadtansicht, als auch in der Übersichtskarte, erkennen. In der Stadt gilt dabei der dicke äußere Kreis. Die inneren kleinen Kreise haben einen festen Abstand und dienen dadurch nur zur besseren Größenbestimmung.

Ein hungriger Gast geht erst zu einer Filiale, wenn er in ihren Einflußbereich läuft. Dann versucht er die Filiale vor Ablauf der Suchzeit (siehe Icon) zu erreichen. Läuft er dabei durch die Einflußbereiche mehrerer Filialen gleichzeitig, entscheidet er sich für die seiner Meinung nach bessere Filiale. Sie können die Größe der Einflußbereiche durch die Filialgröße, gutes Personal und durch Werbung beeinflussen.

Werbung

Je besser die Werbung auf die Zielgruppen wirkt, desto größer werden die Einflußkreise der beworbenen Filialen. Wenn Sie Werbung speziell nur für eine Filiale schalten, sehen Sie dies in der Stadt durch einen Jungen, der Flugblätter verteilt. Stadtweite Werbung wirkt auf all Ihre Filialen gleich und wird durch einen Zeppelin angezeigt, der langsam seine Bahnen über die Häuser zieht.



Personen

In der Stadt finden Sie aber auch Plakatflächen und Lifaßsäulen. Klicken Sie diese an, und Sie können sie für Ihre Werbezwecke mieten. Um eine aktive Plakatwerbung herum entsteht ein Einflußbereich. Dieser wirkt wie der Einflußbereich der beworbenen Filiale und vergrößert damit praktisch deren Einflussbereich. Überschneidet sich die Plakatwerbung mit dem Einflußbereich einer gegnerischen Filiale, steigt Ihre Filiale in der Gunst der Passanten auch auf gegnerischem Gebiet.

Personen

Wenn Sie auf die Stadt schauen, fallen Ihnen sofort die vielen Einwohner auf, die durch die Straßen ziehen. Jeder einzelne von ihnen ist für Sie auf die eine oder andere Weise von Bedeutung. Es handelt sich bei allen um eigenständige Individuen, die Berufe ausüben, Meinungen und Interessen haben und einem geregelten Tagesablauf nachgehen. Die Bewohner einer Stadt teilen sich in folgende Gruppen auf:

Zielgruppen

Dies ist für Sie die wichtigste Bevölkerungsgruppe: Ihre potentiellen Gäste. Diese Einwohner werden in 8 typische Gruppen eingeteilt:

- | | | |
|-------------------|---|----------|
| • Kids | Kinder, die schon über eigenes Taschengeld verfügen | (lila) |
| • Teens | Jugendliche | (orange) |
| • Studies | Studenten | (grün) |
| • Prolls | Arbeiter | (rot) |
| • Yuppies | Büroangestellte | (blau) |
| • Bonzen | Geldadel | (gelb) |
| • Grufties | Senioren | (grau) |
| • Touries | Touristen | (braun) |



Die demografische Verteilung dieser Zielgruppen auf die Bevölkerung einer Stadt ist von Stadt zu Stadt verschieden und kann sich auch im Spielverlauf verändern. Alle Personen einer Zielgruppe teilen den gleichen Grundgeschmack, was Einrichtungsstil, Personal und Speisekarte angeht. Die Präferenzen im einzelnen finden Sie bei der Statistik im Glossar. Deshalb können Sie Ihre Filialen auch auf den Geschmack bestimmter Zielgruppen hin optimieren. Wählen Sie dafür einfach die Zielgruppen aus, die sich am häufigsten in der Nähe der Filiale befinden oder die das meiste Geld einbringen.

Jede einzelne Zielgruppenperson ist dennoch ein Individuum, das seinen ganz persönlichen Tagesrhythmus hat. Sie hat eine Wohnung,

Personen

einen Arbeitsplatz und z.B. eine Lieblingskneipe. Im Laufe eines Tages nimmt der **Hunger** zu, bis sie sich gezielt auf die Suche nach einem Restaurant macht. Dann erscheint eine Pizza als "Hungersymbol" über der Person. Jetzt ist sie bereit, Geld auszugeben. Wenn sich nun eine Ihrer Pizzerien in der Nähe befindet, haben Sie eventuell einen Gast.

Jede Zielgruppenperson merkt sich seinen Eindruck von jedem Besuch in einer Filiale. War die Filiale eher lausig oder war alles zur Zufriedenheit? So bildet sich mit der Zeit eine Haltung zu den konkurrierenden Pizzaundernehmen heraus. Natürlich werden Pizzeriaketten vorgezogen, die man in guter Erinnerung hat.

Arbeitskräfte

Die zweitwichtigste Personengruppe in der Stadt sind die Arbeitskräfte. Die machen schließlich die ganze Arbeit für Sie. Es gibt folgende Berufsbilder:

- **Laufbursche**      **filiale**
oder liefert außer Haus (Notizblock/
Telefon)
- **Servicekraft** nimmt Bestellungen auf und bringt die Pizzas an den Tisch (Tablett)
- **Koch** bereitet die Pizzas zu (Kochmütze)
- **Manager** kann eine Filiale eigenständig führen (Aktentasche)
ab HQ 3
- **Wache** sichert Filialen oder das Hauptquartier (Schild)
ab HQ 2

Wenn Sie eine neue Arbeitskraft einstellen möchten, stehen Ihnen dafür drei verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung: Sie klicken auf die Stadtverwaltung und dort ins Arbeitsamt. Sie klicken auf einen Arbeitslosen in der Stadt oder auf "neu" im Personalmenü einer Filiale. Wählen Sie einfach den Weg, den Sie für sich am angenehmsten finden. Übrigens zeigt bei den Arbeitslosen in der Stadt der Balken unter dem Berufssymbol die jeweilige Berufs-Qualifikation an.

Bis auf die Wachen ziehen eingestellte Arbeitskräfte immer direkt in ein Wohnhaus in der Nähe des neuen Arbeitsplatzes. Von dort aus starten sie kurz vor Schichtbeginn zu ihrem Arbeitsplatz. Wachen gehen zuerst zu Ihrem Hauptquartier, es sei denn, Sie haben diese direkt in einer Filiale eingestellt.



Personen

Kriminelle

Mit zunehmender Spielzeit wächst die Bedeutung dieser dunklen Gesellen. Alle Kontrahenten können folgende Typen anheuern, um damit die Konkurrenz zu schikanieren:

- **Punk** Kann für kleine Ärgeraufträge gegen Filialen angeheuert werden  (Punkkopf) ab HQ 2
- **Kurier** Bringt "Überraschungspakete" in gegnerische Gebäude  (Käfer) ab HQ 3
- **Schläger** Zertrümmert Möbel und greift Wachen oder Personal an  (Knüppel) ab HQ 4
- **Gangster** Spezialist für Entführungen, Schutzzahl und Schießereien  (Pistole) ab HQ 5

Punks sind freiheitsliebende Gesellen, die Sie nicht fest "anstellen", sondern nur für einzelne Aufträge direkt anheuern können. Sie laufen sodann direkt zu der Filiale, in der sie Ärger machen sollen. Kuriere, Schläger und Gangster hingegen finden Sie im Gefängnis. Diese Männer binden Sie auf Lebenszeit an Ihr Unternehmen – was manchmal gar nicht so lange ist.

Sie können Kriminelle erst ab festen Hauptquartier-Ausbaustufen beauftragen. Außerdem ist die maximale Anzahl für die verschiedenen Kriminellen in Ihrer Organisation begrenzt:

| | HQ3 | HQ4 | HQ5 | HQ6 |
|----------|-----|-----|-----|-----|
| Kurier | 5 | 10 | 15 | 20 |
| Schläger | | 5 | 10 | 15 |
| Gangster | | | 5 | 10 |

Um einen Konkurrenten zu ärgern, besorgen Sie sich am besten zuerst die nötigen Männer aus dem Gefängnis. Diese gehen dann zu Ihrem Hauptquartier. In gegnerischen Filialen können Sie im Menü mit dem Käfer Ärgeraktionen starten und im Menü mit der Pistole die Filiale angreifen. Mit jedem Klick auf "Anfordern" geht die beauftragte Person durch die Stadt in die aktuelle Filiale. Dies kann je nach Entfernung etwas dauern.

Personen

Schußwaffen

Gangster, Wachen und Polizisten sind, je nach Ausbildungsgrad oder Spendenlage, unterschiedlich gut bewaffnet. Mit jeder höheren Stufe wird auch die Wirkung der Panzerung sowie der Schußwaffe stärker. Bei einer Schießerei kommt es auf verschiedene Faktoren an: die Panzerung, die Bewaffnung, die Position zum Gegner und den Stellungswechsel. So können natürlich Gegner im Rücken nicht gesehen werden. Gegner, die sich bewegen, sind schwerer zu treffen als stehende Ziele. Außerdem treffen die einzelnen Waffen mit unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit. Folgende Waffen stehen zur Verfügung:

| | | |
|----------------|---|------------|
| Pistole | Schwache Verletzung, niedrige Trefferwahrscheinlichkeit | Basiswaffe |
| Gewehr | Starke Verletzung, niedrige Trefferwahrscheinlichkeit auf bewegte Ziele | Stufe 2 |
| MG | Mittlere Verletzung, hohe Trefferwahrscheinlichkeit | Stufe 3 |

Sie selbst können in eine Schießerei nicht direkt eingreifen. Für einen Sieg, auch gegen Schläger, benötigen Sie immer etwas Glück. Der Ausgang eines Kampfes ist nie vorhersagbar. Sie können aber dafür sorgen, daß Sie gut vorbereitet in den Kampf ziehen.

Sonderpersonen

Polizisten

Wenn sich Polizeireviere in der Stadt befinden, sind diese auf die Unterstützung aller Pizzaunternehmen angewiesen. Jedes Unternehmen kann, wenn es will, der Polizei einen regelmäßigen Zuschuss zukommen lassen. Die Finanzhilfen aller Spieler verteilen sich gleichmäßig auf alle bestehenden Polizeireviere. Je mehr alle Unternehmen spenden, desto größer und besser ausgerüstet sind die Einsatzkommandos der Polizei. Die Größe der Kommandos richtet sich auch nach dem Ruf aller Spieler bei der Polizei. Je schlechter der ist, desto mehr Polizisten stellt der Bürgermeister sicherheitshalber ein.

Die Polizei bemüht sich um die Sicherheit in der Stadt. Wird ein Lagerhaus oder eine Filiale von Schlägern oder Gangstern angegriffen, rückt automatisch das Einsatzkommando eines Polizeireviers aus. Jedes Revier kann immer nur genau ein Einsatzkommando gleichzeitig zu einem Tatort schicken. Nach einem Einsatz ist das Kommando wieder in voller Stärke verfügbar.

Je weiter entfernt der Tatort ist, desto länger braucht das Kommando,



Personen

um einzugreifen. Wenn die Polizei am Tatort zu spät eintrifft und keinen Schläger oder Gangster verantwortlich machen kann, startet die Polizei eine Razzia bei dem Unternehmen mit dem schlechtesten Polizei-Ruf. Sie schließt dabei kurz eine seiner Filialen. Leider werden die Zutaten im Filiallager dabei vernichtet.

Sie können ein Einsatzkommando auch direkt zu einer Filiale beordern. Diese Möglichkeit eröffnet sich in den eigenen Filialen, wenn Sie einen gegnerischen Kriminellen anklicken. Auch zu gegnerischen Filialen können Sie (nach einem Hauptquartier-Ausbau auf Stufe 2) im Menü mit dem Käfer die Polizei rufen.

Bürgermeister

Er hält sich für den wichtigsten Mann der Stadt. So ganz unrecht hat er damit auch nicht. Er bestimmt die Miet- und Kaufpreise für Gebäude in seiner Stadt. Er ist zuständig für die Vergabe der Gourmetsterne und anderer Filialauszeichnungen. Zudem ist er verantwortlich für jede bauliche Maßnahme in der Stadt. So kann z.B. ein Wohnhaus abgerissen werden und an seiner Stelle ein neues Kino entstehen.

Bei seinen Aktionen ist er nicht sehr unparteiisch. Je mehr Geld Sie ihm in der Stadtverwaltung jedes Quartal zustecken, desto eher wird er bei seinen Maßnahmen zu Ihren Gunsten entscheiden. Natürlich versucht jedes Unternehmen, das andere in der Spendengroßzügigkeit zu übertreffen. Nur so kann der Unternehmer um die Gunst des Bürgermeisters buhlen und damit wichtige Fragen der Stadtpolitik für sich entscheiden.

Beamte

Diese Herren sorgen dafür, daß die geltenden Vorschriften für die Leitung eines Restaurants eingehalten werden. Regelmäßig kontrollieren drei verschiedene Behörden alle Filialen der Stadt:

- Arbeitsamt Motivation und Gesundheit des Personals nicht unter 20 % (Männchen)
- Gesundheitsamt Zutatenqualität nicht unter 10 %, kein Ungeziefer, nur wenig Dreck (grünes Kreuz)
- Finanzamt Die Bilanz darf keine inoffiziellen Beträge enthalten (Münze)

Auch Sie werden schnell in Ihrer Bilanz inoffizielle Beträge finden. Hier werden sämtliche Ausgaben für Ärgereien und alles, was mit Ihren

Personen

Kriminellen zu tun hat, abgebucht. Auf der Einnahmenseite finden Sie unter diesem Punkt Ihre Schutzgeldeinnahmen.

Neben den regelmäßigen Routineuntersuchungen können Sie und Ihre Konkurrenten sich auch gegenseitig bei den Behörden anschwärzen. Dann macht der entsprechende Beamte eine außerordentliche Prüfung in der jeweiligen Filiale. Den entsprechenden Schalter finden Sie nach einem Hauptquartierausbau auf Stufe 2 in gegnerischen Filialen im Menü mit dem Käfer.

Beamte kontrollieren ausschließlich die Kriterien der jeweiligen Behörde. Dem Finanzamt sind somit z.B. Kakerlaken in einer Filiale egal. Wird ein Beamter fündig, wird dafür eine Geldstrafe fällig, und der Ruf bei den Behörden sinkt. Je schlechter Ihr Ruf dort ist, desto häufiger finden die Routinekontrollen bei Ihnen und nicht bei der Konkurrenz statt.

VIPs

In jeder Stadt gibt es auch besondere Menschen, die entweder besonders berühmt oder besonders reich sind – oder beides. Es ist immer eine lohnende Angelegenheit, wenn sich solche VIPs gerade in Ihrer Filiale niederlassen. Bis auf eine Ausnahme wirkt sich der Besuch eines VIPs so aus, daß die jeweilige Filiale von allen Zielgruppen während des Besuch deutlich besser bewertet wird.

Etwas aus der Reihe fällt der Fatman. Er ist ein vielgereister Mann, der nach einer üppigen Erbschaft nur noch seinem Lieblingshobby Essen nachgeht. Einmal in einer Filiale verdrückt er pausenlos Pizzen und sorgt so für einen guten Umsatz.

Alle VIPs teilen übrigens die geschmacklichen Vorlieben mit der Zielgruppe Bonzen. Der Fatman geht beispielsweise deshalb immer in die Filiale mit der besten Bonzen-Bewertung der Stadt.

Reinigungskraft

Wo gehobelt wird, da fallen Späne. An Ihren Filialen geht ein harter Arbeitstag natürlich nicht spurlos vorüber. Mit der Zeit sammelt sich überall Dreck an. Um zu verhindern, daß Ihre Filialen langsam aber sicher im Dreck versinken, müssen Sie diese regelmäßig schließen. Eine Filiale ist automatisch geschlossen, wenn zu dieser Tageszeit laut Personalplan kein Koch oder keine Servicekraft arbeitet.



Filiale

Sobald eine Filiale geschlossen wird, betritt automatisch ein Reinigungsexperte das Lokal und befreit den Gastraum vom Unrat. Um den Dreck einer Arbeitsschicht zu beseitigen, braucht die Reinigungskraft übrigens etwa 3 Stunden. Verdreckte Filialen sinken in der Gunst der Gäste und sind ein gefundenes Fressen für das Gesundheitsamt.

Werbejunge

Sobald Sie in einer Ihrer Filialen eine Werbung gestartet haben, läuft ein Junge in der Nähe der Filiale herum, der Ihre Werbebotschaft auf Handzetteln verteilt. Er ist vor allem der Hinweis auf eine laufende Filialwerbung.

Filialen



Da es Ihre Aufgabe ist, eine Pizza-Restaurantkette erfolgreich aufzubauen, sind natürlich die Filialen für Sie die wichtigsten Gebäude in der Stadt. Nur hier können Sie das Geld verdienen, das Sie für den Aufbau Ihres Unternehmens brauchen. In der Stadt suchen Sie sich möglichst gute Standorte aus und kontrollieren die Größe der Einflussbereiche.

Klicken Sie in der Stadt auf eine Filiale, erscheint das Menü mit den Filial-Informationen. Genaueres über eine Filiale erfahren Sie aber erst, wenn Sie einen Blick in das Innere des Gebäudes werfen. Dafür machen Sie einen Doppelklick auf die Filiale in der Stadt. Sobald Sie ein eigenes Restaurant besitzen, gelangen Sie in diese auch über den blauen Filialschalter. Vom Innenraum einer Filiale können Sie in jede andere über die Übersichtskarte gelangen.

Neben dem Kreieren Ihrer Rezepte besteht Ihre Hauptaufgabe in Pizza Connection 2 im Optimieren Ihrer Filialen und dem Ruinieren der

Filiale

Konkurrenzfilialen. Deshalb werden Sie sich häufig in den Filialen aufhalten. In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Möglichkeiten sich Ihnen dort bieten.

Menüs

Die Menüs, die Sie mit den speziellen Reitern der Filiale aufrufen können, beziehen sich immer auf die gerade sichtbare Filiale. Wenn Sie ein einzelnes Objekt in der Filiale anklicken, werden die Informationen darüber in einem speziellen Menü angezeigt. Das Reitersymbol für das Informationsmenü ist eine Lupe. Die Menüs sind im Einzelnen:

In einer eigenen Filiale:

Filialinformation



In diesem Menü finden Sie die wichtigsten Informationen über die Konkurrenzfähigkeit der Filiale. Sie sehen welche Zielgruppen die Filiale mögen, wie viele davon diese im aktuellen Quartal besucht haben oder zur Konkurrenz gegangen sind.

Außerdem erfahren Sie, ob Ihre Personalstärke und Einrichtung nachfragegerecht sind.

Neben den Informationen können Sie hier Ihre Filiale umbenennen oder komplett schließen.

Hier können Sie Ihr Personal verwalten, neues einstellen und die Öffnungszeiten der Filiale festlegen.

Hier können Sie Ihre Filialen nach Belieben selbst einrichten.

Personal



Einrichten



Speisekarte



Bilanz



Werbung



Innenarchitekt



Sie sehen hier die Basisspeisekarte. Für jede Filiale setzen Sie hier das Preisniveau fest und können ein zusätzliches Rezept auf die Karte setzen.

Dies ist eine verkürzte Zusammenfassung der Ein- und Ausgaben dieser Filiale. Für dieses Menü benötigen Sie ein Hauptquartier.

Hier schalten Sie die Werbung für Ihre Filiale, in der Sie sich befinden. Für dieses Menü benötigen Sie ein Hauptquartier. Sie müssen nicht jedes Möbelstück unbedingt selbst setzen. Engagieren Sie doch einfach einen Innenarchitekten dafür. Für dieses Menü benötigen Sie ein Hauptquartier.



Filiale

Manager



Sobald Sie einen Manager eingestellt haben, können Sie hier einige Feineinstellungen bezüglich des Kundenservices vornehmen. Außerdem kann der Manager Ihnen das Tagesgeschäft einer Filiale abnehmen. Für dieses Menü benötigen Sie die Hauptquartier Stufe 3.

Wenn Ihnen die Filiale zu klein ist, können Sie diese hier ausbauen.

Ausbauen



Lupe



Informationen über in der Filiale markierte Objekte oder Personen erhalten Sie hier. Personen werden automatisch verfolgt, bis Sie etwas anderes anklicken. Das Menü verschwindet automatisch, sobald Sie ein anderes Menü öffnen.

In einer Konkurrenzfiliale:

Außer bei Ärgereien, Angriffen und der Lupe finden Sie in jedem Menü einer Konkurrenzfiliale das Logo und den Firmennamen des Filialbesitzers.

Filialinformation



Wie in der eigenen Filiale finden Sie hier die wichtigsten Informationen über die Konkurrenzfähigkeit dieser Filiale. Sie sehen, welche Zielgruppen die Filiale anspricht, wie viele Personen aus dieser Gruppe im aktuellen Quartal bereits hier waren, oder zur Konkurrenz gegangen sind. Außerdem erfahren Sie, ob eine Filialwerbung geschaltet wurde und mit welcher Aussage.

Hier können Sie ein Blick auf das gegnerische Personal werfen. Außerdem können Sie nach dem Ausbau des Hauptquartiers das Personal bestechen oder sogar etwas härter anfassen...

Personal



Kaufen / Mieten

Einrichtung



Hier können Sie sich über den Zustand der Einrichtung informieren und ob sich Ungeziefer in der Filiale befindet.

Speisekarte



Werfen Sie hier einen Blick auf die Speisekarte. Sie können sich sogar die einzelnen Rezepte anschauen. Natürlich müssen Sie dafür eine Pizza kaufen.

Backwettbewerb



Hier können Sie den Besitzer dieser Filiale (und weitere Konkurrenten) zu einem Backwettbewerb herausfordern.

Ärgereien



Je weiter Sie Ihr Hauptquartier ausgebaut haben, desto mehr Möglichkeiten haben Sie, diese Filiale in Verruf zu bringen.

Angriffe



Ab Hauptquartierstufe 4 können Sie in diesem Menü kriminelle Aktionen gegen diese Filiale in Auftrag geben.

Managereinstellungen



Wenn ein Manager diese Filiale leitet, sehen Sie hier seinen Führungsstil.

Lupe

Siehe eigene Filiale.

Allgemein

Worauf müssen Sie nun achten, wenn Sie eine möglichst gute Filiale eröffnen wollen? Für eine erfolgreiche Filiale müssen zumindest der Standort und die Öffnungszeiten stimmen. Bei ausbleibenden Gästen kann auch die perfekteste Filiale keinen oder nur wenig Gewinn abwerfen. Optimal ist die Filiale dann, wenn auch Einrichtungsstil, Personalauswahl und Speisekarte auf die Gäste perfekt abgestimmt sind.

Kaufen/Mieten

Um eine Filiale zu eröffnen, suchen Sie immer zuerst einen gut gelegenen, stark frequentierten Standort in der Stadt. Solange noch gute Standorte zu mieten sind, sollten Sie das tun. Sie müssen zwar Miete zahlen, doch können Sie den gesparten Kaufpreis z.B. in die Einrichtung oder Ausbauten investieren.

Ein Vorteil der Mietfilialen ist, dass diese bereits mit einer Minimaleinrichtung ausgestattet sind. Dies kann Ihnen einen kleinen Zeit- oder Kostenvorteil einbringen. Neu gebaute oder ausgebauten Filialen sind komplett leer und müssen daher so schnell wie möglich von Ihnen (oder dem Innenarchitekten) eingerichtet werden.

In der Stadt können Sie alle leeren Filialen mieten (Bild). Dafür klicken Sie einfach auf das Gebäude oder verwenden das spezielle Mieten-



Bewertung

Menü. Käuflich erwerben können Sie hingegen fast jedes andere Gebäude (siehe Gebäude). Sie können aber kein gemietetes Gebäude nachträglich kaufen. Somit müssen Sie sich von vorneherein entscheiden. Für selbst gebaute Filialen müssen Sie selbstverständlich keine Miete bezahlen, aber niedrige Unterhaltskosten werden auch hier jedes Quartal fällig.



Gemietete oder gekaufte Filialen können Sie im Filialinformations-Menü wieder an den Bürgermeister zurückgeben. Die Filialen werden sodann zu leeren Filialen der aktuellen Größe. So ist es später im Spielverlauf auch möglich, mittlere oder große Filialen zu mieten. Bei eigenen Filialen erhalten Sie beim Verkauf natürlich einen angemessenen Verkaufspreis gutgeschrieben.

Bewertungen

Die einzelnen Personen einer Zielgruppe (siehe Personen) haben alle sehr ähnliche Meinungen zu Stilfragen, Preisen und beim Geschmack. Deshalb müssen Sie nicht jeden einzelnen Einwohner nach seiner Meinung befragen. Es genügt, die Meinung der gesamten Zielgruppe zu kennen. Diese können Sie überall im Spiel über die Bewertungsskalen (Bild) direkt und sofort erfahren.

Gerade zu Spielbeginn sollte ihr erster Blick Ihrer Filiale gelten. Grundsätzlich wird eine Filiale nach Ihrem Personal, der Einrichtung und der Speisekarte bewertet. Dies sind somit die Aspekte, die Sie vornehmlich optimieren sollten. Alle drei Einzelbewertungen zusammen ergeben die Filialbewertung, die Sie im Filialinformationsmenü finden. Da die drei Einzelbereiche in die Gesamtbewertung zu gleichen Teilen eingehen, können Sie die Schwächen einer Filiale - z.B. beim Personal - durch Stärken - z.B. bei der Speisekarte - wieder ausgleichen.



Gourmetsterne

Bei der Filialbewertung spielen die drei Farben der Bewertungsskalen eine entscheidende Rolle:

- | | |
|------------|--|
| Rot | = Diese Zielgruppe wird die Filiale nicht betreten, da sie das Restaurant für schrecklich hält. |
| Gelb | = Diese Bewertung ist recht unentschieden: Einige Einwohner der Zielgruppe finden diese Filiale einfach scheußlich, andere haben gegen einen Besuch nicht unbedingt etwas einzuwenden. |
| Hellgrün | = Alle Einwohner dieser Zielgruppe mögen diese Filiale. |
| Dunkelgrün | = Diese Filiale macht einen sehr guten Eindruck (Die Bewertung überschreitet dabei auch die 80er Marke, die bei einigen Missionen verlangt wird). |

Die Bewertungsskalen beziehen sich immer nur auf das aktuelle Menü. So finden Sie im Einrichtungs- und Innenarchitektenmenü die Einrichtungsbewertung, im Personal- und Managermenü die Personalbewertung und im Speisekartenmenü die Speisekartenbewertung. Klicken Sie in einer Filiale auf einen Gast, erhalten Sie dort alle Einzelbewertungen seiner Zielgruppe auf einen Blick.

Es dürfte Ihnen ziemlich schwer fallen, es allen Zielgruppen recht zu machen. Versuchen Sie sich lieber auf einzelne Gruppen zu konzentrieren, um bei diesen eine ausgezeichnete Bewertung zu erreichen. Grundlage dafür ist in der Regel immer die Wahl des richtigen Einrichtungsstils und gutes (nicht zu altes) Personal.

Gourmetsterne

Es ist nicht gerade einfach, eine Filiale so auszustatten, daß Prolls und Yuppies diese für exquisit halten. Alles muss im teuren, edlen Stil gehalten sein, das Personal muss zahlreich und allererste Wahl sein, und auch die Speisekarte muss stimmen. Dafür akzeptieren diese Gäste auch ruhig einen viel höheren Preis als andere Zielgruppen.

Sollte Ihnen der Aufbau einer solchen Gourmetfiliale gelingen, werden Sie dafür vom Bürgermeister ausgezeichnet. Dieser macht ständig seine Runden und prüft die Restaurants der Stadt. Exklusiven Restaurants vergibt er dabei Gourmetsterne. Filialen mit diesen Auszeichnungen werden besonders geschätzt. Sie finden die verliehenen Gourmetsterne in der Filial-Innenansicht rechts neben der Übersichtskarte.

Der Bürgermeister vergibt immer nur einen Stern bei einem Besuch. Sollte Ihr Restaurant z.B. 4 Sterne wert sein, muß der Bürgermeister 4 mal diese Filiale prüfen, bis Sie alle Sterne erhalten haben. Stellt der Bürgermeister jedoch eine Qualitätsverschlechterung fest, nimmt er



Medallien

Ihnen die Sterne auch wieder weg! Der Bürgermeister lässt sich jedoch bereitwillig von der Qualität Ihrer Pizzen überzeugen, wenn Sie ihm nur ausreichend mit finanziellen Geschenken bedacht haben. Je höher Sie mit Spenden in seiner Gunst stehen, desto freizügiger ist er bei der Vergabe der Gourmetsterne. Mit einem Klick auf den Bürgermeister selbst können Sie in Erfahrung bringen, wann er Ihnen Medaillen oder Sterne verteilt.

Medaillen

Am Ende jedes Quartals verleiht der Bürgermeister zwei Medaillen an Restaurants in der Stadt. Damit sollen besondere Verdienste belohnt werden. Es gibt jeweils eine Medaille für die nobelste Speisekarte und für die beste Edel-Filiale in der Stadt. Somit spielt der Geschmack der Bonzen für die Vergabe von Auszeichnungen eine entscheidende Rolle (siehe auch Gourmetsterne).

Sie können sich aber eine Medaille auch selbst verdienen. Jedes Mal, wenn Sie die Konkurrenz zu einem Backwettbewerb herausfordern und gewinnen, erhalten Sie dafür eine Medaille.

Was mache ich in meiner Filiale?

In den einzelnen Filialen wird der vollständige Wirtschaftskreislauf einer realen Pizzeria simuliert (siehe Wirtschaftskreislauf). Nach der Neueröffnung einer Filiale sollten Sie den Betrieb so schnell wie möglich zum Laufen bringen. Sonst kostet Sie die Filiale nur Geld, und eine schnellere Konkurrenz hat vielleicht die Nase vorn.

Als allererstes sollten Sie das Personal einstellen. Zum einen muß das Personal erst von ihrem momentanen Aufenthaltsort in ein Wohnhaus in der Nähe des neuen Arbeitsplatzes ziehen, was seine Zeit braucht. Zum anderen ist der Arbeitsmarkt nicht unbegrenzt. Je später Sie Personal einstellen, desto mehr gute Leute hat Ihnen die Konkurrenz vielleicht schon vor der Nase weggeschuppt.

Danach sollten Sie die Filiale einrichten. Haben Sie die Filiale fertig eingerichtet, bevor die erste Arbeitsschicht anfängt, haben Sie einen optimalen Start hingelegt. Der schnellste Weg zu einer neu eingerichteten Filiale ist es, zuerst den Innenarchitekten fürs Grobe zu beauftragen und dann die Einrichtung durch eigene Möbel und vor allem Dekorationen nach Belieben zu verfeinern. Dabei sollte die Einrichtung nur aus einem Stil zusammengestellt werden.

Schließlich wenden Sie sich der Speisekarte zu. In einer Filiale interessiert dabei am meisten die Preisgebung. Verändern Sie den Basispreis

Allgemein

so, dass Sie noch möglichst viel verdienen, die Speisekartenbewertung dabei aber nicht in den Keller rutscht. Dies ist dann auch ein guter Zeitpunkt, sich Ihre Rezepte einmal näher anzuschauen und neue hinzuzufügen.

Der letzte Blick gilt der Filialgesamtbewertung im Filialinformationsmenü. Hier sollten Sie noch einmal prüfen, ob die Bewertungen einiger Zielgruppen in den gelben oder gar roten Bereich gerutscht sind. 2 bis 3 Zielgruppen sind öfters unzufrieden. Sie können es ja nicht jedem recht machen. Sie sollten aber Wert darauf legen, daß mindestens 3 bis 4 Zielgruppen Ihre Filiale im grünen Bereich bewerten.

Welche Zielgruppe?

Sie sollten den Einrichtungsstil auf Ihre Gäste hin optimieren, gutes Personal für Ihre Gäste auswählen und die Speisekarte mit den Preisen gut abstimmen. Aber wer sind denn nun Ihre Gäste? Am schwersten ist dies zu Spielbeginn festzustellen. Hierzu ist ein Blick in die Stadt notwendig. Schauen Sie nach, welche Gebäude sich in der Nähe der Filiale befinden. Am wichtigsten dabei sind Gebäude, deren Eingang sich innerhalb des Filial-Einflussbereiches befindet, oder solche, deren Besucher durch den Einflußbereich der Filiale gehen müssen, wenn Sie diese von der U-Bahn aus erreichen wollen. Achten Sie dabei besonders auf folgende Gebäude:

- **U-Bahn** Sie ist das Hauptverkehrsmittel in den Städten für alle Zielgruppen. Die besten Standorte sind immer in U-Bahn Nähe. Bei der Bestimmung einer bestimmten Hauptzielgruppe hilft die U-Bahn aber nicht.
- **Fabrik/Dock** Die Arbeiter sind in allen Städten eine wichtige Zielgruppe. Sie sind vor allem deshalb interessant, weil sie sich zu 100 % für längere Zeit an diesem Arbeitsplatz aufhalten.
- **Schule** Die Schule ist vormittags sogar für zwei Zielgruppen ein 100 %iger Aufenthaltsort: Kids und Teens.
- **Universität** In der Nähe der Universitätsgebäude finden Sie im Laufe des Tages alle Studies der Stadt.
- **Oper** Die Oper ist natürlich nur in den Abendstunden interessant. Sie wird besonders von den Bonzen besucht, aber auch von Yuppies.
- **Kino** Das Kino ist für alle Zielgruppen ab dem späten Nachmittag ein attraktiver Anziehungspunkt. Jedoch ist dieses Gebäude nicht zielgruppenspezifisch.
- **Bar** Wie das Kino ist die Bar abends und nachts ein starker Publikumsmagnet, jedoch ebenfalls als unbestimmter Zielgruppenmix.



Allgemein

Stadion

Alle zwei Quartale findet im Stadion eine Veranstaltung statt, die jeweils unterschiedliche Zielgruppen anspricht. In diesen Quartalen ist das Stadion ein guter Anlaufpunkt. Jedoch mit stetig wechselnden Zielgruppen.

Natürlich sind auch die anderen Gebäude nicht bedeutungslos. Jedoch sind die oben genannten Gebäudetypen besonders starke Publikumsmagneten.

Im günstigsten Fall klärt sich bereits durch diese Sondierung der Umgebung, für welche Zielgruppen Sie Ihre Filiale optimieren sollten. Falls Sie sich noch nicht sicher sind, hilft eine kleine Faustregel: Wenn Prolls, Kids und Teens hauptsächlich zu erwarten sind, entscheiden Sie sich für einen einfachen Einrichtungsstil. Andernfalls ist meist der rustikale Stil ein guter Kompromiß. Der moderne oder gar edle Stil ist ziemlich kostspielig und sollte nur gezielt eingesetzt werden.

Bei bereits geöffneten Filialen haben Sie eine viel exaktere Möglichkeit, die wichtigen Zielgruppen auszumachen: die Filialinformationen. Die hier angebotene Nachfragestatistik gibt Ihnen detailliert Auskunft darüber, welche Zielgruppen die Filiale besucht haben. Sind gegnerische Filialen in der Nähe, sehen Sie sogar, wie viele Gäste welcher Zielgruppe lieber zum Gegner gegangen sind. Da diese Statistik immer zum Ende eines Quartals wieder neu erstellt wird, sollten Sie sich diese am besten am späten Abend anschauen. Hier können Sie ganz einfach ablesen, welche Zielgruppen am häufigsten in diese Filiale gehen.

Sollte eine Zielgruppe absolut dominieren, ist es sinnvoll, sich auf diese Zielgruppe zu spezialisieren. Ist das Publikum eher gemischt, müssen Sie sich entscheiden, mit welchem Stil Sie die meisten Gäste zufriedenstellen. Welche Zielgruppen welchen Stil mögen, finden Sie im Anhang oder innerhalb des Spiels im Glossar. Sie sollten sich aber nicht mehr als auf maximal 3 bis 4 Zielgruppen zugleich konzentrieren.

Manchmal macht es aber nicht nur die reine Quantität, Kids und Prolls können zwar manchmal sehr zahlreich vorkommen, jedoch sind beide Zielgruppen nicht gerade zu den finanziell stärksten Kunden zu zählen. Yuppies und vor allem Bonzen garantieren Ihnen eine viel höhere Gewinnspanne. Deshalb kann mit relativ wenigen Kunden aus dem Bonzenmilieu genauso viel Gewinn erwirtschaftet werden wie mit vielen Prolls.

Personalverwaltung

Das Personal ist das Herz einer Filiale. Die Mitarbeiter müssen die Gäste bewirken, die Pizzas zubereiten und die Zutaten heranschaffen. Somit ist vor allem gutes, schnelles Personal gefragt, welches die

Personalverwaltung

Aufgaben zuverlässig erfüllt. Nur wenn das Personal reibungslos funktioniert, können Sie überhaupt Geld verdienen.

Bei dem Einsatz Ihres Personals müssen Sie vor allem auf drei Dinge achten:

1. Es muß in ausreichender Zahl vorhanden sein.
2. Mit den Arbeitsschichten im Personalplan legen Sie auch die Öffnungszeiten der Filiale fest.
3. Lassen Sie der Putzkolonne ausreichend Zeit, die Filiale zu säubern.

Personal einstellen

Wie bereits oben beschrieben, sollten Sie das Personal so früh wie möglich einstellen. Sie können nach dem Personal in der Stadtverwaltung oder direkt in der Filiale suchen (siehe Personal). Im Prinzip ist das Einstellen des nötigen Personals ziemlich einfach. Gehen Sie z.B. wie folgt vor:

1. Suchen Sie den Koch mit dem höchsten Leistungsgrad aus.
2. Plazieren Sie den Personalplanbalken auf 6 Uhr und stellen Sie den Koch ein.
3. Nun stellen Sie noch zwei möglichst gute Servicekräfte und etwa 3 bis 4 Laufburschen ein. Die Arbeitszeit bleibt erhalten und Sie haben Ihre erste Arbeitsschicht komplett.
4. Wiederholen Sie nun noch einmal Schritt 1 bis 3, jedoch nun mit einer Arbeitszeit ab 15 Uhr.

In diesem Beispiel gehen wir von zwei Arbeitsschichten aus, welche auch ausreichende 6 Stunden für die Filialreinigung lassen. Dies ist nur ein Vorschlag für eine Personalbesetzung, die sich relativ gut bewährt hat. Je nach Filialgröße, Nachfrage oder Besucherzeiten sollten Sie diesen Personalplan natürlich dem Spielverlauf anpassen.

Die Laufburschen werden übrigens bei der Bestimmung der Öffnungszeiten nicht berücksichtigt. Sie können, wenn Sie möchten, somit problemlos Laufburschen von 0 bis 24 Uhr in eine Filiale schicken, ohne daß die Filialreinigung dadurch behindert wird.

Personalplan

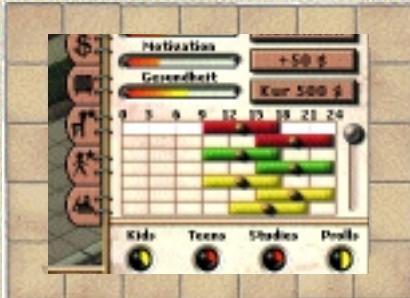
Dieser ist dem horizontalen Balken unten im Personalmenü zu entnehmen. Über dem Plan sehen Sie eine Einteilung von 0 bis 24 in 3er Schritten. Dies repräsentiert die 24 Stunden eines Tages. Sie können Arbeitszeiten fast beliebig einstellen. Die einzige Einschränkung ist, daß Sie die Einstellungen nur in 3-Stunden-Schritten ändern können.

Jede Arbeitskraft wird durch einen Balken repräsentiert. Die Position des Balkens zeigt dabei seine Arbeitszeit von Schichtbeginn bis



Personalverwaltung

Feierabend an.



Ein Balken
deckt 3 x 3

Stunden eines Tages ab, somit dauert eine Arbeitsschicht 9 Stunden.
Die Farbe des Balkens gibt den Beruf an:

| | |
|------|---------------|
| Rot | = Koch |
| Grün | = Service |
| Gelb | = Laufbursche |
| Blau | = Manager |

Um die Arbeitszeit eines Mitarbeiters zu ändern, klicken Sie einfach auf die Mitte seines Balkens, halten die linke Maustaste gedrückt und bewegen nun die Maus nach links oder rechts auf die gewünschte neue Position. Sobald die Position des Balkens stimmt, lassen Sie die Maustaste wieder los. Im Personalmenü ist der Mitarbeiter, dessen Daten Sie gerade sehen, hell im Personalplan unterlegt. Klicken Sie auf den Balken eines anderen Mitarbeiters, werden auch sofort dessen Daten angezeigt. Sie können somit auch den Personalplan benutzen, um z.B. gezielt alle Köche einer Filiale zu überprüfen.

Welche Arbeitszeiten die günstigsten sind, hängt davon ab, wann sich die meisten potentiellen Gäste in der Nähe Ihrer Filiale befinden. In Lagen, in denen sowohl vormittags wie auch nachmittags genügend los ist, sollten Sie auf jeden Fall zwei Schichten fahren. Wenn sich das Geschehen stark auf ein paar Stunden am Tag konzentriert, ist es eher sinnvoll, die Schicht zu dieser Stoßzeit deutlich zu verstärken, um ja keinen Gast durch lange Wartezeiten zu vergraulen.

Personal ausbilden

Ab Hauptquartierstufe 2 können Sie Ihr Personal auch ausbilden. Dies bedeutet, daß Sie den Leistungsgrad und die Gesundheit jedes Mitarbeiters verbessern können. Die Motivation konnten Sie ja bereits vorher verbessern, jedoch nur über eine dauerhafte Lohnerhöhung.

Einrichtung

Wenn Sie eine Arbeitskraft ausbilden oder auf Kur schicken, arbeitet diese weiterhin für Sie. Sie müssen somit keinen Ersatz beschaffen. Die Arbeitskraft ist aber natürlich doppelt eingespannt und arbeitet deshalb während der Ausbildung oder Kur nur mit der halben normalen Leistung. Dies hält ungefähr eine Arbeitsschicht lang an. Der blaue Balken bei der verbesserten Eigenschaft zeigt an, wieviel noch bis zum Abschluß der Ausbildung/Kur fehlt. Ein vorzeitiger Abbruch ist nicht möglich. Sie können auch keinen Mitarbeiter zu mehreren Ausbildungen gleichzeitig schicken.

Die Ausbildung der Berufsqualifikation oder der Geschwindigkeit ist um so teurer, je näher Sie an die optimalen 100 % kommen. Eine Geschwindigkeitsausbildung lohnt sich immer. Ansonsten ist ein sehr gutes Personal nur für Edelfilialen wirklich wichtig.

Denken Sie immer daran, daß das Arbeitsamt regelmäßig die Filialen auf die Arbeitsbedingungen hin prüft. Sie sollten keinen Mitarbeiter mit einer Motivation oder Gesundheit unter 20 % haben. Dies wird von den Behörden als unverantwortliches Management gedeutet und mit Ordnungsstrafen belegt. Außerdem sinkt Ihr Ruf bei den Behörden, was weitere Untersuchungen nach sich ziehen kann.

Filiale einrichten

Die Einrichtung einer Filiale ist vor allem eine Optimierungsangelegenheit. Sobald Sie einen kleinen Ofen in der Küche und Tische mit Stühlen im Gastraum stehen haben, funktioniert der Wirtschaftskreislauf bereits. Nur werden Ihre Gäste von einer lieblosen Einrichtung nicht begeistert sein, und Ihre Köche müssen ständig darauf warten, daß die Pizzen im schwachen Ofen endlich fertig werden.

Bei der Einrichtung einer Filiale sollten Sie somit auf folgende Aspekte achten:

1. Die Leistung der Öfen muß min. der Leistung der Köche einer Arbeitsschicht entsprechen.
2. Verstellen Sie beim Möblieren nicht den Weg der Arbeitskräfte oder Gäste.
3. Sorgen Sie für ausreichend viele Tische und Stühle.
4. Sie sollten sich für einen Stil entscheiden, der möglichst vielen Ihrer Gäste gefällt.
5. Die Möbel sollten nur aus den Elementen eines Stils gewählt sein.
6. Vergessen Sie nicht, den Bodenbelag und die Innenwand stilgerecht umzubauen.



Einrichtung

7. Dekorationen und Unterhaltungsgeräte schaffen eine Atmosphäre, die auch Ihre Kundschaft zu schätzen weiß.
8. Wählen Sie eine musikalische Untermalung aus, die Ihren Gästen gefällt.

Sie sehen: Bei über der Hälfte der Punkte, dreht es sich bei der Einrichtung nur um Geschmack. Leider zählt dabei nur eingeschränkt Ihr persönlicher Geschmack, sondern insbesondere der Ihrer Gäste. Vor der Einrichtung einer Filiale sollten Sie sich also ein Bild über die Gästestruktur des betreffenden Standortes machen (siehe Welche Zielgruppe?). Wie Sie letztendlich den Gastraum Ihrer Filiale gestalten, ist Ihre Sache. Wenn Ihnen gar nichts einfällt, schauen Sie einfach mal bei der Konkurrenz nach oder engagieren Sie einen Innenarchitekten.

In Pizza Connection 2 wird für die Möbel zur Vereinfachung nicht zwischen Kauf- und Verkaufspreis entschieden. Wenn Sie ein neuwertiges Möbelstück wieder verkaufen, erhalten Sie dafür den vollen Kaufpreis zurück. Möbelstücke, deren Zustand gelitten hat, verlieren an Wert proportional zu ihrem Zustand. So ist z.B. ein Möbelstück mit einem Zustand von nur noch 20 % auch nur noch 20 % des Kaufpreises wert. Sie können Möbel aber jederzeit wieder auf 100 % reparieren.

Sie haben zwei Möglichkeiten eine Filiale einzurichten: Entweder lassen Sie die Filiale von einem Innenarchitekten komplett einrichten oder Sie plazieren jedes Möbelstück nach Belieben selbst. Im folgenden nun die Vor- und Nachteile der beiden Verfahren:

Möbel setzen

Zu den Grundmenüs einer eigenen Filiale gehört das Einrichtungs-Menü. Sie können hier die Filiale nach Belieben möblieren. Bevor Sie Möbel setzen, sollten Sie eine Farbe rechts unten auswählen. Ist das Möbelstück erst einmal gesetzt, können Sie dessen Farbe nicht mehr ändern.

Ein Möbelstück setzen Sie, in dem Sie zuerst eine Möbelgruppe auswählen und dann das Bild des gewünschten Stücks anklicken. Jetzt bewegen Sie die Maus über das Filialinnere, und Sie sehen das gewählte Möbelstück in der Filiale. Wenn Sie Ihre Maus bewegen, ändern Sie die Position, mit einem Rechtsklick drehen Sie es. Das Möbelstück springt in der Filiale immer auf eine Position, auf der noch ausreichend Platz dafür ist. Mit einem Linksklick wird das Möbelstück auf die aktuelle Position gesetzt. Um es wieder von der Maus zu entfernen, drücken Sie einfach die Leertaste auf der Tastatur.

Bereits gesetzte Möbelstücke werden über ein anderes Menü verändert. Sobald Sie, ohne ein zu setzendes Möbelstück am Mauszeiger, auf einen

Einrichtung

Gegenstand in der Filiale klicken, erscheint ein Lupen-Menü mit Informationen über das Möbelstück. Dort können Sie es reparieren, verkaufen oder umstellen. Möchten Sie danach wieder weiter einrichten, öffnen Sie einfach wieder das Einrichtungsmenü.

Zum Einrichten können Sie aus folgenden Möbelgruppen wählen:

- **Stühle**  Zu jedem Stil finden Sie hier drei verschiedene Klassen von Stühlen. Die Qualität und damit auch der Preis steigt jeweils von links nach rechts. Stühle gibt es in vielen Farben.
- **Tische**  Sind ähnlich wie Stühle. Sie müssen an einen Tisch mindestens einen Stuhl direkt anstellen, der auch richtig ausgerichtet ist. Sonst haben Sie nichts davon.
- **Dekorationen**  Zu jedem Stil finden Sie Pflanzen und andere Dekorationen, mit denen Sie eine Filiale verschönern können. Dekorieren kostet zwar eventuell viel Geld, wird aber von den Gästen sehr geschätzt.
- **Geräte**  Wichtig für kältere Regionen sind hier die Heizungen. Je mehr Sie davon in eine Filiale stellen, desto kältere Temperaturen können Sie ausgleichen. Größere Filialen benötigen natürlich auch mehr Heizungen. Die anderen Geräte dienen zur Unterhaltung der Gäste und haben somit ähnliche Wirkung wie die Dekorationen. Achten Sie auch hier auf den richtigen Stil.
- **Wände**  Dies ist eine wichtige Einrichtungskategorie, da Sie hier den Bodenbelag und den Wandputz festlegen. Diese bestimmen ganz entscheidend den Stil Ihres Lokals. Eine gemietete oder gebaute Filiale hat zu Beginn noch gar keinen Stil, was sehr schlecht bewertet wird. Dazwischen finden Sie noch stilgerechte Trennwände für eine optische Gastrraumtrennung, falls erwünscht. Die Böden gibt es in verschiedenen Farben.
Achtung: Boden und Wandputz werden sofort mit dem Mausklick auf das jeweilige Icon im Einrichtungsmenü gesetzt. Sie brauchen nicht mehr in die Filiale zu klicken. Jedoch bekommen Sie kein Geld für den alten Boden und die Wand gutgeschrieben.
- **Öfen**  Die Küchen werden ausschließlich mit Öfen ausgestattet. Zu jedem Stil gibt es Öfen drei verschiedener Leistungsstärken. Sie können in eine Küche auch mehrere Öfen zugleich stellen.



Einrichtung

Selbsteingerichtete Filialen haben den Vorteil, daß Sie sie nach Ihren eigenen Vorstellungen und Erfahrungen gestalten können. Sie können eine Filiale auf diese Weise auch problemlos während der Öffnungszeiten einrichten. Der Nachteil ist freilich, daß dies eine mühselige Angelegenheit sein kann. Um eine große Filiale einzurichten, werden Sie beispielsweise ca. 100 Objekte einzeln plazieren müssen.

Innenarchitekt

Wenn Sie ein Hauptquartier besitzen, können Sie das Menü für den Innenarchitekten aufrufen. Seine Dienste kosten zwar etwas, können Ihnen aber das Leben sehr erleichtern. Mit nur drei Einstellungen und einer Bestätigung haben Sie eine Filiale komplett eingerichtet.

Folgende Vorgaben können Sie dem Innenarchitekten machen:

- **Qualität** Mit den Sternen legen Sie fest, welche Qualität die Möbel des gewählten Stils haben sollen.
- **Stil** Welchen Stil wünschen Sie in der Filiale? Der Innenarchitekt wird sodann die ganze Filiale gezielt darauf abstimmen.
- **Ofengröße** Der Architekt setzt nur einen Ofen. Hier bestimmen Sie, wie leistungsstark dieser sein soll.
- **Farbe** Sie können auch einen persönlichen Farbwunsch äußern.

Da der Innenarchitekt sich die gesamte Einrichtung vornimmt und erneuert, ist dies nur möglich, wenn die Filiale vorher kurz geräumt wurde. Sobald Sie einen Auftrag vergeben haben, verlassen deshalb alle Personen kurz die Filiale. Gäste, die deshalb das Lokal verlassen müssen, finden so etwas natürlich nicht sehr komisch. Sie sollten in einer Filiale nicht mehrfach hintereinander den Innenarchitekten beauftragen, da dies ziemlich teuer werden kann.

Soweit zu den Nachteilen dieses Services. Am effektivsten ist eine Kombination aus Innenarchitekt und selbstständigem Gestalten. Außerhalb der Öffnungszeiten der Filiale beauftragen Sie einen Innenarchitekten. Wenn dieser fertig ist, dekorieren Sie die Filiale noch etwas und stellen Sie eventuell noch weitere Öfen in die Küche oder ändern Sie die Anordnung einiger Tische und Stühle im Gastraum. Dies geht schnell und führt zu sehr guten Ergebnissen.

Musik

Ein spezieller Aspekt des Filial-Ambientes ist die musikalische Untermalung. Alle Gäste schätzen es sehr, wenn etwas Musik im Hintergrund ertönt. Natürlich hat dabei jede Zielgruppe ihre ganz speziellen

Einrichtung

Vorstellungen. Die Musikvorlieben der Zielgruppen finden Sie im Anhang. Im Glossar im Spiel werden die beiden beliebtesten Musikrichtungen je Zielgruppe genannt.

Sie können die Musik verwenden, um die Einrichtung für eine Hauptzielgruppe noch attraktiver zu machen, oder um eine breitere Bevölkerungsgruppe von der Schönheit Ihres Interieurs zu überzeugen.

Speisekarte optimieren



Wie jede normale Filialkette haben all Ihre Filialen das gleiche Angebot auf der Speisekarte. Bei den Rezepten stellen Sie die Basisspeisekarte zusammen (siehe Die Basisspeisekarte). Aber natürlich ist nicht jede Filiale gleich. Deshalb haben Sie zwei Möglichkeiten, die Basisspeisekarte auf die speziellen Bedürfnisse einer Filiale abzustimmen: Sie können ein Spezialrezept bestimmen und das Preisniveau festlegen.

Spezialrezept setzen

Sie können in jeder Filiale ein Rezept zusätzlich auf die Speisekarte setzen. Das ist sinnvoll, wenn Sie eine sehr allgemeine Speisekarte für eine Hauptzielgruppe noch verbessern möchten. Klicken Sie einfach auf das Rezept über der Basisspeisekarte im Menü und wählen Sie ein Rezept aus. Sie können jedes Ihrer Rezepte auswählen, das nicht bereits auf der Speisekarte stehen.



Preise

Preisbildung

Dies ist einer der wichtigsten Aspekte in einer Filiale. Je nach Gätespektrum ist ein mehr oder weniger hoher Preis für Ihre Pizzen erzielbar. Sie bestimmen an dieser Stelle maßgeblich mit, ob eine Filiale Profit abwirft oder nicht.

Der Preis setzt sich aus folgenden Aspekten zusammen:

• Basispreis

Dies ist die wichtigste Einstellung. Für jede Pizza, die verkauft wird, erhalten Sie den Basispreis direkt auf Ihr Konto. Da immer pro Person und Besuch 100 Pizzen bestellt werden, bedeuten 10,- DM Basispreis feste 1000,- DM für jeden Gast. Der Basispreis bestimmt maßgeblich das Preisniveau in der Filiale.

• Zutatenkostenzuschlag

Sie haben mit Sicherheit Rezepte mit preiswerterem Belag und solche mit teuren Zutaten. Mit dem Kostenzuschlag bestimmen Sie ob Sie z.B. einen einheitlichen Preis für jede Pizza verlangen (= 0 %), oder ob Sie konstante Einnahmen pro Gast erzielen und Ihren Gästen einfach nur die reinen Zutatenkosten in Rechnung stellen möchten (= 100 %). Natürlich können Sie auch für edlere Rezepte einen deutlich höheren Preis fordern (= z.B. 200 %). Achten Sie aber darauf, dass die Preisspanne zwischen den Rezepten nicht zu groß wird, sonst werden nur noch die billigeren Rezepte bestellt.

Ihr Preisniveau sollte so hoch wie möglich und so niedrig wie nötig sein. Die Zielgruppen haben unterschiedliche Vorstellungen davon, wie teuer eine Pizza sein soll. Testen Sie einfach die Grenzen der Zielgruppen aus, indem Sie den Basispreis stark variieren. Wenn Sie es nicht gerade anstreben, eine Spalten-Zielgruppenbewertung für Ihre Filiale zu erhalten, ist es normalerweise ausreichend, die Speisekartenbewertung nur leicht im grünen Bereich zu halten. Oftmals ist damit der größte Gewinn erzielbar. Denken Sie immer daran: Ihr Ziel ist es normalerweise nicht, möglichst viele überaus zufriedene Gäste zu haben, sondern möglichst viel Geld zu verdienen.

Werbung

Werbung

Die Werbung erfüllt vor allem eine Aufgabe: Sie erhöht die Bekanntheit und Beliebtheit einer Filiale. Dies entspricht einer deutlichen Vergrößerung des Einflußbereiches der Filiale. Somit finden mehr Gäste den Weg zur Filiale, oder Sie machen Mitbewerberfilialen direkte Konkurrenz.



Eine Werbung aktivieren Sie mit dem "Start" Knopf. Diese läuft dann so lange, bis Sie sie wieder stoppen. So lange zahlen Sie jedes Quartal die Werbekosten. Sie können eine Filiale auf drei verschiedene Arten bewerben:

- **Handzettel** Werbung, die Sie in einer Filiale schalten, gilt nur für dieses eine Restaurant. Die Werbebotschaft wird symbolisch durch einen Handzettelungen in Filialnähe angezeigt. Sie benötigen dafür ein Hauptquartier.
- **Plakatwerbung** Plakate bieten die Möglichkeit, den Einflußbereich einer Filiale gezielt um bestimmte Orte in der Stadt zu erweitern (siehe Gebäude). Dafür ist ein Ausbau des Hauptquartiers auf Stufe 2 nötig.
- **Zeppelin** Schalten Sie eine Werbung in der Stadt, gilt diese für alle eigenen Filialen der Stadt. Es fliegt dann ein Zeppelin über die Stadt (siehe Personen). Dies ist erst nach einem Hauptquartier-Ausbau auf Stufe 3 möglich.

Wie stark die Auswirkung einer Werbung auf den Einflußbereich ist, können Sie jederzeit im Werbemenü an der Anzeige "Wirkung" ablesen. Sie schalten dabei nicht einfach eine Standardwerbung, sondern wählen eine richtige Werbebotschaft aus.

Werbung

Eine Werbebotschaft setzt sich aus folgenden Teilen zusammen:

• Image

Wenn Sie der Werbung ein Image geben, ist der Werbeeffekt erheblich stärker. Jedoch reagieren die einzelnen Zielgruppen zwei unterschiedlich auf das Image. Im Anhang finden Sie eine Aufstellung, wie die Zielgruppen auf die einzelnen Images reagieren.

• Stärken

Wenn Ihr Unternehmen eine Stärke hat, dann sollten Sie dies ruhig betonen! Vielleicht sind Sie billiger als die Konkurrenz oder haben besseres Personal? Einfach das Symbol für diese Aussage anklicken, und Sie sehen sofort an den Bewertungsskalen unten, ob diese Aussage eher der Wahrheit entspricht oder nicht. Die Sache hat aber einen Haken: Die Wirkung der Werbung ist nur dann positiv, wenn die Aussage auch stimmt. Dies gilt für die gesamte Laufzeit der Werbung. Das heißt: Ändert sich die Situation mit der Zeit zu Ihren Ungunsten, kann es passieren, dass eine ursprünglich gute Werbung plötzlich sogar negativ wirkt.

• Konkurrent

Diese Einstellung muß zusammen mit den Stärken betrachtet werden. Sie können entweder die Stärken allgemein formulieren, oder direkt einen Konkurrenten verunglimpfen. Das kann die Wirkung verstärken. Sie binden sich aber bei der Wirkung stark an die Entwicklung eines Konkurrenten.

• Kosten

Hiermit können Sie die Werbewirkung deutlich verstärken. Jedoch steigen dadurch die Werbekosten, die Sie jedes Quartal zahlen müssen, enorm.

• Zutat

Dies ist ein eigenständiger, besonderer Werbeaspekt. Die Wahl einer Zutat hat keine Auswirkung auf die Werbewirkung. Jedoch kann eine beworbene Zutat, bei einer starken allgemeinen Wirkung der Werbung, zum Stadttrend werden. Die Zutat ersetzt dann eine der bisherigen Trendzutaten im Stadtinformationsmenü. So können Sie eine Zutat, die nur Sie auf der Speisekarte haben, zum Trend machen.

Sie sollten, wenn finanziell möglich, unbedingt Werbung für Ihre Filialen schalten. Ein größerer Einflußbereich ist für eine Filiale gleichbedeutend mit mehr Gästen, und das mit garantierter wirtschaftlichem Erfolg.

Manager

Managereinstellungen

Sobald Sie Ihr Hauptquartier auf mindestens Stufe 3 ausgebaut haben, können Sie einen Manager einstellen. Dieser bietet Ihnen zwei Vorteile: Zum Einen haben Sie durch ihn detaillierten Einfluß auf die Servicequalität der Filiale, und zum Zweiten können Sie viele tägliche Aufgaben an den Manager delegieren. Für jede Filiale müssen Sie einen eigenen Manager einstellen.



Im Managermenü können Sie den Führungsstil des Managers bestimmen. Dadurch verändern Sie die Servicequalität in der Filiale. Folgende Weisungen können Sie geben:

• Möbelzustand

Der Regler entspricht der Zustandsanzeige der Einrichtung. Wenn Sie den Regler ganz nach rechts verschieben, bedeutet dies, dass der Manager die Möbel bei jeder Kontrolle grundsätzlich repariert. Ist der Regler beispielsweise in der Mitte, werden Möbelstücke erst repariert, wenn ihr Zustand unter 50 % sinkt. Sie wählen somit zwischen ständigen niedrigeren Reparaturkosten, oder selteneren höheren Reparaturkosten, die Sie erst bezahlen müssen, nachdem eine Filiale bereits eine Zeit gelaufen ist.

• Zutatenzustand

Die Zutaten in den Kisten vergammeln langsam vor sich hin. Der Manager prüft deren Zustand von Zeit zu Zeit. Hier stellen Sie ein, ab welcher Qualität er die maroden Zutaten wegschmeißen soll. Je weiter Sie den Regler nach rechts stellen, desto teurer wird es für Sie, dafür steigt die Qualität Ihrer Pizzen.

• Qualität der Pizzen

Fastfood oder mit Liebe gebackene Pizza? Hier können Sie die Güte ihrer Speisen bestimmen. Je anspruchsvoller Ihre Gäste in einer Filiale sind, desto eher sollten Sie sich für

Ausbau

bessere Qualität entscheiden und ruhig die langsame Arbeitsgeschwindigkeit in Kauf nehmen.

• Leistungsdruck

Sie können kurzfristig den Leistungsdruck in einer Filiale erhöhen. Dadurch arbeitet Ihr Personal deutlich schneller. Jedoch geht dies auf Kosten der Motivation! Sinnvoll ist das beispielsweise bei plötzlichem Kundenandrang.

• Kulanz

Sie können sich bei Ihren Gästen sehr kulant zeigen. Das erhöht natürlich die Beliebtheit Ihrer Filiale, Sie haben aber deutlich höhere Kosten.

Bei all diesen Einstellungen können Sie sich in der Regel danach richten, ob Sie ein qualitativ eher hochwertiges Restaurant haben möchten, oder ob Sie Ihre Gäste eher durch schnellen Service überzeugen wollen.

Automatiken

Ihr Manager nimmt Ihnen in einer Filiale viele Kleinigkeiten ab. Bereits mit den oben erwähnten Einstellungen kümmert sich der Manager um die Qualität der Zutaten und die Möbelreparaturen selbstständig. Sie können aber auch weitergehende Tätigkeiten an den Manager delegieren. Mit den Schaltern im Managermenü können Sie auch die Personalverwaltung und die Preisgestaltung übergeben.

Der Manager wird bei der Filialführung den Aufbau der Filiale nicht vorantreiben. Er wird sich aber darum kümmern, daß die Filiale konstant den Einstellungen entsprechend geführt wird.

Wann ausbauen?

Eigene Filialen können Sie auch ausbauen. Filialen können zweimal ausgebaut werden. Neben einer größeren Küche und einem besser gekühlten Filiallager besteht der Vorteil einer größeren Filiale vor allem im größeren Gastraum.



Ärgereien

Sie sehen recht schnell selbst, wann ein Filialausbau sinnvoll ist. Wenn Ihre Stühle bereits schon recht nahe zueinander stehen und dadurch Gäste wie Servicekräfte in Platznot geraten, oder wenn viele Gäste mit dem Icon für "Keinen Stuhl gefunden" die Filiale wieder verlassen, sind das schon ziemlich triftige Gründe für einen Ausbau.

Ärgereien bekämpfen

Im nächsten Kapitel erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Gegner zu ärgern oder anzugreifen. Dort finden Sie alle Details zu den Dingen, die natürlich auch Ihnen zustoßen können. Hier einige Tips, wie Sie sich am besten davor schützen können, oder wie Sie Angriffe bekämpfen.

Punks

Gegen Punks schützen Sie sich am besten durch Wachen. Ab Hauptquartier-Stufe 2 ist es möglich, sich mit diesen bewaffneten Männern vor ungebetenen Gästen zu schützen. 'Pöbelpunks' haben in einer bewachten Filiale keine große Wirkung mehr, da sie schnell von der Wache verscheucht werden. Bei einer Graffitiaktion brauchen Sie etwas Glück oder einen geschickten 'Angriffsplan'. Die Punks versuchen, bis zur hinteren Wand durchzukommen und Ihre Wache versucht den Punk dabei abzufangen. Erreicht der Punk sein Ziel, kann der Wächter die Schmierereien nicht verhindern.

Die einzige Möglichkeit, diese Schmierereien wieder loszuwerden, besteht darin, die Wand neu zu renovieren. Bei eigenen Filialen können Sie dies im Einrichten-Menü direkt machen, indem Sie zur Gruppe 'Wände wechseln' und dort in der rechten Spalte den entsprechenden Wandstil anklicken (siehe Einrichten).

Kuriere/Ungeziefer

Den einzigen Schutz gegen solche Ärgereien bietet natürlich die Wache. Sie versucht, eindringende Kuriere abzufangen, bevor diese ihre Ladung ablegen können. Sind Wachen in einer Filiale, benötigen Sie etwas Glück und taktisches Geschick, um Ihre Kuriere zum Erfolg zu führen.

Eine Stinkbombe geht von selbst aus. Das restliche Ungeziefer bleibt beharrlich in der Filiale. Besonders die Kakerlaken und die Holzwürmer zwingen zum baldigen Handeln, da die Zielfiliale mit fortschreitender Zeit zunehmend in Mitleidenschaft gezogen wird. Gegen Kakerlake, Holzwurm und Ratte hilft nur der Kammerjäger. Er allein kann dieses Ungeziefer mit der Giftspritze beseitigen. Um diesen in Ihrer Filiale zu rufen, klicken Sie einfach auf eines der Untiere.



Mitbewerber

Schläger/Gangster

Schützen kann man sich gegen solche schweren Kriminellen mit Wachen. Die Kriminellen werden sich jedoch gegen die Wachen zur Wehr setzen. Dabei hat ein Gangster oder ein ausgebildeter Schläger gute Chancen, eine Wache aus dem Weg zu räumen.

Sie können aber auch Polizeifilialen in die Nähe Ihrer Filialen bauen. Bei einem Angriff durch Schläger oder Gangster auf eine Filiale wird automatisch die Polizei alarmiert, soweit vorhanden. Ist der Weg zur Filiale für die Polizei nicht zu lang, wird diese die Gangster unmittelbar am Tatort stellen oder die Schläger sofort festnehmen.

Wenn ein Gangster vor der Filiale wartet, um einen Ihrer Mitarbeiter zu entführen, kann die Wache gegen Ihn vorgehen. Sie sieht den Gangster aber nur, wenn Sie auch aus der Filiale hinausgeht. Von Zeit zu Zeit wirft eine Wache von sich aus einen Blick vor die Filiale. Ansonsten würde auch eine frisch zugewiesene Wache den Gangster sofort kurz vor dem Betreten der Filiale stellen.

Was mache ich in einer fremden Filiale?

Jede Konkurrenzfiliale ist Ihnen natürlich ein Dorn im Auge. Sie nimmt Ihnen die Gäste vor der Nase weg und finanziert dem Mitbewerber weitere Expansionen oder gar Angriffe. Sie werden im Laufe eines Spiels häufig einen Blick in fremde Filialen werfen. Dafür gibt es viele Gründe:

- Stärken und Schwächen der Filialen ausloten
- Prüfen, wie gut eine Filiale besucht ist
- Ärgereien oder Attacken anordnen
- Ärgereien oder Attacken kontrollieren

Sie können eine Konkurrenzfiliale auf zweierlei Arten bekämpfen. Entweder wirtschaftlich oder kriminell. Wenn Sie einen wirtschaftlichen Schlagabtausch vorziehen, gehen Sie am besten wie folgt vor:

- Sie plazieren eine Filiale in der Nähe der störenden gegnerischen Filiale.
- Diese sollte einen Einflußbereich haben, der bis vor die Türe der Konkurrenzfiliale reicht. Dies können Sie vor allem durch Werbung erreichen.
- Jetzt sorgen Sie durch die Werbemaßnahmen dafür, daß Ihre Filiale bei den Zielgruppen besser bewertet wird, als die gegnerische.
- Auf dem Weg zur Konkurrenzfiliale werden nun alle Gäste durch den Einflußbereich Ihrer Filiale gehen. Da Ihre Filiale

Mitbewerber

besser ist, werden sich die Gäste für Ihr Restaurant entscheiden, während Ihrem Gegner allmählich die Gäste ausgehen.

Sie haben aber auch die Möglichkeit dem Mitbewerber mit ganz anderen Mitteln zu Leibe zu rücken. Je besser Sie Ihr Hauptquartier ausgebaut haben, desto mehr und wirksamere Optionen haben Sie, dem Gegner Schaden zuzufügen.

Ärgereien

Die erste Stufe des unfeinen Wettbewerbs bilden die Ärgereien. Dabei steht Ihnen eine breite Palette an Möglichkeiten offen, die den Gegner sehr in Schwierigkeiten oder Verruf bringen können. Sie begehen dabei keine Kapitalverbrechen, sind aber schon deutlich vom Pfad der Tugend abgewichen. Denken Sie aber immer daran, daß der Gegner diese Klaviatur des Piesackens auch gut beherrscht. Machen wir Sie nun mit den Optionen vertraut:



Behörden

Ab einem Hauptquartier-Stufe 2 können Sie gegnerische Filialen bei den Behörden anschwärzen. Sobald Sie in einer Konkurrenzfiliale etwas gefunden haben, was für eine Behörde interessant sein könnte (siehe Beamte), schicken Sie doch einfach den strengen Herrn von der Aufsicht in diese Filiale. Er wird dieses Lokal außer der Reihe kontrollieren und bei Erfolg zu einer Ordnungsstrafe verdonnern. Außerdem verschlechtert sich dadurch der Beamtenruf des Unternehmens. Dies kann sich positiv auf Ihr Geschäft auswirken, da die Beamten nun verstärkt das andere Unternehmen kontrollieren, und Sie dadurch unbekannter operieren können. Sollte Ihr Vorwurf aber unbegründet gewesen sein, und der Beamte ist umsonst gekommen, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass die Behörde bei der nächsten Anzeige wieder auf Sie hört.

Sobald ein Polizeirevier in der Stadt existiert, können Sie auch Polizisten in eine gegnerische Filiale schicken. Dort angekommen wird



Mitbewerber

der Einsatztrupp nach allen Kriminellen Ausschau halten. Was haben Sie aber davon, wenn Sie Kriminelle, die eine gegnerische Filiale angreifen, verraten? Es gibt Situationen, in denen so etwas sinnvoll ist. Es ist zum Beispiel sicherlich besser einen Kampf mit dem starken Hauptangriffstrupp eines Gegners in einer feindlichen Filiale anzutreten, als so lange zu warten, bis dieser Trupp eine eigene Filiale verwüstet. Vielleicht liegt aber einfach nur das Polizeirevier näher an dieser gegnerischen Filiale. Denkbar ist auch, daß Sie das betreffende Polizeirevier nur von ihrer eigenen Aktion ablenken möchten.

Personal

Sie können jederzeit dem Personal eines Konkurrenten einen kleinen Besuch abstatten. Interessant sind dabei natürlich auffällig leistungsfähige Arbeitskräfte in den Reihen Ihrer Konkurrenz. Bei ihrem „Gespräch“ können Sie nun zwei unterschiedliche Ziele verfolgen: Sie können diese Person abwerben oder bestechen. Je niedriger die Motivation der Arbeitskraft ist, desto leichter lässt sie sich verführen.

Sollten Sie eine richtige Spitzenkraft beim Gegner gefunden haben, klicken Sie ruhig auf „Abwerben“. Mit etwas Glück können Sie diese Kraft für einen angemessenen Preis von seinem jetzigen Arbeitgeber lösen. Aber Vorsicht: Sie haben damit diese Person nicht automatisch auch eingestellt. Nach Schichtende wird diese wieder ganz normal auf Stellensuche gehen. Da Sie dies aber als erster wissen, können Sie diese Kraft dann schnell für Ihren Betrieb anheuern.

Um den Personalplan einer gut laufenden Filiale durcheinander zu bringen genügt es oft, wichtiges Personal gezielt zu bestechen. Der Wert, bei dem Sie die Arbeitskraft bestochen haben, sinkt sofort auf die Hälfte. Erst langsam steigt dieser Wert dann wieder auf die ursprüngliche Position zurück. So lange muß der Gegner mit der verminderten Leistungsfähigkeit zurecht kommen.

Punks

Ab Hauptquartier Stufe 2 können Sie auch schon etwas aktiver in das Tagesgeschehen einer gegnerischen Filiale eingreifen. In jeder Stadt lugern einige Punks herum, die für ein paar Dollar gerne bereit sind, jemandem auf die Nerven zu gehen. Sie können diesen Kerlen zwei Arten von Aufträgen erteilen: Pöbeln oder Graffiti sprühen.

Wenn Sie einen Punkt zum Pöbeln in eine Filiale schicken, stellt sich dieser vor deren Tür. Durch seine Präsenz schreckt er effektiv anspruchsvollere Gäste davon ab, diese Filiale zu besuchen. Wenn draußen schon so ein Gesindel herumstreut, wie mag es dann wohl in der Filiale zugehen! Natürlich werden die Yuppies und Bonzen sich darauf

Mitbewerber

hin weigern, in diese Filiale zu gehen, so lange der Punk vor der Tür herumlungert. Pöbelpunks' haben in einer bewachten Filiale keine große Wirkung mehr, da sie schnell von der Wache verscheucht werden.

Wenn Sie hingegen einen Punk beauftragen Graffiti in einer gegnerischen Filiale zu sprühen, hat dies sogar noch stärkere Auswirkungen: Gäste schätzen diese Art von Kunst in einem Gastraum überhaupt nicht. Mit jeder Graffiti-Schmiererei sinken die Einrichtungsbewertungen der Zielgruppen deutlich ab. Bei einer Graffitiaktion brauchen Sie viel Glück oder einen geschickten Angriffsplan'. Die Punks müssen es schaffen, bis zur hinteren Wand durchzukommen, und die Wache versucht den Punk dabei abzufangen. Wer sein Ziel zuerst erreicht, hat in dieser Aktion gewonnen.

Kuriere

Ab einem Ausbau des Hauptquartiers auf Stufe 3 ergeben sich für die kriminelle Seite Ihrer Kariere völlig neue Möglichkeiten: Sie können nun ein eigenes Syndikat aufbauen und dafür Kriminelle auf Lebenszeit an Ihr Unternehmen binden. Am Anfang können Sie nur Kuriere anheuern. Diese wohnen dann in Ihrem Hauptquartier, von dem sie auch zu Ihren Auftragszielen starten. Zuerst können Ihre Kuriere nur Ratten und Stinkbomben plazieren, später aber auch Kakerlaken und Holzwürmer.

Die Stinkbombe legt der Kurier an einen beliebigen Ort in der Filiale. In ihrem Umkreis verlassen alle Gäste angeekelt die Filiale. Natürlich mit keiner guten Filialbewertung. Nach einiger Zeit verschwindet die Stinkbombe wieder von selbst. Letzteres gilt nicht für die Ratte. Nachdem der Kurier diese abgesetzt hat, läuft die Ratte frei in der Filiale herum. Immer wieder schnuppert sie herum und vertreibt dabei die Gäste.

Ab Hauptquartierstufe 4 eröffnen sich für Ihre Kuriere neue Einsatzgebiete. Dabei handelt es sich um das Aussetzen besonders unangenehmer Ungeziefer. Eine von einem Kurier ausgesetzte Kakerlake verhält sich im Prinzip wie eine Ratte. Jedoch vermehren sich Kakerlaken alle drei Stunden, solange auch nur eine sich noch in einer Filiale befindet. Der Holzwurm hingegen stürzt sich nach seinem Absetzen sofort nacheinander auf alle Stühle und Tische im Gastraum und verarbeitet diese schon bald zu Sägemehl.



Angriffe

Angriffe

Jetzt geht es um richtig kriminelle Handlungen. Erst ab Hauptquartier Stufe 4 steigen Sie richtig in das Unterweltgeschäft ein. Jetzt können Sie Ihr Syndikat auch mit Schlägern und Gangstern verstärken oder sich sogar Bomben beschaffen. Auf die folgenden Angriffe können Sie sich schon jetzt diebisch freuen:



Schutzgeld fordern

Dies ist an sich kein richtiger Angriff, sondern eher vergleichbar mit einer Drohung. Bedingung ist die Hauptquartier Stufe 5. Sie senden dann einen Gangster in die gegnerische Filiale. Dieser fordert das Unternehmen dazu auf, Ihnen jedes Quartal einen festen Betrag zu überweisen. Sie verlangen das Schutzgeld dabei immer vom ganzen Unternehmen und nicht von einer einzelnen Filiale. Dieser Gangster wird nicht von einer Wache angegriffen, da er ja der Filiale keinen Schaden zufügt.

Das betroffene Unternehmen kann sich nun in aller Ruhe überlegen, ob es bezahlen möchte oder nicht. Das kann sofort geschehen, aber auch mal eine längere Zeit dauern. Sie fordern die Summe so lange, bis Sie die Erpressung selbst durch 'stoppen' beenden. Wird nicht gezahlt, müssen Sie selbst entscheiden, mit welchen Aktionen Sie den Gegner vom Gegenteil überzeugen wollen.

Interessant wird es, wenn sich das betroffene Unternehmen für die Schutzgeldzahlung entscheidet. Von diesem Moment an können beide Unternehmen keinerlei Ärgereien oder Angriffe gegeneinander mehr starten. Sie sind somit voreinander sicher. Als Zeichen des Schutzes wird der Gangster, der die Forderung überbracht hatte, als Wache für die Filiale, in der er gewartet hat, eingesetzt.

Beendet werden kann die Schutzgeldzahlung von beiden Seiten. Entweder stellt die eine Seite die Zahlungen ein, wodurch wieder die Situation einer unbeantworteten Schutzgeldforderung entsteht. Oder

Angriffe

der Erpresser stoppt die Forderung, vielleicht um diese zu erhöhen oder um wieder angreifen zu können. Die Schutzgeldvereinbarung ist für beide Seiten auch dann beendet, wenn die Gangsterwache stirbt.

Sollten Sie selbst zu einer Schutzgeldzahlung aufgefordert werden, finden Sie diese im Hauptquartier-Menü. Mit einem Klick auf den Schalter links neben dem erpressenden Unternehmen können Sie die Forderung akzeptieren oder mit einem erneuten Klick wieder zurückziehen.

Schläger

Diese Kerle sind ziemlich rauhe Gesellen. Einmal in Ihr Syndikat aufgenommen, können Sie diese Jungs zu Schlägereien heranziehen. Schläger verwüsten Filialen, verprügeln Arbeitskräfte und Wachen und dienen auch zum Schutz des Hauptquartiers. Je besser ausgebildet Ihre Schläger sind, desto härter schlagen sie auch zu. Sie benötigen dafür aber ein Hauptquartier auf Stufe 4.

Der Hauptjob für Schläger ist es, gegnerische Filialen zu verwüsten. Mit jedem Klick auf den entsprechenden Schalter läuft ein Schläger aus Ihrem Hauptquartier zu dieser aktuellen Filiale. Dort angekommen, fängt der Schläger sofort an, Stück für Stück sämtliche Möbel zu zertrümmern. Sind keine Möbel mehr übrig, ist der Auftrag erledigt. Sie können den Auftrag aber nach Wunsch auch vorzeitig abbrechen, wenn Sie den Schläger in der Filiale anklicken.

Das gegnerische Personal können Sie auch „bearbeiten“. Diese Funktion ist nicht umsonst neben dem Gesundheitsbalken plaziert. Damit beauftragen Sie einen Schläger in diese Filiale zu gehen. Trifft er die Zielperson in der Filiale an, wird ihre Gesundheit durch deftige Abreibung stark strapaziert.

Die Schläger, die Sie zur Zeit nicht beschäftigen, wohnen in Ihrem Hauptquartier. Sollte dieses angegriffen werden, beteiligen sich die Schläger natürlich auch an der Verteidigung.

Gangster

Ab der Hauptquartier Stufe 5 sind nun auch die richtig harten Jungs bereit, sich Ihrer Organisation anzuschließen. Ihre Spezialität ist der Umgang mit der Schußwaffe. Je besser Sie Ihre Gangster ausbilden, desto besser sind Waffen und Panzerung. Neben der bereits erläuterten Schutzgeldforderung werden sich Ihre Gegner dann auf folgende Angriffe gefaßt machen müssen:



Angriffe

Sie können Gangster eine **Filiale angreifen** lassen. Mit jedem Klick auf den entsprechenden Schalter senden Sie einen Gangster aus Ihrem Hauptquartier zu der aktuellen Filiale. Trifft der Gangster dort auf keine Gegenwehr, feuert er ein paar Schrecksalven ab und scheucht damit alles aus der Filiale hinaus. Wachen oder Polizisten hingegen wird ein Gangster mit aller Kraft bekämpfen. Gangster sind eine gute Möglichkeit, die Bewachung einer Filiale zu beseitigen.

Gangster können aber auch ein **Hauptquartier angreifen**. Dort werden alle vorhandenen Wachen, Gangster und Schläger versuchen, den Angriff abzuwehren. Gelingt dies nicht, hat der Angegriffene sämtliche Wachen und Kriminelle in seinem Hauptquartier verloren und das Hauptquartier ist zudem schutzlos.

Gangster können aber auch gegnerisches Personal entführen. Wenn Sie bei der begehrten Arbeitskraft den entsprechenden Schalter drücken, wird ein Gangster beauftragt, diese Arbeitskraft vor seinem Arbeitsplatz abzufangen. Sobald ihm dies gelungen ist, wird die Zielperson zum eigenen Hauptquartier gebracht und dort zur Kooperation gezwungen. Die angegriffene Filiale ist ihren Mitarbeiter unwiederbringlich los. Sie gewinnen hingegen dadurch einen neuen Kriminellen dazu! Je nach entführter Berufsgruppe, entsteht ein anderer Krimineller:

- **Laufbursche** wird zum Kurier.
- **Koch oder Service** wird zum Schläger.
- **Manager** wird zum Gangster.

Haben Sie für den jeweiligen Kriminellentyp noch nicht die erforderliche Hauptquartier-Stufe oder sind Ihre kriminellen Kapazitäten bereits ausgelastet, kann er sich Ihrem Unternehmen nicht anschließen. Statt dessen erscheint der neue Kriminelle beim Gefängnis, und ist damit für jedes Unternehmen frei anheuerbar.

Bombe

Die ultimative Waffe ist natürlich die Bombe, die das Zielgebäude von einem Moment zum nächsten in eine Ruine verwandelt. Ein einfacher Kurier bringt diese heiße und sehr teure Fracht in das Gebäude. Ist das Zielgebäude eine **Filiale**, sollten potentielle Wachen besser vorher beseitigt werden. Sonst kann es zu einem kostspieligen Glücksspiel werden. Erwischt eine Wache den Kurier, sind die ca. 1 Mio. Dollar für die Bombe einfach futsch. Ein Bombenangriff gegen ein **Lagerhaus** hingegen führt immer zum Erfolg. Wird der Bombenbote hingegen zu einem **Hauptquartier** gesandt, sollten Ihre Gangster das Gebäude vorher gesäubert haben, sonst werden die Verteidiger kurzen Prozeß mit dem Kurier machen.

Rezepte

Ein gesprengtes Gebäude fällt wieder an die Stadt zurück. Die Ruine stellt somit ein ziemlich preisgünstiges Grundstück in vielleicht guter Lage dar.

Rezepte



Was möchten Sie Ihren Gästen nun zum Essen anbieten? Ihre Rezepte sind natürlich die Basis Ihres Pizza-Unternehmens. Zu Spielbeginn wurden Ihnen bereits drei einfache Rezepte zur Verfügung gestellt. Dies ist aber nur eine kleine Hilfestellung, damit Sie schnell Ihre erste Filiale öffnen können. Gleich nachdem Ihre erstes Restaurant den Betrieb aufgenommen hat, sollten Sie sich um das Kreieren eigener Rezepte bemühen.

Statt der isometrischen Stadt- oder Filial-Innenansicht sehen Sie bei Ihren Rezepten eine Pizza. Diese können Sie hier nach Belieben aus über 80 Zutaten zusammenstellen. Ihre Rezepte organisieren Sie über die folgenden Menüs:

Menüs

Allgemein:

- **Rezeptübersicht** Hier finden Sie alle Rezepte, über die Sie derzeit verfügen. Außerdem können Sie hier einzelne Rezepte speichern oder gespeicherte laden.
- **Neue Rezepte** Dies ist das Menü, in dem Sie eigene Rezepte erstellen oder ändern können.
- **Rezeptzutaten** Hier sehen Sie aus welchen Zutaten das gerade gezeigte Rezept zusammengesetzt ist.
- **Basisspeisekarte** Hier stellen Sie aus Ihren Rezepten die Basisspeisekarte für all Ihre Filialen zusammen. Diese können Sie hier auch speichern und laden.



Rezepte

- **Rezeptkoch** Diesen Rezeptkoch können Sie beauftragen für Sie Rezepte für Sie zu kreieren. Für dieses Menü benötigen Sie die Hauptquartier Stufe 3.

Während eines Wettbewerbs:

- **Wettbewerbsinformationen** Sobald ein Wettbewerb läuft, können Sie sich die Aufgabe noch einmal anschauen und die Konkurrenzbeiträge erfahren.
- **Wettbewerbsbeitrag** Dieses Menü entspricht dem Menü für neue Rezepte. Sie erstellen hier Ihren Wettbewerbsbeitrag.
- **Wettbewerbszutaten** Hier sehen Sie aus, welchen Zutaten sich Ihr Wettbewerbsbeitrag zusammensetzt.

Fremdrezept:

- **Lupe** Wenn Sie ein Rezept in einer Konkurrenzfiliale anklicken, um es anzuschauen, erscheint es hier in diesem Lupen-Menü.

Eigene Rezepte

Wie komponieren Sie jetzt Ihre eigenen Rezepte? Sie können dabei jede einzelne Zutat passend zuschneiden und dann einzeln auf dem Pizzateig verteilen. Somit sind fast unbegrenzt viele verschiedene Rezepte möglich. Natürlich sollten Sie bei der Kreation der Rezepte immer den Geschmack Ihrer Zielgruppen im Auge behalten.

Rezeptübersicht

In diesem Menü sehen Sie, welche Rezepte Ihnen insgesamt zur Verfügung stehen. Besonders gelungene Rezepte können Sie hier speichern und so für spätere Spiele bereithalten.



Rezepte

Dieses Menü ist für Sie immer interessant, wenn Sie beispielsweise ältere, schlechte Rezepte löschen möchten oder nach einem neuen Rezept für Ihre Basisspeisekarte suchen. Sie können Rezepte auch löschen, indem sie mit Rechts direkt auf den Rezeptnamen in der Liste klicken.

Rezepte erstellen

Wie bei der Einrichtung kommt es bei einem guten Rezept auf den Geschmack der Zielgruppen an, verfeinert durch Ihre persönliche Note. Es gibt sechs verschiedene Zutatengruppen: Gemüse, Käse, Fleisch, Fisch, Obst und Gewürze.



Jede Zielgruppe mag zwei Zutatengruppen und haft zwei andere dafür. Jede Stadt hat ebenfalls einen typischen Geschmack, bei dem zwei Zutatengruppen gerne gegessen werden und zwei weniger. Im Glossar in der Statistik finden Sie bei jeder Zielgruppe für jede Zutatengruppe eine blaue Bewertungsskala, die den Beliebtheitsgrad jeder Zutatenart für die aktuelle Stadt repräsentiert.

Zum Belegen einer Pizza suchen Sie sich eine der sechs Zutatengruppen oben im Menü aus und klicken dann auf die gewünschte Zutat in der Liste. Jetzt plazieren Sie den Mauszeiger über den Zerkleinerer rechts über der Pizza. Mit jedem Linksklick zerkleinern Sie die Zutat (bis zu 3 mal). Mit Rechtsklicks vergrößern Sie die Zutat wieder.

Sobald die gewünschte Größe erreicht ist, klicken Sie einfach auf die Stelle der Pizza, an der die Zutat Ihrer Meinung nach richtig liegt. Mit einem Rechtsklick können Sie die Zutat drehen. Sie können eine Zutat aber nur dann einsetzen, wenn diese nicht transparent erscheint.

Möchten Sie die Zutat wieder vom Mauszeiger entfernen, klicken Sie einfach auf das Loch links unten. Um eine Zutat verwenden zu können, müssen Sie diese erst wieder in der Liste anklicken.

Mit den beiden Pfeil-Schaltern bei der Pizza können Sie Zutaten wieder von der Pizza entfernen oder ein Entfernen wieder rückgängig machen.

Rezepte

Haben Sie Zutaten entfernt und dann eine neue Zutat gewählt, können Sie dies nicht mehr rückgängig machen. Zutaten nehmen sie von der Pizza in der umgekehrten Reihenfolge ab, in der Sie diese darauf gelegt haben. Der Schalter mit der leeren Pizza entfernt sämtliche Zutaten von der aktuellen Pizza.

Beim Erstellen eines neuen Rezeptes können Sie einfach nur Ihrem persönlichen Geschmack folgen und hoffen, daß Ihre Gäste das Rezept ebenso geschmackvoll finden wie Sie. Oder Sie versuchen ein optimiertes Rezept zu entwickeln, das auf den regionalen Geschmack Ihrer Kunden abgestimmt ist.

Auf diese Aspekte sollten Sie bei der Komposition einer Pizza achten:

1. Überlegen Sie sich vorher, für welche Zielgruppe(n) das Rezept sein soll. Sie finden im Anhang und im Glossar die Vorlieben der einzelnen Zielgruppen.
2. Normalerweise belegen Sie den Teig erst einmal gleichmäßig, dünn und lückenlos mit der Tomatensauce (die kleinste Zerkleinererstufe der Tomaten).
3. Entscheiden Sie sich bei jeder Zutat für eine sinnvolle **Zutatengröße**.
4. Achten Sie auf eine vernünftige **Zutatenmenge**, da sonst die Pizza schnell zu teuer wird.
5. Verwenden Sie **nicht zu viele unterschiedliche Zutaten gleichzeitig**.
6. Verteilen Sie die Zutaten möglichst **gleichmäßig** auf die Pizza.
7. Achten Sie auf eine möglichst **symmetrische Verteilung** der Zutaten. Wenn Sie z.B. an eine Seite der Pizza eine Zutat legen, legen Sie an die direkt gegenüberliegende Seite auch eine.
8. Die **symmetrisch ausgelegten Zutaten** sollten zueinander um 180° gedreht sein. So daß z.B. alle Broccoliröschen immer mit dem Stengel nach innen liegen (Beispieldpizza!!)

Am besten ist es, wenn Sie Ihre Rezepte frei nach eigenem Geschmack kreieren, dabei aber die oben genannten Regeln so gut wie möglich beherzigen.

Bestehende Rezepte können Sie jederzeit wieder ändern oder umbenennen, indem Sie einfach das Rezept beispielsweise in der Rezeptübersicht aufrufen, und dann in das Menü für neue Rezepte wechseln. Hier können Sie dann Zutaten ergänzen oder bereits verwendete wieder abnehmen. Sie können jederzeit jede einzelne Zutat des Rezeptes Stück für Stück wieder von der Pizza entfernen.

Rezepte

Rezeptzutaten



Hier erfahren Sie, aus welchen Zutaten sich das aktuelle Rezept zusammensetzt. Sie können die Zutatenliste sortieren lassen und können so prüfen, welche Zutaten nach Menge oder nach Kosten auf der Pizza überwiegen. Sollte Ihnen das Rezept missfallen, können Sie es auch gleich hier löschen.

Rezeptkoch



Vielelleicht haben Sie nicht immer Lust, jedes einzelne Rezept selbst zusammenzustellen. Ab einem Hauptquartier Stufe 3 haben Sie das Rezeptkochmenü. Sie klicken in der Liste einfach auf die Zielgruppe, für die Sie eine Pizza erstellen möchten und schon haben Sie ein Rezept mehr. Das neue Rezept ist natürlich noch nicht auf Ihrer Basissspeisekarte, sondern steht in Ihrer Rezeptübersicht, auf die Sie jederzeit zurückgreifen können.

Außerdem können Sie hier zwei Automatiken aktivieren. Der Rezeptkoch kann sich zum einen grundsätzlich um die Kreation neuer Rezepte kümmern, zum andern um die Zusammenstellung Ihrer Basispeisekarte. Sie sollten am besten entweder beide Automatiken deaktiviert lassen, um weiterhin alles fest in Ihrer Hand zu haben, oder beide Automatiken aktivieren, um dem Rezeptkoch alle Freiheiten zu lassen.

Die Basisspeisekarte

Als Filialunternehmen haben all Ihre Filialen die gleiche Basisspeisekarte. Diese stellen Sie hier bei Ihren Rezepten zusammen. Das Angebot Ihrer Restaurants werden Sie auf die jeweils günstigsten Zielgruppen optimieren. Da Ihre Basisspeisekarte für alle Ihre Filialen möglichst gleich gut sein sollte, ist es am geschicktesten, für jede Zielgruppe eine favorisierte Pizza anzubieten. Ideal ist es, wenn jede Zielgruppe auf der Basisspeisekarte ca. 3 gute Rezepte findet.



Rezepte



Die Zusammensetzung Ihrer Basisspeisekarte ist für Ihren wirtschaftlichen Erfolg entscheidend. Zusammen mit der Preisgebung macht die Speisekarte ein Drittel der gesamten Filialbewertung aus. Die Bewertungsskalen bei Ihrer Basisspeisekarte zeigen Ihnen die Summe der Rezeptbewertungen, jedoch noch ohne den Einfluß des Preises. Je besser die Basisspeisekarte ist, desto mehr Spielraum haben Sie bei der Festlegung der Preise in den Filialen. Sie können relativ hohe Preise verlangen, ohne dass die Speisekartenbewertung einer Filiale dabei zu schlecht wird.

Mit „Hinzufügen“ können Sie jederzeit ein vorhandenes Rezept auf die Speisekarte setzen. Wenn Sie ein Rezept von der Basisspeisekarte löschen, bleibt Ihnen das Rezept erhalten. Es wird nur von der Speisekarte entfernt. Sie können eine komplette Speisekarte mit allen Rezepten speichern und laden. Beim Laden werden aber alle gleichnamigen Rezepte überschrieben. Sie können Rezepte auch bequem mit einem Rechtsklick auf das betreffende Rezept in der Liste von der Speisekarte nehmen.

Wettbewerbe



Sobald Sie in einer fremden Filiale einen Konkurrenten zu einem Wettbewerb aufgefordert haben, erscheinen drei weitere Menüs. Sobald Sie eines davon anklicken, können Sie rechts neben der Pizza die Restzeit sehen, die Sie noch zur Fertigstellung Ihres Wettbewerbsbeitrags haben. Bei einem Wettbewerb müssen Sie für eine bestimmte Zielgruppe ein Rezept erstellen, welches besser bewertet wird als das der anderen Teilnehmer.

Statistiken

Ein Wettbewerb läuft parallel zum normalen Spiel. Sie können somit Ihre alltäglichen Aufgaben ganz normal erledigen. Sie sollten nur rechtzeitig Ihr Wettbewerbsrezept abschließen, damit Sie Ihre Chance auf den Sieg nicht verpassen. Ein Sieg bringt Ihnen eine Medaille und einen guten Ruf bei Ihren Kunden ein. Es kann immer nur ein Wettbewerb aktiv sein.

Die drei neuen Menüs beinhalten alles, was Sie für den Wettbewerb benötigen. Das Informationsmenü erläutert noch einmal die Aufgabe für alle Teilnehmer. Außerdem können Sie hier den Stand der Konkurrenten abfragen. Die restlichen beiden Menüs entsprechen den bereits bekannten Menüs für neue Rezepte und für die Rezeptzutaten, nur daß sich diese jetzt ausschließlich auf den Wettbewerbsbeitrag beziehen. Im Menü, in dem Sie das Wettbewerbsrezept erstellen, können Sie auch Ihren Beitrag vorzeitig abschließen. Der Wettbewerb ist aber dennoch erst nach Ablauf der regulären Zeit beendet.

Statistiken



In einer Wirtschaftssimulation sind Daten über den Spielverlauf sehr wichtig. Sie können Stärken und Schwächen aufzeigen und Ihnen so bei dem Aufbau eines florierenden Unternehmens helfen. An die wichtigsten Informationen für das Spiel gelangen Sie erst, wenn Sie das Treiben in den Filialen genau beobachten. Dabei fehlt aber häufig der zeitliche Vergleich, z.B. ob sich Ihre Situation verbessert hat oder verschlechtert.

Falls Sie somit Fragen haben, die über das aktuelle Geschehen hinaus gehen, hilft ein Blick in die Statistiken. Dort finden Sie umfassende Übersichten zu Ihren Filialen und Ihrem Personal, Grafiken über den Erfolg Ihrer Rezepte und Ihres Unternehmens insgesamt sowie die Geschäftsbilanz und ein ausführliches Glossar.



Statistiken

Menüs

Im Spiel

- Unternehmensvergleich



Hier können Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens, mit der Ihrer Konkurrenten seit Spielbeginn verglichen.

Diese Übersicht zeigt die zeitliche Entwicklung der Charakterwerte Ihres Personals.

- Personalübersicht



- Filialübersicht



Hier finden Sie alle wichtigen Werte einer Filiale auf einen Blick. Zudem sind hier einige Statistiken über die Wirtschaftlichkeit der Filiale zu finden.

Für alle Rezepte auf Ihrer Basisspeisekarte wird hier eine Absatz- und Gewinnstatistik geführt.

- Rezeptstatistik



- Bilanz



Hier finden Sie eine Auflistung aller Einnahmen und Ausgaben. Auf Wunsch können Sie diese bis zum Spielstart zurückverfolgen. Dabei handelt es sich um einen großen Nachschlagebereich, der Ihnen alles über Personen, Gebäude und Icons verrät.

- Glossar



Nach einem Spiel

- Endstatistik Punkte

Die Betriebserfolge aller Konkurrenten werden zu Spielende mit Punkten bewertet.

Diese Grafik entspricht dem Unternehmensvergleich.

- Endstatistik Grafik

Bei einem freien Spiel

- Highscore

Für jede Stadt gibt es im Einstellungsbildschirm einer freien Mission eine Liste der drei besten Spieler in dieser Stadt nach Punkten. (siehe Spielstart)

| Beste Punktergebnisse: | | |
|------------------------|---------------|-------|
| 1. | Hannah Vassal | 30000 |
| 2. | Ashtyn Sneaky | 20000 |
| 3. | Grady Gill | 10000 |

Erstes Spielziel:

Statistiken

Unternehmensvergleich



Sie können hier die Entwicklung Ihres Unternehmens mit der Ihrer Konkurrenz vergleichen. Dabei wird der Erfolg in acht Faktoren aufgegliedert und gemessen. Je besser ein Unternehmen auf einem Gebiet ist, desto mehr Punkte erhält es dafür. Diese sind im einzelnen:

- **Gebäude** Wie viele Gebäude hat ein Unternehmen, und wie gut sind diese ausgebaut.
- **Ehre** Wie viele Missionen haben Sie gewonnen, und wie viele Medaillen wurden Ihnen verliehen.
- **Personal** Hier können Sie die Gesamtsumme und Qualität des Gesamtpersonals vergleichen.
- **Umsatz** Hier sehen Sie, wer im Quartal am meisten Umsatz macht und wie sich dieser im Spielerlauf entwickelt hat.
- **Werbung** Diese Kurve zeigt Ihnen, welches Unternehmen über den höchsten Werbeetat verfügt.
- **Rezepte** Diese Grafik zeigt Ihnen die Menge und Qualität Ihrer Rezepte im Vergleich zur Konkurrenz.
- **Syndikat** Welches Unternehmen in der Unterwelt am aktivsten ist, sehen Sie hier.
- **Bewertungen** Hier sehen Sie, wie die durchschnittlichen Bewertungen aller Filialen der Unternehmen ausfallen.

Diese Punkte haben aber nichts mit Sieg oder Niederlage zu tun, sondern geben nur die jeweilige wirtschaftliche Stärke der Unternehmen an. Gewonnen haben Sie, sobald Sie entweder alle Kampagnenziele der Stadt erreicht haben, oder wenn Sie alle Konkurrenten aus der Stadt vertrieben haben.

Personalübersicht

Im Prinzip entspricht dieses Menü dem normalen Personalmenü. Sobald Sie einige Quartale gespielt und dabei vielleicht auch viel Personal ausgebildet haben, sehen Sie hier vor allem die Entwicklung der einzelnen Personalwerte. Wie hoch waren die ursprünglichen Werte eines Mitarbeiters? Wie entwickelte sich seine Motivation und Gesundheit? Diese und ähnliche Fragen werden hier beantwortet. Außerdem haben Sie einen etwas schnelleren Überblick über das



Statistiken

Personal einer Filiale, da Sie immer die Werte von sieben Mitarbeitern auf einen Blick sehen.



Filialübersicht

Zum einen finden Sie sämtliche wichtigen Daten über eine Filiale auf einen Blick: ihren aktuellen Zustand und alle Einzelbewertungen. Zum anderen finden Sie hier auch, wie viele Gäste diese Filiale im laufenden Quartal besucht haben oder wie viele im Einflussbereich der eigenen Filiale doch zur Konkurrenz gegangen sind. Schließlich finden Sie hier den Umsatz je nach Zielgruppe und den aktuellen Bilanzstand.



Neben diesen aktuellen Daten finden Sie hier auch filialspezifische Statistiken, die den wirtschaftlichen Erfolg dieser Filiale wiederspiegeln. Mit den sechs Schaltern unten im Menü können Sie links daneben Verlaufskurven auswählen. Folgende Statistiken stehen Ihnen hier zur Verfügung:

Letztes Quartal

- Gäste Die Kurven zeigen Ihnen, wie sich die Besucherzahlen einer Zielgruppe im Laufe eines Tages verteilen.
- Umsätze Diese Kurven zeigen Ihnen die Umsätze nach Zielgruppen im Tagesverlauf.

Statistiken



• Kapazitäten

Diese Kurve entspricht der Kapazitätsanzeige in Ihrer Filiale und zeigt, wann welche Nachfrage herrscht, und wann Sie wieviel Nachfrage befriedigen können.

Seit Eröffnung

• Gäste

Hier sehen Sie, wie sich die Besucherzahl in den jeweiligen Zielgruppen entwickelt hat.

• Umsätze

Wie haben sich die Umsätze je Zielgruppe in dieser Filiale entwickelt?

• Laufende Kosten

Wie hoch sind die Einnahmen im Verhältnis zu Ihren laufenden Kosten wie Personal- und Gebäudekosten. Diese Kosten sind für eine Filiale nahezu fix. Je mehr Geld sie in einer Filiale für diese laufenden Kosten ausgeben, desto unflexibler sind Sie bei anderen kostspieligen Aktivitäten.

Rezeptstatistik



Wenn Sie wissen möchten, welches Ihrer Rezepte von welcher Zielgruppe gekauft wird, oder welche Rezepte viel bzw. gar keinen Anklang finden, sind Sie hier richtig. Diese Statistik wird nur für jene Rezepte geführt, die auf Ihrer Basisspeisekarte stehen. Sie verrät Ihnen, wie sich Absatz und Gewinn dieser Rezepte innerhalb einer Zielgruppe oder Zielgruppenkombination entwickelt haben. Die Kurven werden dabei ab jenem Zeitpunkt geführt, an dem Sie das Rezept auf die Basisspeisekarte gesetzt haben.

Bilanz

Eigentlich handelt es sich bei der „Bilanz“ um die sogenannte „GuV“, die Gewinn und Verlustrechnung. Hier finden Sie links alle Ausgaben und rechts alle Einnahmen, die Sie im eingestellten Zeitraum hatten. Wenn Sie mehr eingenommen als ausgegeben haben, können Sie sich über einen Gewinn freuen. Andernfalls haben Sie Verlust gemacht. In der allgemeinen Buchführung wird dieser Gewinn oder Verlust in der „GuV“ ermittelt.

Die Bilanzsumme unten muß auf beiden Seiten gleich hoch sein. Dabei wird immer die Summe genommen die höher ist, entweder von den

Statistiken

Ausgaben oder den Einnahmen. Da Ausgaben und Einnahmen in der Regel nicht gleich hoch sind, entsteht Differenzbetrag. Dieser ist steht entweder für den Gewinn oder den Verlust aus Ihren unernehmmerischen Aktivitäten. Ein Gewinn steht beispielsweise auf der Seite der Ausgaben. Dies ist auf den ersten Blick vielleicht etwas verwirrend, buchhalterisch aber richtig. Es zeigt Ihnen, daß Sie zu Ihren Ausgaben noch einen Betrag hinzuzaddieren müssen, um auf die Gesamtsumme Ihrer Einnahmen zu kommen – den Gewinn.



Im Menü rechts stellen Sie zum einen ein, welcher Zeitraum Sie interessiert, und zum anderen, ob Sie die Bilanz einer Einzelpfiliale sehen möchten oder die des gesamten Unternehmens. In der Gesamtbilanz werden noch zusätzliche Posten wie z.B. das Hauptquartier oder kriminelle Ausgaben berücksichtigt, die bei einer Filiale nicht anfallen. Beim Betrachtungszeitraum können Sie ein bestimmtes Quartal oder Jahr anwählen oder z.B. das aktuelle Quartal. Im letzteren Fall springt die Bilanz bei jedem Quartalswechsel automatisch auf das Aktuelle um.

Glossar

Hier finden Sie detaillierte Informationen zu allen Personen, allen Gebäuden und allen Icons im Spiel. Außerdem erhalten Sie hier einige Tipps, wie Sie sich in bestimmten Situationen verhalten sollten.

Endstatistik

Nach jedem Spiel können Sie sich eine Statistik der Erfolge aller Konkurrenten ansehen. Sie gliedert sich in zwei Darstellungen, die Sie oben rechts umschalten können. Zum einen finden Sie hier noch einmal den Unternehmensvergleich, den Sie bereits aus der Statistik im Spiel kennen. Zum anderen finden Sie hier auch eine detaillierte Punkteauswertung aller Einzelaspekte des Spiels. Sie erfahren daraus, welches Unternehmen bei den einzelnen Aspekten mindestens zeitweise führend gewesen ist.

Statistiken

Hier einige Erläuterungen zu der Punktevergabe:

- **Gebäude** Die maximal erreichte Gebäudeanzahl während des Spiels wird mit einem Punktefaktor multipliziert. Eine Ausbaustufe gilt dabei wie ein Gebäude: z.B. zwei kleine Filialen entsprechen einer mittleren. Bei den Spenden werden nur die an die Polizei berücksichtigt.



- **Mission** Für jedes Charakterupgrade und jede Medaille erhalten Sie Punkte. Nur der Spieler, der den Bürgermeister mit den größten Spenden bedacht hat, erhält einen Punktebonus. Für jede geschaffte Mission erhalten Sie Punkte, für jede verpatzte werden Ihnen Punkte abgezogen. Für das Erreichen der einzelnen Kampagnenziele bekommen Sie ebenfalls Punkte. Die Konkurrenten verfolgen keine Missionsziele und erhalten somit auch keine Punkte dafür.
- **Personal** Bei 'Gesamt' erhalten Sie Punkte für die Größe Ihres an Personals, über das Sie maximal im Spielverlauf verfügt haben. Bei 'Filiale' erhalten Sie einen Bonus, wenn Ihre maximale Personalanzahl höher war als die aller Konkurrenten.
- **Finanzen** Bei 'Gesamt' erhalten Sie Punkte für den Wert, den Sie maximal im Spielverlauf erreicht haben. Bei 'Filiale' erhalten Sie einen Bonus, wenn Ihr maximaler Wert höher war als der aller Konkurrenten. Der Gewinn ist hierbei das Verhältnis zwischen Einnahmen und Ausgaben.
- **Werbung** Bei 'Gesamt' erhalten Sie Punkte für den maximalen Wert, den Sie im Spielverlauf erreicht haben. Bei 'Filiale' erhalten Sie einen Bonus, wenn Ihr maximaler Wert höher war als der aller Konkurrenten.



Optionen

• Rezepte

Bei ‚Gesamt‘ erhalten Sie Punkte für den maximalen Wert, den Sie im Spielverlauf erreicht haben. Bei den Werten darunter wird ein Bonus dafür vergeben, wenn Ihr Maximum über dem der Konkurrenz liegt: ‚Speisekarte‘ fragt nach der Rezeptanzahl auf der Basisspeisekarte, ‚Rezept‘ nach dem meist verkauften Rezept und ‚Zielgruppe‘ nach der besten Einzelbewertung einer Zielgruppe. Für jeden gestarteten sowie jeden gewonnenen Wettbewerb erhalten Sie ebenfalls Punkte.

• Syndikat

Hier erhalten Sie einfach für jede Aktion Punkte. Bei ‚Gesamt‘ erhalten Sie Punkte für die maximale durchschnittliche Bewertung aller Filialen, die Sie im Spielverlauf erreicht haben. Bei ‚Zielgruppe‘ erhalten Sie einen Bonus, wenn die jeweilige maximale Bewertung einer Zielgruppe höher war als die aller Konkurrenten.

• Bewertungen

Fasst die Einzelpunktzahlen der obigen Bereiche zusammen.

Die Punktzahl hat nichts mit Sieg oder Niederlage zu tun. Sie können eine Kampagne nur gewinnen, wenn Sie die Missionsziele erfüllt haben, oder wenn Sie alle Konkurrenten aus der Stadt vertrieben haben. Die Punktzahl ist aber für das freie Spiel wichtig, da dort für jede Stadt die drei Spieler mit der höchsten Punktzahl gespeichert werden.

Optionen

Bei den Optionen können Sie das Spiel beenden, laden und speichern, sowie Spieleinstellungen vornehmen. Hier noch einige Erläuterungen zu diesen Optionen:



Optionen

Spiel beenden

In jedem Menü der Optionen können Sie unten das Spiel beenden. Dadurch gelangen Sie in die Endstatistik. Das aktuelle Spiel geht dabei, soweit nicht vorher gespeichert, verloren.

Laden/Speichern

Sie können den aktuellen Spielstand jederzeit laden und speichern. Es gibt dabei keine Beschränkungen oder Nachteile. Bestehende Spielstände können Sie mit einem Rechtsklick auf die entsprechende Zeile in der Liste löschen. Der neueste Spielstand ist blau markiert.

Musikeinstellungen

Der obere Regler legt die allgemeine maximale Lautstärke im Spiel fest. Mit den Reglern darunter können Sie für Musik und Geräusche eine Feineinstellung vornehmen.

Grafikeinstellungen

Wenn es Ihnen nachts zu dunkel ist, können Sie hier die Dunkelheit anpassen. Bei langsameren Rechnern kann ein Herabsetzen der Detailstufe die Darstellung in der Stadt beschleunigen. Bei einer niedrigen Detailstufe wird auf einige Animationen verzichtet.

Spieleinstellungen

Das Programm führt in regelmäßigen Zeitabschnitten automatisch eine Spielsicherung durch. Hier können Sie einstellen, wie oft dies geschehen soll und auf wie viele Spielstände abwechselnd gespeichert werden soll. Dies dient nur der absoluten Sicherheit, dass Sie bei einem Absturz des Programms auf jeden Fall einen möglichst aktuellen Spielstand weiterspielen können.



Credits

Credits

Hans-Arno Wegner Game Designer Konzept
Ausführender Produzent
Handbuch

Mathias Reichert Ausführender Produzent

Programmierung

Michael Kriegel Haupt-Programmierer Isometric Engine Simulation

Ralf Mohmeyer Haupt-Programmierer Menüs
Wirtschaftssystem

Carsten Stolpmann Senior Programmierer Graphik Engine
Simulation, KI

Christian Bohnebuck Programmierer Installation Runner

Grafik

| | | |
|----------------------|----------------------------|---|
| Dirk Bialluch | Chef 3D Artist / TD | Animation Programmierung Compositing |
|----------------------|----------------------------|---|

André Schneider Senior 3D Artist Modelling
Texturing

Marco Windrich 3D Artist Character Binding Modelling

Carla Heinzel

3D Artist

Character Design Modeling

Pierre Grage 3D Artist Ergänzendes Modelling

Credits

2D-Grafik

Frank Ilfrich Senior 2D Artist Menüs und Screen
Design
Texturen
Ergänzendes Map-Design

T.-Oliver Papoulias Senior 2D Artist Map Design
Lichteffekte in der Stadt

Daniel Korte 2D Artist Portraits
Ergänzendes Map Design

Christian Pollege Illustrator Scribbles

Sound

Alex Knorr Sound Designer Musik
Sound Effects
Programmierung

QA

Paul Guillaumon QA Leitung
Pan Schröder QA
Kjell Nolzen QA

Stefan Behrens Tester
Marten Wriedt Tester
Sebastian Schumacher Tester
Thorben Amann Tester
Lennart Meier Tester
Benjamin Regorzh Tester

Layout

Christiane Günther Art Designer Artwork
Layout

Fabian Knecht Text & Redaktion Support

Olaf Weiland
André Schulz



Tipps

Sprachaufnahmen:

Deutsche Sprachaufnahmen bei Toneworx, Hamburg

Französische, italienische und spanische Sprachaufnahmen bei Virgin Interactive UK

Alle anderen Sprachaufnahmen: AllInTheGame Ltd.

Handbuch redigieren und englische Übersetzung: Harald Evers von Weltenschmiede, Simbach am Inn

Lizenzen:

RAD Gametools für Bink

Besonderen Dank an:

Alias/Wavefront

Harald Simon

Lüder Lückel

Birgit und Sabrina

Copyright 2000 Software 2000

Technische Tipps

Wir haben Pizza Connection 2 auf einer großen Anzahl von verschiedenen Hard- und Softwarekonfigurationen ausführlich getestet, jedoch ist es aufgrund der unzähligen Variationsmöglichkeiten unmöglich, eine 100%ige Kompatibilität zu allen Komponenten zu gewährleisten.

Sollten also wider Erwarten technische Probleme auf Ihrem Rechner auftreten, so vergewissern Sie sich zunächst, ob Sie auch wirklich die aktuellsten Windows- und DirectX-Treiber für Ihre Rechnerkomponenten haben.

Erfahrungsgemäß sind die beim Rechner- bzw. Komponentenkauf mitgelieferten Treiber-CDs oft veraltet. Die aktuellsten Treiberversionen erhalten Sie im Internet. Lesen Sie im Handbuch der Hardwarekomponenten nach, wo Sie die neuesten Updates bekommen können. Alle namhaften Hersteller pflegen ihre Treibersoftware und stellen diese im Internet zum kostenlosen Download bereit.

Support

Sollten Sie die Internetadresse eines Herstellers nicht kennen, dann finden Sie auf unserer Homepage <http://www.software2000.de> im Servicebereich eine ausführliche Herstellerliste mit den entsprechenden Verweisen.

Ferner finden Sie auf dieser CD eine Text-Datei README.TXT, die Sie unbedingt lesen sollten, da hier all das nachzulesen ist, was nach Drucklegung dieses Handbuchs an Ergänzungen und Hinweisen, Tipps und Tricks noch hinzugekommen ist.

Registrierung und Support

Diesem Handbuch liegt eine Registrierungskarte bei. Nur mit dieser können Sie sich als Pizza Connection 2-Kunde registrieren lassen und nur als solcher den Support von Software 2000 nutzen. Der Software 2000 Support steht Ihnen dann gerne mit Rat, Hilfe, Tipps & Tricks zur Seite.

Senden Sie daher bitte sofort nach der Installation von Pizza Connection 2 die ausgefüllte Registrierungskarte im Original ein. Internetuser können selbstverständlich auch die Online-Registrierung über unsere Homepage <http://www.pizzaconnection2.de> nutzen.

Wichtig!

Notieren Sie sich hier Ihre persönliche Registrierungsnummer, damit Sie sie zur Hand haben, wenn Sie sich an uns wenden.

50/

Ist die Pizza Connection 2-CD in Ihrer Verpackung defekt, dann schicken Sie bitte nur die CD (und sonst nichts) in einem geeigneten Umschlag und mit einer detaillierten Fehlerbeschreibung an:

**Software 2000
"Umtausch Pizza Connection 2"
Postfach 1 10
D-23691 Eutin**

Eventuell mitgeschickte Verpackungen und/oder Handbücher erhöhen unnötig das Porto, erschweren uns die Arbeit und verzögern so die Bearbeitung.



Support

Bei Problemen mit Ihrem Computer in Zusammenhang mit diesem Spiel können Sie sich als registrierter Kunde schriftlich, per E-Mail, Fax oder telefonisch an den Software 2000 Support wenden. Bei einem Anruf sollten Sie an Ihrem Rechner sitzen und das betreffende Programm bereit halten.

Wenn Sie sich an den Software 2000 Support wenden, geben Sie bitte eine genaue Beschreibung der Konfiguration und des aufgetretenen Fehlers an. Gerne können Sie dafür auch das weiter unten erklärte Software 2000 System-Info-Tool verwenden.

Um Ihnen zu helfen, benötigen wir folgende Informationen:

- genaue, ausführliche Fehlerbeschreibung (Welche Fehlermeldungen erscheinen, und wie genau verhält sich Ihr Rechner?)
- gegebenenfalls den Bericht des Software 2000 System-Info-Tools
- Version Ihres Betriebssystems
- Prozessortyp
- Typ und Hersteller Ihrer Grafik- und Soundkarte
- Größe des Arbeitsspeichers sowie des freien Festplattenspeichers
- Version der verwendeten DirectX-Treiber
- Installationsverzeichnis des Spiels

Bei Problemen im Spiel ist ein entsprechender Spielstand mit einer exakten Problembeschreibung oft sehr hilfreich.

Werden problematische Komponenten im Programm DXDIAG (im Verzeichnis C:\PROGRAMME\DIRECTX\SETUP) angezeigt (uncertified)? Bitte senden Sie uns die damit erzeugte Datei DXDIAG.TXT. Sie erzeugen diese, indem Sie im Fenster "DirectX-Diagnostic-Tool" unter 'Help' auf die Schaltfläche "Save Information" klicken.

Und so erreichen Sie unseren Support

Telefonische Support-Hotline: (außer an Feiertagen)

Montag - Donnerstag von 14 bis 19 Uhr und am Freitag von 10 bis 14 Uhr
Unter der Rufnummer 01 90 - 57 2000 (1,21 DM bzw. 0,62 EUR / Minute)

Fax: 0 45 21 - 80 04 30

Email: support@software2000.de

Post: Software 2000 - "Pizza Connection 2 Support" - Postfach 1 10 - D-23691 Eutin

Information

Das Software 2000 System-Info-Tool

Auf der Pizza Connection 2-CD finden Sie das Software 2000 System-Info-Tool, mit dem Sie die von uns für eine Hilfestellung benötigten Daten über Ihren Rechner ermitteln können.

Dieses Tool wird Ihnen von der Firma Software 2000 kostenlos zur Verfügung gestellt, und Sie dürfen es unentgeltlich an beliebig viele Freunde weitergeben. Das Programm ist allerdings unsupported. Das heißt, Software 2000 kann Ihnen bei Fehlfunktionen und Folgefehlern durch das Info-Tool keine Hilfestellung geben und keine Gewährleistung für die Funktionsfähigkeit des Info-Tools übernehmen. Bitte verwenden Sie das Tool also nur, wenn Sie diese Bedingungen akzeptieren.

Das Programm hilft Ihnen dabei, die benötigten Informationen über die Hardware, die zugehörigen Treiber und die installierte Software zusammenzustellen.

Anhand dieser Informationen fällt es uns dann leichter, die genaue Ursache für Ihr Problem zu ermitteln, und wir können Ihnen daher auch schneller eine konkrete Hilfestellung für Ihr Problem geben.

Sollten Sie ein technisches Problem mit einem unserer Produkte haben, gehen Sie also folgendermaßen vor:

Starten Sie das Software 2000 Infotool S2INFO.EXE aus dem Verzeichnis S2Info von der PIZZA CONNECTION 2-CD.

Um uns den Bericht per E-Mail zuzusenden, wählen Sie den Menüpunkt "Datei" / "Dateien als Email senden". Daraufhin sollte Ihr E-Mail-Client automatisch gestartet werden und ein neues Mail geöffnet werden. Bitte ergänzen Sie im Textkörper des Mails eine genaue Beschreibung des Problems, die die weiter oben genannten Informationen beinhaltet, und senden Sie sie an support@software2000.de.

Sollten Sie keinen Internetzugang haben (oder aus irgendwelchen Gründen der automatische Versand per E-Mail nicht funktionieren), speichern Sie bitte die Informationen über "Datei" / "Informationen speichern als Datei" auf einer Diskette und senden Sie sie uns zusammen mit einer exakten Fehlerbeschreibung ein, die die weiter oben aufgeführten Informationen enthält.



Tabellen

Tastaturkürzel

- [F1] = Stadtansicht
- [F2] = Filialansicht
- [F3] = Rezepte
- [F4] = Statistiken
- [F5] = Optionen
- 1 - 9 = Menüreiter von oben nach unten

Pfeiltasten links/rechts

- ↑ = Filialen/Rezepte durchschalten
- [Pause] = Spiel anhalten
- [Strg.] + P = Screenshot
- [Strg.] + F = Person finden
- [Strg.] + B = Spielergebäude finden
- [Strg.] + Q = Quicksave
- [Alt] + [F4] = Bosstaste ;-)

- [Return] = "Ok" bei Anfragen

- [Esc] = "Abbruch" bei Anfragen

Pfeiltaste hoch/runter oder

Mausrad = Scrollen

Rechtsklick in die Stadt

= Spielergebäudeliste

In der Stadt oder Filiale mit gedrückt gehaltener rechten Maustaste die Maus bewegen = Bildausschnitt bewegen

Zielgruppentabellen

Rezeptbewertung

Die einzelnen Zielgruppen legen bei einer Pizza unterschiedlich starken Wert auf folgende Aspekte:

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|--------------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| · Symmetrie | +++ | + | ++ | + | + | +++ | + | +++ |
| · Gleichmäßige | | | | | | | | |
| Dicke | + | +++ | | +++ | | | | + |
| · Belagsaufteilung | --- | | | +++ | | + | + | |
| · Richtige | | | | | + | | | |
| Zutatengröße | | | | | | +++ | + | +++ |

Natürlich bewertet eine Zielgruppe eine Pizza jedoch hauptsächlich nach den verwendeten Zutaten und dem Preis.

Personalbewertung

Ihr Personal wird von den Zielgruppen nach folgenden Kriterien bewertet:

Tabellen

Personalwerte

Die Bonzen und die Yuppies erwarten am liebsten nur maximale Charakterwerte. Mit der Ausnahme, daß Bonzen die Geschwindigkeit nicht ganz so wichtig ist. Der Anspruch der Studenten, Grufties und Touristen ist etwa durchschnittlich. Die geringste Erwartung an die Charakterwerte des Personals haben die Kids, Teens und Prolls.

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|-----------------------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| • optimales Personalalter | 20, | 23, | 26, | 32, | 29, | 38, | 41, | 35 |
| • Personalstärke mindestens | 6, | 7, | 8, | 5, | 11, | 12, | 9, | 0 |
| • maximale Wachenstärke* | 3, | 1, | 0, | 2, | 8, | 10, | 6, | 4 |

* wobei eine auf Stufe 3 ausgebildete Wache genauso viel zählt wie drei Wachen der Stufe 1

Einrichtung

Die vier Einrichtungsstile werden von den Zielgruppen wie folgt bewertet:

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|----------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| Einfach | 100 | 60 | 40 | 60 | 0 | 0 | 40 | 40 |
| Modern | 80 | 100 | 80 | 0 | 100 | 70 | 0 | 50 |
| Rustikal | 0 | 0 | 100 | 100 | 40 | 0 | 100 | 70 |
| Edel | 0 | 0 | 0 | 0 | 80 | 100 | 80 | 100 |

Aber auch die Temperatur spielt eine Rolle. Es kann den Gästen nur zu kalt werden. Je kälter die geographische Lage der Stadt ist, desto mehr

Heizungen benötigen Sie. Folgende Temperaturen

werden von den Zielgruppen zum Wohlbefinden erwartet:

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| Temperatur | 14° | 16° | 20° | 13° | 20° | 20° | 24° | 17° |

Bei der Gestaltung einer Filiale haben die einzelnen Zielgruppen unterschiedliche Schwerpunkte:

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist | |
|---------------------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|----|
| • Zustand | | | | + | + | +++ | +++ | ++ | ++ |
| • Einheitlichkeit | | + | + | | +++ | +++ | ++ | ++ | |
| • Freiraum | +++ | | - | + | ++ | ++ | + | + | |
| • Viele Stühle am Tisch | ++ | +++ | +++ | + | - | --- | -- | | |
| • Gleichmäßige Aufteilung | | | | ++ | +++ | +++ | ++ | + | |
| • Dekoration | + | | | ++ | +++ | +++ | ++ | + | |
| • Automaten | ++ | +++ | ++ | + | - | - | - | + | |
| • Ofenqualität | | ++ | ++ | + | +++ | +++ | ++ | + | |

Tabellen**Musik**

Die einzelnen Zielgruppen bewerten die unterschiedlichen Musikstile wie folgt:

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|-----------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| Schlager | 50 | 60 | 0 | 100 | 10 | 0 | 50 | 30 |
| Klassik | 0 | 0 | 40 | 0 | 60 | 100 | 80 | 20 |
| Italo | 10 | 10 | 30 | 80 | 20 | 10 | 50 | 100 |
| Techno | 100 | 80 | 60 | 0 | 30 | 0 | 0 | 40 |
| Rock | 70 | 100 | 40 | 30 | 20 | 0 | 0 | 20 |
| Marsch | 30 | 0 | 0 | 40 | 30 | 60 | 100 | 40 |
| Jazz | 0 | 0 | 60 | 0 | 100 | 80 | 20 | 40 |
| Meditativ | 20 | 30 | 100 | 0 | 80 | 40 | 10 | 20 |
| Radio | 50 | 50 | 50 | 50 | 0 | 0 | 0 | 100 |

Werbestile

Jede Zielgruppe reagiert unterschiedlich auf die Werbestile. Diese verstärken zwar die Werbewirkung, Sie nehmen aber dabei auch negative Auswirkungen in Kauf.

| | kids | teens | studie | proll | yuppie | bonze | grufti | tourist |
|--------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------|
| jugendlich | 6, | 1, | -2, | -4, | 2, | -2, | -6, | -2 |
| billig | 5, | 0, | 3, | 5, | -5, | -6, | 6, | -4 |
| witzig | 4, | 2, | 0, | 1, | -2, | -5, | 0, | 2 |
| informativ | -6, | -2, | 6, | -6, | 6, | 2, | 2, | -3 |
| hightech | 2, | 4, | -6, | -3, | 5, | 1, | -5, | 0 |
| aggressiv | 3, | 5, | -4, | -2, | 0, | -3, | -4, | 5 |
| natürlich | 0, | -4, | 5, | 2, | -3, | 4, | 4, | -6 |
| gemütlich | -3, | -5, | -5, | 4, | -6, | 6, | 5, | 3 |
| sportlich | 1, | 3, | 2, | 0, | 4, | 0, | -2, | -5 |
| romantisch | -2, | -3, | 1, | 3, | 1, | 3, | 3, | 1 |
| künstlerisch | -5, | -6, | 4, | -5, | 3, | 5, | 1, | 6 |
| sexy | -4, | 6, | -3, | 6, | -4, | -4, | -3, | 4 |