

Tips vom Chef-Designer

# Pizza Syndicate

So viel Spaß der Weg zum eigenen Pizza-Imperium auch macht – ganz leicht ist er nicht. Unsere Tips, die aus der Feder von Chefdesigner Hans-Arno Wegner stammen, machen auch Sie spielend zum Teigfladen-Tycoon.

**H**inter der bunten Fassade des Pizzabäcker-spiels von Software 2000 verbirgt sich eine knallharte Wirtschaftssimulation. Der Chef-Designer des Hefeteig-Epos hat für die GameStar-Leser die besten Einsteiger-Tips zusammengestellt.

## Allgemeine Tips

**TIP 1:** Jeder einzelne Stadtbewohner oder Angestellte ist eine eigene, unabhängige Persönlichkeit, deren Verhalten nicht vorbestimmt ist oder in Zahlenwerte gefaßt werden kann. Deshalb sollten Sie sich zu Beginn die Zeit nehmen, die Gewohnheiten der potentiellen Kunden in Ruhe zu beobachten.

**TIP 2:** Bevor Sie ein Lokal kaufen oder mieten, werfen Sie einen Blick auf die unmittelbare Nachbarschaft. Vor allem in der Nähe von Kinos und Universitäten herrscht reger Durchgangsverkehr.

## Charakterwahl

**TIP 3:** Es ist in der Regel besser, keinen Standardcharakter auszuwählen, sondern eine zufällig generierte Spielfigur den eigenen Ansprüchen anzupassen. Die kann auf den Gebieten, die Sie selbst übernehmen möchten, ruhig schlecht sein. Auf diese Weise bilden Sie ein perfektes Team mit Ihrem Alter Ego.

**TIP 4:** Wenn Sie viele Aufgaben an Ihren Charakter delegieren möchten, sollten bestimmte Werte möglichst hoch sein: Intelligenz ist für eine gute Automatik unverzichtbar. Wenn Sie Ihre Standorte nicht selbst auswählen, ist die Persönlichkeit wichtig. Sollen Ihre Rezepte automatisch erstellt werden, muß Ihr Charakter ein guter Koch sein. Der Managementwert sollte immer hoch liegen. Außerdem sollte Ihr Charakter möglichst gesund und beliebt sein.

## Standortwahl

**TIP 5:** Am Beginn jeder Mission steht die Standortwahl. Man sollte sich zu Beginn Standorte suchen, die nicht zu teuer sind, aber einen hohen Anteil an Laufkundschaft haben. Solche Plätze sind meist in der Nähe von Brücken oder Tunneln zu finden. Ideal ist dabei ein Gebäude, das relativ zentral gelegen und dabei möglichst freistehend ist.



**Zu TIP 5:** Errichten Sie Ihre neuen Pizzerien bevorzugt an gut erreichbaren, zentral gelegenen Plätzen.

## GEBÄUDE-INFO einholen

sind vielmehr als »Magneten« zu verstehen. Je stärker der Magnet, und je länger er aktiviert ist, desto attraktiver ist die Gegend in der Nähe dieses Gebäudes. Vor allem jedoch sollten Sie immer auf die Anzahl der Personen in den Straßen achten.

## Bankverbindung

## Kredite nur bis DISPO-GRENZE

**TIP 7:** Sie brauchen auf jeden Fall eine Bankverbindung, weil Sie sonst sehr schnell pleite gehen können.

Da die Personal- und Gebäudekosten erst am Ende eines



**TIP 7:** Ohne Bankverbindung gibt es keinen Kredit.

Quartals abgebucht werden, können Sie schnell und unerwartet in arge finanzielle Schwierigkeiten geraten. Diese Kosten werden in der Bilanz zunächst nur geschätzt. Bedenken Sie, daß Sie nur bis zur Dispo-Grenze problemlos Schul-

den machen können. Sobald Sie über der Dispo-Grenze sind, werden nur noch laufende Kosten abgebucht. Sie können dann keine Einkäufe mehr tätigen!

## Statistiken

## BASISZEIT beachten

**TIP 8:** Alle Filialen in allen Städten werden nach der Basiszeit abgerechnet. Immer zum Quartalswechsel

**KUNDEN**  
beobachten

**UNI- und**  
Kinonähe  
suchen

**CHARAKTER**  
anpassen

Automatik  
braucht  
**INTELLIGENZ**

**ZENTRALE**  
Plätze  
suchen

dieses Intervalls werden alle Statistiken neu gestartet. Deshalb ist es durchaus sinnvoll, manchmal (beispielsweise beim Betrachten der Bilanz) auf die Basiszeit umzuschalten.

**Personal**

**FRÜH**  
Personal einstellen

**TIP 9:** Sie sollten Ihr teures Personal möglichst früh aussuchen, damit die Bediensteten so schnell wie möglich in die Nähe der Filiale umziehen können, während Sie in Ruhe das Lokal einrichten. Diese Zeit würde Ihnen ansonsten verloren gehen.

**ÖFFNEN**  
rund um die Uhr

**TIP 10:** In den meisten Fällen ist es am sinnvollsten, die Filiale 24 Stunden geöffnet zu halten, da es an guten Standorten durchgehend genug Gäste gibt. Für eine gut besuchte Filiale benötigen Sie in der Regel zwei Köche, vier Servicekräfte und einen Manager. Wenn möglich, sollten (bis auf den Manager) alle Mitarbeiter Vollzeitkräfte sein – besonders die Köche. Achten Sie neben dem Leistungsgrad besonders auf eine hohe Motivation. Ist die Motivation eines Mitarbeiters zu niedrig, sollten Sie in dessen Personalakte mit einigen Gehaltserhöhungen kräftig nachhelfen.

Planänderungen kosten **ZEIT**

**TIP 11:** Denken Sie daran, daß jeder Ihrer Mitarbeiter, den Sie durch eine Personalplanänderung oder Filialschließung nach Hause schicken, frühestens nach einer Pause von zwei Zeitzonen erst wieder zur Arbeit erscheint. Sie können nicht verhindern, daß sich Ihre braven Mitarbeiter nach Feierabend wenigstens ein kleines bißchen ausruhen.

**Verhalten beobachten**

Verkaufsteam **OPTIMIEREN**

**TIP 12:** Ein Blick in die Filiale zeigt Ihnen schnell die Schwachstellen Ihres Personalbestands. Wenn viele Gäste mit Warte-Animation sitzen und viele



**TIP 12:** Wartende oder verärgerte Kundschaft ist ausgesprochen schlecht fürs Geschäft.

Auf Qualität der **MÖBEL** achten

**Filiale**

**TIP 13:** Falls in der Mission nicht gerade Qualitätsmöbel für Bonzen oder Yuppies verlangt werden, hat sich die Drei-Sterne-Einrichtung bewährt. Achten Sie jedoch darauf, daß Sie innerhalb einer Filiale immer nur Möbel einer Stilrichtung verwenden.

Nicht am **OFEN** sparen

**TIP 14:** Bei der Auswahl des Ofens sollten Sie nicht sparen. Die Summe der Leistungsgrade der Öfen sollte höher sein als die aller gleichzeitig arbeitenden Köche. Ein guter Koch am schlechten Ofen nützt so wenig wie gutes Servicepersonal bei schlechten Köchen. Als Zutatenqualität genügen meist zwei Sterne.

**MÖBEL** optimal platzieren

**TIP 15:** Achten Sie bei der Möblierung immer auf kurze Wege für Ihr Personal und gute Zugangswege zu jedem Sitzplatz. Nur so können Gäste und Service



**TIP 15:** In einem geschmackvollen Ambiente läßt die zahlende Kundschaft mehr Geld springen.

le Plätze erreichen. Stellen Sie niemals etwas in den Türbereich oder zu nahe an die Tische (außer den Stühlen natürlich). Eine derartige Blockade kann im ungünstigsten Fall den Zugang zu Stühlen oder der ganzen Filiale versperren. Am besten ist es, wenn Sie an einen kleinen Tisch maximal vier Stühle stellen. Vergessen Sie nicht, einige Tischseiten frei zu lassen, damit auch Rollstuhlfahrer einen Platz finden.

**PREISE** am Limit halten

**Speisekarte**

**TIP 16:** Versuchen Sie nie, alle Zielgruppen mit nur einem Rezept zufriedenzustellen! Machen Sie es anders herum: Wählen Sie die beiden Zielgruppen aus, die das betreffende Rezept bereits am meisten mögen. Nun erhöhen Sie den Preis solange, bis deren Smileys gerade noch grün sind. Je größer Ihre Filiale, desto höhere Preise werden akzeptiert.

**AUSWAHL** zählt

**TIP 17:** Die Speisekartenbewertung ist übrigens nicht die Summe der Rezeptbewertungen. Statt dessen werden Auswahl (Standardrezepte, Originale und andere Rezepte) sowie Preis bewertet. Es sollten auf jeder Speisekarte für eine gute Gesamtbewertung ungefähr drei Standardrezepte stehen.

**Werbung**

Vergleichen **LOHNT**

**TIP 18:** Die Größe des Einflußkreises ist wichtig für das Überleben Ihrer Filiale. Diese Größe wird durch die Filialgröße und die Beliebtheit (Ihres Charakters sowie des Personals der Filiale) bestimmt. Die einzige Möglichkeit, den Einfluß darüber hinaus zu vergrößern, ist das Schalten von Werbung. Als allererste Werbemaßnahme haben sich Handzettel bewährt. Wenn Sie genug Geld haben, sollten Sie Fernseh- oder Kinowerbung schalten. Images haben



**TIP 18:** Die wichtigen Werbe-Smileys sollten möglichst immer im grünen Bereich sein.

**IMAGES**  
 lohnen sich

den Vorteil, daß sie unabhängig von der Konkurrenz wirken. Bereits ab der Zeitungswerbung können sich Images sehr lohnen.

**AUSSAGE**  
 treffen

**TIP 19:** Eine Werbeaussage erhöht die Wirkung Ihrer Anzeige, jedoch vergleichen Sie sich dann mit der Konkurrenz. Wenn Sie die Köche, den Service, die Einrichtung oder rechts den Preis aktivieren, dann behaupten Sie damit, auf diesen Gebieten besser als die Konkurrenz zu sein. Experimentieren Sie so lange mit einer Werbeaussage herum, bis die beste Smileykombination unten erzielt wird. Dies ist um so leichter, je besser Ihr Unternehmen tatsächlich im Vergleich zur Konkurrenz abschneidet.

**Werbung**  
**VARIIEREN**

## Rezepte

**SYMMETRIE**  
 beachten

**TIP 20:** Achten Sie bei Ihren eigenen Rezepten darauf, daß alle Zutaten möglichst symmetrisch liegen.



**TIP 20:** Bei Eigenkreationen müssen Sie unbedingt auf die Symmetrie des Belages achten.

Sie sollten sie also immer paarweise legen (oder genau in die Mitte). Auch die Drehstufe wird berücksichtigt. Drehen Sie ein Zutatenpaar immer spiegelverkehrt zueinander. Außerdem sollte der Teig gut bedeckt und gleichmäßig dick belegt sein. Wenn

Sie eine Pizza mit unterschiedlichen Belagbereichen kreieren möchten, verwenden Sie auf jeden Fall die zwei möglichen Pizza-Unterteilungen (halbiert, geviertelt). Wenn die Unterteilung nicht aktiv ist, wird Ihr Rezept als höchst unsymmetrisch bewertet.

## Kurierdienst

**Perfekten**  
**FAHRER**  
 wählen

**TIP 21:** Sie sollten immer genau überlegen, welchen Fahrer Sie beauftragen. Ein guter Fahren-Wert bringt große Vorteile durch die erhöhte Geschwindigkeit. Wenn der Wert maximal ist, können Sie sogar der Polizei entfliehen. Sollten Sie mal unnötigerweise mehr als einen Kriminellen zu einer Kurierfahrt mitgenommen haben, ist immer der als erstes ausgewählte Ganove (ganz links in der Fußzeile)



**TIP 21:** Mit kriminellen Kurierfahrten verdienen Sie sich Ihr erstes eigenes Schwarzgeld.

der Fahrer. Mit Kurierdiensten läßt sich, besonders am Anfang eines Spiels, leicht Geld verdienen, damit Sie sich die ersten Waffen leisten können.

## Zerstörungsaktionen

**KNÜPPEL**  
 nicht  
 vergessen

**TIP 22:** Für einen Zerstörungsüberfall sind vier Schläger und ein bis zwei Profikiller die richtige Mannschaft. Alle Einbrecher und Profikiller sollen



**TIP 22:** Mit Feuer und Gewalt vernichten Sie das Lager der störenden Konkurrenz.

ten mit einem Maschinengewehr bewaffnet sein. Die Schläger werden mit einfachen Knüppeln ausgerüstet. Zuerst erledigen die Killer vorhandene Gegner. Danach klicken Sie mit der rechten Maustaste nacheinander für jeden Schläger auf

ein anderes Möbelstück oder eine Kiste, warten, bis die Objekte demoliert sind, und schicken die Schläger dann zu den nächsten Gegenständen.

## Ausrauben

**Auf**  
**TEAMWORK**  
 achten

**TIP 23:** Wenn Sie ein Gebäude ausräumen, haben Sie nur wenig Zeit dafür. Deshalb müssen Sie sehr zielgerichtet vorgehen. Schicken Sie nacheinander Ihre Schläger mit einem Linksklick zu verschiedenen Gegenständen. Jetzt warten Sie, bis alle Schläger ihr Zielobjekt aufgenommen haben. Nun klicken Sie nacheinander für jeden Schläger auf die Ladefläche des Lastwagens. Sobald alle Männer ihre Beute brav abgeliefert haben, beginnen Sie wieder von vorne, bis alle Kisten eingeladen sind.

## Banküberfall und Gefängnisausbruch

**Geschossen**  
**AUSWEICHEN**

**TIP 24:** Ein gutes Trio für eine Gewalt-Aktion wie einen Gefängnisausbruch oder einen zünftigen Banküberfall sind ein Einbrecher und zwei Profikiller.



**TIP 24:** Ein kleines, effektives Team von drei Mann reicht für einen erfolgreichen Bankraub.

Alle sollten dabei mit Maschinengewehren bewaffnet sein. Aufgrund des guten Schießen-Wertes eines Killers können Sie durch schnelles Klicken mit der rechten Maustaste sehr schnell feuern. Fünf bis sieben Schuß sollten für

einen Polizisten normalerweise reichen. Sie dürfen aber auf keinen Fall im Kugelhagel der Gegner stehenbleiben! Bewegen Sie Ihren Mann immer etwas seitlich zur Schußrichtung, damit er den gefährlichen Kugeln ausweichen kann. **MIC**