



... da wo die
Schraube wohnt!

GEH DEINEN WEG

MIT SONDERPREIS BAUMARKT



www.sonderpreis-baumarkt.de



**Willkommen auf der Erfolgsspur.
Jetzt Franchise-Partner
bei FISHBULL werden.**

**Die FISHBULL-Familie
wächst – wachse mit!**

Unsere jahrzehntelange Zusammenarbeit mit engagierten Franchise-Partnern hat gezeigt, dass unser Konzept aufgeht. Dauerhaft und mit überdurchschnittlichem Erfolg.

**IM JAHR 2019 ZÄHLEN WIR INSGESAMT
ÜBER 260 MÄRKTE.**

Diese Zahl erfüllt uns mit Stolz und wir möchten diese Zahl mit dir ausbauen – mit deinen Kompetenzen und deinen Erfahrungen.

Du planst deinen Weg in die Selbstständigkeit und suchst einen starken Partner? Mit einem umfassenden Leistungspaket fördern wir deinen Einstieg und begleiten dich dauerhaft, um deinen Erfolg als unser Franchise-Partner langfristig zu sichern.

Seit vielen Jahren steht FISHBULL täglich vielen Tausend Kunden für Einkäufe rund um Haus, Garten und vieles mehr zur Verfügung. Mit unserem Sortiment, kompetenter Beratung und unserem Markenauftritt ist FISHBULL zu einer bekannten Marke geworden.

Mit uns profitierst du von einem starken und bekannten Markennamen, hervorragenden Einkaufskonditionen, einem bestens ausgebauten Kompetenznetzwerk, durchdachten Marketingmaßnahmen und vielem mehr.

Was wir tun, das machen wir mit Herzblut und Leidenschaft. Wenn auch du für den Handel und unsere Produkte brennst, dann sollten wir uns kennenlernen. Werde auch du ein Teil unseres Unternehmens und lass uns den Weg in eine gemeinsame Zukunft gemeinsam beschreiten.

Es freut sich auf dich

INHALT

- 4-5 Unsere Erfolgsstory
- 6-7 Unser Konzept
- 8-9 Unser Sortiment
- 10-11 Werde dein eigener Chef
- 12-15 Erfahrungswerte aus der Praxis
- 16 E-Learning
- 17 Expansion - der Standort
- 18-19 Unser Leitbild
- 20 Was wir dir bieten
- 21 Was wir von dir erwarten
- 22 In 5 Schritten zum Erfolg
- 23 Vorteile Franchising
Deine Ansprechpartner



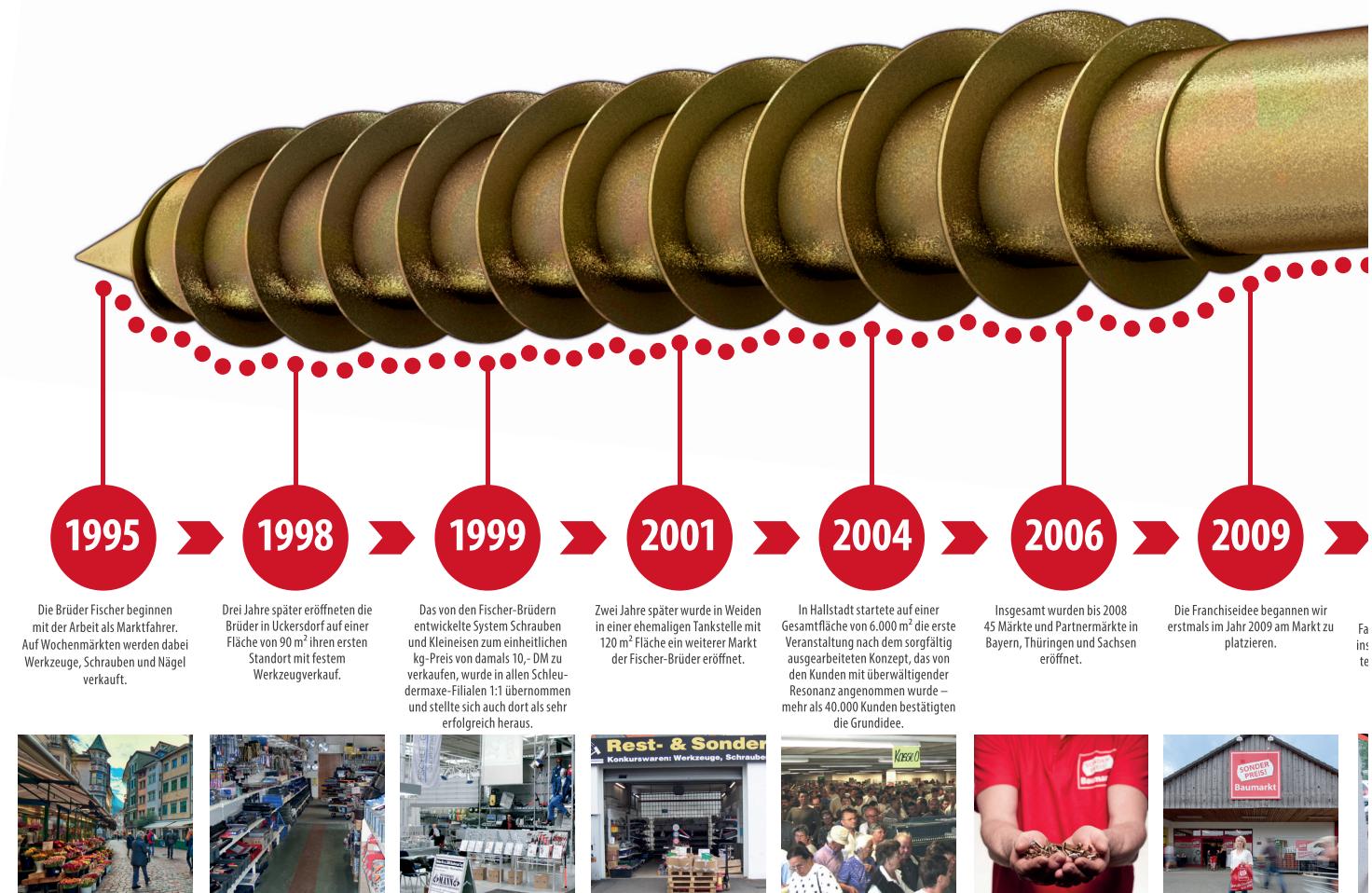
UNSERE ERFOLGSSTORY

...WIRD WEITERGESCHRIEBEN.

WERDE TEIL DES
NÄCHSTEN KAPITELS.

FISHBULL wurde 1995 gegründet und ist heute mit rund 260 Märkten in ganz Deutschland vertreten. Im Jahr 1999 wurde mit den ersten Märkten der Grundstein für unser erfolgreiches Partnergeschäft gelegt, welches seitdem stetig gewachsen ist. Heute zählen wir 160 Franchisemärkte und wir expandieren kontinuierlich weiter.

Schon seit vielen Jahren sind wir Mitglied im Franchiseverband und der Erfolg gibt uns Recht. Wir legen Wert auf eine persönliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Franchise-Nehmern. Wir profitieren von deinem Engagement und deinen Kompetenzen – du von unserem attraktiven Leistungspaket.



**FISHBULL-
FRANCHISE-PARTNER
WERDEN.**
**Eine gute Entscheidung
für die Zukunft.**

EINE ZUSAMMENARBEIT AUF AUGENHÖHE –

das ist es, was wir gemeinsam mit dir anstreben. Es ist wichtig für uns, deine Unternehmerpersönlichkeit in unseren Reihen zu wissen. Dafür bieten wir dir im Rahmen unserer Geschäftsstruktur einzigartige Vorteile. Arbeitet mit uns zusammen und du wirst sehen: **Erfolg ist planbar.**



Unsere Idee wächst und nimmt Fahrt auf. Wir beenden das Jahr mit insgesamt 61 Sonderpreis Baumärkten, davon zwölf als eigenständige Franchise-Unternehmer.

Unser Konzept macht Karriere und festigt sich weiter am Markt. Wir enden mit insgesamt 24 Franchisen und sind jetzt 79x in Deutschland vertreten.

Drei Jahre später nahm der Zug richtig Fahrt auf. Am Ende des Jahres gab es bundesweit insgesamt 99 Sonderpreis Baumärkte, davon zwölf als eigenständige Franchise-Unternehmen.

Ein Jahr später waren wir auch online präsent. Seitdem bieten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit in unserem Onlineshop Waren einzukaufen.

Die erste Auszeichnung: Wir wurden Vollmitglied im Deutschen Franchiseverbund. Dank der Zufriedenheit unserer Franchisepartner erhielten wir den F&C Award Gold.

Die Expansion der Sonderpreis Baumärkte ist in vollem Gange: 50 neue Märkte werden eröffnet. Das Ziel ist klar: noch näher vor die Haustüren der Heimwerker und Renovierer zu kommen.

Bisher haben wir über 260 Märkte eröffnet, davon sind etwa 160 eigenständige Franchise-Unternehmen. In diesem Jahr feiern wir auch unser 15-jähriges Firmenjubiläum.





Baumarkt

Unser Konzept

WIR BAUEN AUF DEINE KOMPETENZ.

Bau auf unser Erfolgskonzept!

ÜBERDURCHSCHNITTLICHES WACHSTUM

Wir sind seit 1999 am Markt vertreten und bieten einen hohen Bekanntheitsgrad.

Wir bieten dir ein Konzept, das in der deutschen Baumarkt-Branche einmalig ist.

- Wir verkaufen die gängigsten Artikel für Heimwerker und Renovierer
- Wir stellen ein kompaktes ausgereiftes Sortiment nach unserem hauseigenen Preis-Leistungsversprechen zusammen

EINKAUF UND SORTIMENTE

Wir stellen sichere Einkaufspreise sicher. Diese verhelfen dir zu einem klaren Wettbewerbsvorteil und gewährleisten niedrige Kosten.

- Sortimentsgestaltung und Aktualisierung mit erfolgreichen und getesteten Artikeln
- Verhandeln und Planen von neuen Aktionen



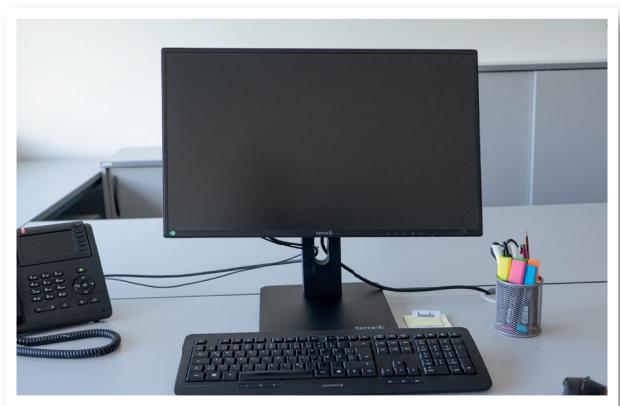
PROFITIERE VON UNSERER MARKENBEKANNTHEIT

- Entwicklung und weitere Positionierung der Marke „Sonderpreis Baumarkt“
- Prospektwerbungen
- Versorgung mit Plakaten und Verkaufsfördermitteln im Markt
- Gestaltung der Eröffnungswerbung
- Organisation und Gestaltung von Sonderaktionen
- Pressearbeit
- Onlinemarketingaktionen



IT

- Beschaffung von Hard- und Software
- Support für alle Hard- und Softwarefragen
- Betreuung der Filialwarenwirtschaft
- Controlling und Auswertung





Unser Sortiment

ÜBERZEUGENDE VIELFALT

EISENWAREN – SCHRAUBEN UND MUTTERN ZUM GÜNSTIGEN PREIS

Schrauben sind für jeden Hand- und Heimwerker unverzichtbar und gehören ohne Frage zur Grundausstattung. In unseren Märkten findet der Kunde ein umfangreiches Schraubensortiment, d. h. der Kunde kann seinen Einkauf nach seinem genauen Bedarf (Größe und Menge) ausrichten und bezahlt im Anschluss grammgenau einen einheitlichen Preis.

Wir haben ein für unsere Kunden einzigartiges Verkaufssystem entwickelt, so dass dieser im Schraubenbereich zu einem Einheitspreis auf kg-Basis einkaufen kann.



WERKZEUGZUBEHÖR

Zu unserem Werkzeugzubehör gehören Trennscheiben, Bohrer und Kreissägeblätter. Diese lassen wir mit unseren Eigenmarken „GERMANIA“ und „FISH-BULL“ selbst produzieren. Des Weiteren erhalten wir Postenangebote von namhaften Herstellern, so dass wir auch in diesen Warengruppen ständig Artikel mindestens zum $\frac{1}{2}$ Preis der Mitbewerber vermarkten können.

TECHNIK UND WERKZEUG

Wir führen eine große Auswahl an Maschinen und Werkzeugen. Egal ob Handwerker oder Heimwerker – bei uns findest du günstige Elektrowerkzeuge in großer Auswahl.

ARTIKEL FÜR GARTEN UND FREIZEIT

Bei uns findest du auch ein vielfältiges Angebot rund um die Themen Garten und Freizeit. Mit unseren Sonnenschirmen und Pavillons wird dein Garten zu einem kleinen Paradies. Daneben findest du eine große Auswahl an Gartenmöbeln. Auch für die Grillsaison bist du mit uns bestens gerüstet. Und auch das passende Gartenwerkzeug findest du bei uns – egal ob Astscheren, Bügelsägen, Sicheln, Äxte, Spaltkeile und Spaten.

RENOVIEREN UND WOHNEN

Hier haben wir mit unseren Lieferanten ein Produktportfolio zusammengestellt, das auf den Heim- und Profiheimwerker abgestimmt ist.

AKTIONSWARE

Unser Werbesortiment wird jede Woche aktualisiert. Es werden wöchentlich neue Werbeaktionen durchgeführt. Die Aktionssortimente werden saisonbedingt ausgewählt oder an Besonderheiten ausgerichtet.



WERDE DEIN EIGENER CHEF

VORAUSSETZUNGEN

Grundsätzlich sind keine Vorkenntnisse notwendig. Als Franchise-Nehmer von Sonderpreis Baumarkt wirst du selbstverständlich gründlich auf deine Aufgaben vorbereitet.

UNTERNEHMERISCHE QUALÄTEN WIE:

- kaufmännisches Denken und Handeln
- Freude am Umgang mit Werkzeug
- unbegrenzte Leistungsbereitschaft
- Spaß am Umgang mit Mitarbeitern und Kunden
- Kenntnisse im Einzelhandel
- leitende Position im Einzelhandel von Vorteil
- Branchenkenner

setzen wir allerdings zwingend voraus.

Gesamtkapitalbedarf
(inkl. Eigenkapital)

ca. 250.000,- €
bis 300.000,- €

Eigenkapital

ca. 45.000,- €

einmalige Lizenzgebühr

ca. 20.000,- €

monatl. Franchisegebühr

2,5 % vom
Nettoumsatz





② VERTRIEBSAUFBAU:

- Regalierungsplan und Einrichtung
- Erstausstattung mit Ware und Verkaufsfördermitteln
- Sonderkonditionen zur Neueröffnung
- Betreuung und Unterstützung vor Ort durch geschulte Mitarbeiter bei Einrichtung und Eröffnung des Marktes
- Erstellen von Planzahlen
- Grundschulung über hauseigene Akademie (Verkauf, Mitarbeiterführung, Warenwirtschaft)
- Sortimentsgestaltung (inkl. unseres Warenwirtschaftssystems)
- Auswahl, Bestellung und Aufbau der Eröffnungswerbeware

UNSER KONZEPT GIBT UNS RECHT.

Als seit Jahren zertifiziertes Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband freuen wir uns unter anderem über den FRANNY 2017.

① PLANUNGSPHASE UND OBJEKTENTWICKLUNG:

- Die Mietverantwortung trägt der Franchisegeber
- Suche nach geeigneten Ladenlokalen und Erstellung von Standortanalysen
- Behördliche Anmeldungen
- Unterstützung in der Businessplanerstellung und Tipps zur Finanzierung
- Einrichtungsplanung für deinen Markt
- Vermittlung der notwendigen Versicherungen
- Unterstützung bei der Personalsuche und Einarbeitung deiner Mitarbeiter
- Marketingunterstützung und Planung deiner Eröffnungswerbung

③ BETRIEBSPHASE:

- Beratung bei betriebswirtschaftlichen Themen und rechtlichen Fragen
- Betriebswirtschaftliche Benchmarks zum Vergleich der Geschäftszahlen
- Kontinuierliche Schulungsangebote auch durch E-Learning-Plattform
- Betreuung und Unterstützung vor Ort durch geschulte Mitarbeiter im operativen Geschäft
- Unterstützung bei der Werbeplanung durch unsere hauseigene Marketing- und Grafikabteilung
- Franchisepartnertagung 1x pro Jahr
- Unterstützung und gegenseitiger Austausch durch den Franchisebeirat
- Unterstützung bei allen administrativen Aufgaben durch die Zentralverwaltung
- Kontinuierliche Warenversorgung und Marketingmaßnahmen



„Erfahrungswerte aus der Praxis“

In den folgenden Interviews gewähren uns die Franchisenehmer einen Einblick in das Franchisekonzept von Sonderpreis Baumarkt.

Im Juni 2011 haben Simon und Philip Schwetz zusammen mit Andreas Hindemith ihren ersten Sonderpreis Baumarkt eröffnet. Acht Jahre später sind es insgesamt 15 Märkte. Auch 2020 sollen weitere hinzukommen.

1) Wie hat die Einarbeitung als neuer Franchisepartner ausgesehen?

„Unsere Einarbeitung fand im damaligen Ausbildungsmarkt in Weitramsdorf statt. Wir wurden ins kalte Wasser geworfen und haben alle Abläufe von der Pike auf gelernt. Innerhalb von zwei Wochen konnten wir alle Facetten des Einzelhandels von der Warenverräumung, über den Verkauf bis hin zur Disposition kennenlernen. Heute läuft die Einarbeitung neuer Franchisepartner noch professioneller ab: Durch ein firmeneigenes Akademie-Zentrum in Dorsten können zukünftige Franchisenehmer eine qualitativ hochwertige Ausbildung durchlaufen.“

2) Welche Eigenschaften muss ich als Franchisenehmer mitbringen?

„Das Unternehmertum muss in den Adern fließen und man muss ein Gespür dafür mitbringen wie der Handel tickt. Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns immer im Vordergrund. Zudem sollte man Spaß am Verkaufen mitbringen und ein freundliches Wesen haben. Auch ein unternehmerischer Background ist als zukünftiger Partner von Sonderpreis Baumarkt von Vorteil.“

3) Seit wann seid ihr als Franchisepartner aktiv?

„Unseren ersten Markt haben wir im Juni 2011 eröffnet. Aktuell haben wir insgesamt 15 Märkte, die Neueröffnung eines weiteren ist noch für 2019 geplant. Im nächsten Jahr möchten wir noch weiter expandieren.“

4) Was gefällt euch an eurer Aufgabe am besten?

„Wir schätzen die Möglichkeit uns unsere Arbeit frei und selbstständig einzuteilen zu können. Wir haben die große Freiheit projektbezogen arbeiten zu können. Jeder Tag bringt neue Aufgaben mit sich; das treibt uns an und macht uns großen Spaß. Natürlich tragen vor allem auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu unserem Erfolg bei. Wir sind eine große Sonderpreis Baumarkt – Familie geworden, die den Erfolg unseres Unternehmens täglich voranbringen will und stolz darauf ist, ein Macher zu sein.“

5) Wie ist die Unterstützung durch die Zentralverwaltung?

„Wir schätzen die Unterstützung und enge Zusammenarbeit durch die Zentralverwaltung. Über die Jahre haben sich viele zu Spezialisten entwickelt, die uns immer mit Rat und Tat zur Seite stehen. Wir leben ein partnerschaftliches und freundschaftliches Verhältnis. Alle Herausforderungen werden gemeinsam bewältigt und wir pflegen untereinander ein freundliches Miteinander. Bei Fragen wird einem immer weitergeholfen.“



6) Wie seid ihr auf das Konzept aufmerksam geworden?

„Über das Franchiseportal <https://www.franchiseportal.de/> haben wir uns über die Möglichkeit verschiedener Franchisesysteme informiert und sind dadurch auf das Konzept von Sonderpreis Baumarkt aufmerksam geworden. Das hat unser Interesse geweckt; nach eingehender Beschäftigung und auch der Unterstützung der Zentralverwaltung bei Fragen haben wir uns entschieden mit diesem System unseren Traum von der Selbstständigkeit verwirklichen zu wollen.“

7) Welche Voraussetzungen bringt ihr mit?

„Als Unternehmer sollte man immer gut mit Zahlen umgehen können. Eine Kombination aus handwerklicher Begabung und unternehmerischem Denken ist die nahezu ideale Voraussetzung, um erfolgreich als Franchisepartner arbeiten zu können. Auch eine gewisse Macher-Mentalität ist von Vorteil: Wir packen Dinge gemeinsam an, wir krempeln die Arme hoch und fackeln nicht lange.“

8) Welchen beruflichen Hintergrund muss ich mitbringen? Brauche ich bestimmte Erfahrungen aus der Praxis?

Simon Schwetz und Andreas Hindemith haben ein betriebswirtschaftliches Studium absolviert. Philip Schwetz hat nach dem Abitur eine Ausbildung zum Handelsfachwirt gemacht und ist nach dem Sammeln praktischer Erfahrungen in der Modebranche zum Baumarkt gekommen. „Erfahrungen aus der Praxis – gerade aus dem Bereich Handel – sind immer von Vorteil, um einzelne Abläufe und Prozesse genauer zu verstehen“, so Philip Schwetz.

9) Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit anderen Franchisepartnern?

„Wir stehen in ständigem Austausch mit anderen Franchisepartnern und arbeiten täglich gemeinsam zusammen. Die jährlich stattfindende Franchise-Tagung gibt uns die Möglichkeit unsere Erfahrungen untereinander in kollegialer und sogar familiärer Atmosphäre auszutauschen. Auch Ansprechpartner aus der Zentralverwaltung stehen für Informationen und Anregungen zur Verfügung. Simon Schwetz ist sogar Vorsitzender des Franchise-Beirats. Jeder kann das Konzept vorantreiben und die Vision von Sonderpreis Baumarkt vorantreiben. Das ist von der Zentrale auch so gewünscht.“



Seit Februar 2012 ist Janett Kühne zusammen mit ihrer Familie im Franchisesystem aktiv. Inzwischen kamen zwei Märkte dazu und weitere sollen in den nächsten Jahren folgen.

1) Wie hat die Einarbeitung als neuer Franchisepartner ausgesehen?

„Auch wir haben unsere Einarbeitung im Ausbildungsmarkt in Weitramsdorf absolviert. Wir konnten erste Einblicke von der Eröffnung eines Marktes bis hin zum Bestellen von Waren gewinnen. Damals gab es noch kein Warenwirtschaftssystem und wir arbeiteten noch mit Excel-Listen und Co. Mit Hilfe von Birgit Peters (Ausbildungsleiterin im Akademie-Zentrum in Dorsten) konnten wir den Tagesablauf in einem SPB-Markt kennenlernen. An der Entwicklung der letzten Jahre erkennt man gut wie schnell die Firma gewachsen und sich weiterentwickelt hat.“

2) Welche Eigenschaften muss ich als Franchisenehmer mitbringen?

„Es ist von Vorteil eine Art Allrounder zu sein. Meine Familie und ich kommen sowohl aus dem kaufmännischen als auch aus dem handwerklichen Bereich, so dass wir neue Herausforderungen stets gut bewältigen konnten und damit die idealen Voraussetzungen für das Führen mehrerer Märkte mitbringen.“



3) Seit wann seid ihr als Franchisepartner aktiv?

„Wir haben unseren ersten Markt im Februar 2012 in Leipzig eröffnet. In den folgenden Jahren kamen zwei weitere Märkte hinzu, seit 2016 ist auch mein Mann im Familienunternehmen aktiv. Wir sind weiterhin auf der Suche nach neuen Standorten, da wir auch gerne weiter expandieren möchten.“

4) Was gefällt euch an eurer Aufgabe am besten?

„Meine Arbeit ist sehr abwechslungsreich und es gibt täglich neue Herausforderungen. Ich mag es selbstbestimmt zu arbeiten und zu meinem eigenen Erfolg beizutragen.“

5) Wie ist die Unterstützung durch die Zentralverwaltung?

„Es gibt Ansprechpartner für jeden Bereich; der Dialog mit den Mitarbeitern in der Zentrale erfolgt stets lösungsorientiert und partnerschaftlich. Wir möchten alle die Marke Sonderpreis Baumarkt vorantreiben.“

6) Wie seid ihr auf das Konzept aufmerksam geworden?

„Wir haben uns über verschiedene Franchiseportale informiert und sind dabei über SPB gestolpert. Das System hat uns direkt angesprochen und nach einem Besuch und persönlichem Gespräch in einem Franchisemarkt in Klipphausen waren wir in unserer Meinung bestärkt. Dann haben wir beschlossen, dass auch wir „ein Macher“ werden wollen.“

7) Welche Voraussetzungen bringt ihr mit?

„Man muss Bock auf etwas Neues und Spaß an der Weiterentwicklung haben. Man muss sich auch bewusst sein, dass man als selbstständiger Unternehmer auch immer Ansprechpartner für seine Mitarbeiter ist und auch hier eine hohe Verantwortung hat, aber dafür auch die Möglichkeit hat am eigenen Erfolg aktiv mitzuarbeiten.“



8) Welchen beruflichen Hintergrund muss ich mitbringen? Brauche ich bestimmte Erfahrungen aus der Praxis?

„Als Handelsfachwirtin kenne ich mich gut mit Zahlen, Daten und Fakten aus. Zudem bringe ich Erfahrungen aus dem Lebensmittelhandel mit, meine Eltern sind bereits seit 1996 mit einer eigenen Tankstelle selbstständig und mein Mann verfügt über eine Meisterausbildung. Somit sind wir sehr vielschichtig aufgestellt und können mit sich verändernden Aufgaben gut umgehen. Auch das Formen eines Teams und mit diesem zu arbeiten ist eine spannende Aufgabe.“

9) Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit anderen Franchisepartnern?

„Die Zusammenarbeit läuft gut. Seit 2016 bin ich im Beirat aktiv. Viele Franchisepartner wenden sich mit Fragen an den Beirat. Diese werden zusammengetragen und mehrmals im Jahr mit der Zentrale besprochen; wir kennen uns alle persönlich und stehen in regelmäßigen Kontakt. Die Kommunikation ist offen und konstruktiv. Es gibt stets die Möglichkeit für einen persönlichen Austausch.“



E-Learning:
ERFOLG IST
ERLERNBAR!

**Mit unserem fundierten
Schulungsprogramm wirst du
optimal auf deinen Einstieg bei
FISHBULL vorbereitet.**

Unser spezielles Schulungskonzept ist optimal auf den Bedarf unserer neuen Franchise-Partner abgestimmt und setzt sich aus einem vielseitigen Angebot zusammen. So stehen dir im Rahmen unseres E-Learning-Angebots zahlreiche FISHBULL-spezifische Themen, fachliche Inhalte bis hin zu Themen wie Datenschutzgrundversorgung oder Arbeitssicherheit zur Verfügung.

Aber auch eine Vielzahl von Präsenzveranstaltungen sind in unserem Schulungsprogramm vorgesehen; so zum Beispiel unsere Verkaufsförderschulungen in unserer Firmenzentrale in Neustadt bei Coburg, die einem ersten Kennenlernen sowie der Vermittlung grundlegender Informationen dienen.

Deine Mitarbeiter und auch du selbst werden von uns partnerschaftlich begleitet und intensiv auf deine beginnende Franchise-Karriere vorbereitet.

Expansion DER STANDORT



VERKAUFSFLÄCHEN:

- ebenerdige Fläche von 650 – 1.000 m²
- Lagerfläche ca. 100 m²
- Außenfläche ab 50 m²
- **Eingang:**
Automatiktür mit direktem Zugang zum Parkplatz
- **Anlieferung:**
Zufahrtsmöglichkeit für 40-Tonner mit Rampe oder ebenerdig
- **Boden:**
dauerhaft belastbarer Boden mit 1,5 t/m²
- **Decke:**
lichte Höhe min. 3 m
- **Beleuchtung:**
ausreichende Beleuchtung nach der jeweils gültigen Arbeitsstättenverordnung, vorzugsweise LED
- **Heizung:**
nach Vorschrift mit Deckenlüftern
- **Sozialräume:**
1x Marktleiterbüro,
1x Sozialraum, 2x WC

■ IN STÄDTEN AB
5.000 EINWOHNERN

■ AN AUSFALLSTRÄßen
MIT CA. 25 PARKPLÄTZEN

■ GERNE NEBEN BAU-,
FACH- UND SUPERMÄRKTN



Unser Leitbild



WER SIND WIR?

„Wir sind der beliebte Baumarkt-Discounter vor Ort, der Menschen mit seiner einzigartigen und fokussierten Idee begeistert.“

Wir sind **d e r** kundennahe Baumarkt-Discounter mit einem einzigartigen Konzept. Dabei fokussieren wir uns mit unserer Idee auf die wesentlichen Bedarfe für Heim und Garten. Wir versprechen ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis und leben ein respektvolles Miteinander. Das sind die Grundpfeiler für unseren gemeinsamen Erfolg.

WAS WOLLEN WIR SEIN?

„Wir leben eine einmalige Marke.“

Mit Transparenz gegenüber Mitarbeitern, Partnern und Kunden werden wir stetig, Hand-in-Hand und zielorientiert wachsen. Wir entwickeln uns immer weiter. Als Einheit schaffen wir eine hohe Kundenzufriedenheit und begeistern durch eine gemeinsame Darstellung nach innen und außen. Wir sind eine einmalige Marke.



WAS TUN WIR?

„Durch unsere eigene Baumarkt-DNA schaffen wir Macher. Direkt, nachhaltig und auf Augenhöhe.“

Mit Herzblut und einer offenen und ehrlichen Kommunikation vermitteln wir eine eigene Baumarkt-DNA. Wir überraschen durch Kompetenz und Nachhaltigkeit. Durch gezielte Maßnahmen und Systeme machen wir Menschen zu Machern.



WIE SIEHT UNSERE ARBEIT AUS?

„Kontinuierliches WACHSEN erfordert WOLLEN, KÖNNEN, DÜRFEN – MACHEN!“

Wir haben ziel- und ergebnisorientierte Abläufe und klar definierte Aufgabenbereiche. Wir bleiben agil, flexibel und marktorientiert. Damit schaffen wir eine Basis für Kundenbegeisterung und Mitarbeiterzufriedenheit. Unser Ziel ist die „Zusammenarbeit auf Augenhöhe“. Wir pflegen einen respektvollen Umgang miteinander, erkennen Leistungen an und zeigen Wertschätzung für Arbeit und Person.

WO ARBEITEN WIR?

„Immer eine Empfehlung wert!“

Wir arbeiten an einem Ort, an dem sich zufriedene Mitarbeiter und glückliche Kunden zu Hause fühlen. Wir haben klare Ziele: ein positives Betriebsklima und die Loyalität gegenüber unseren Machern.

FÜR WEN TUN WIR ETWAS?

„Unser Antrieb sind alle Kunden und Mitarbeiter von gestern, heute und morgen – alle MACHER.“

Unsere Kunden werden kompetent, unkompliziert und zügig beraten. Wir stehen zu unserem Namen: die Marke „Sonderpreis Baumarkt“ vereint besonderes Preisbewusstsein sowie Produkt- und Serviceorientierung.



Was wir dir bieten!

✓ FINANZIERUNG

Wir bieten Unterstützung bei der Finanzierung. Für die Eröffnung eines Franchise-Marktes ist ein Eigenkapital von ca. 45.000 Euro notwendig.

✓ STANDORTWAHL

Bei der Suche nach dem richtigen Standort und dem passenden Objekt für deinen eigenen Markt kannst du auf das Know-how unserer Expansionsabteilung setzen. Diese unterstützt dich durch die Erstellung von Standortanalysen und bei Verhandlungen mit Vermietern, Behörden und Architekten.

✓ WARENWIRTSCHAFT

Unser Warenwirtschaftssystem unterstützt dich beim Tagesgeschäft und dabei den Überblick über Warenbestände zu behalten. Die Stammdatenpflege erledigt die Zentralverwaltung.

✓ EINKAUF

Die Sortimentsgestaltung und Konditionsverhandlungen übernehmen unsere Experten im Einkauf für dich.

✓ EINARBEITUNG

Damit du deinen Markt pünktlich zur Eröffnung in Eigenregie führen kannst, arbeiten wir dich in unseren bestehenden Märkten ein. Darüber hinaus bekommst du im Rahmen deiner Einarbeitung die Gelegenheit die Strukturen und Ansprechpartner in unserem Unternehmen kennenzulernen. Im operativen Tagesgeschäft unterstützt dich dauerhaft einer unserer Franchiseberater.

✓ MITARBEITER

Unsere Personalabteilung unterstützt dich auf Wunsch bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern.



Was wir von dir erwarten!

Als Mitglied unseres Unternehmens muss Unternehmergeist in deinen Adern fließen. Neben Freude am Verkaufen, Verständnis für Geschäftszahlen und einem Händchen für Personalführung solltest du das Bewusstsein besitzen, dass dein eigenverantwortliches Engagement der Schlüssel zu deinem Erfolg ist.

VORAUSSETZUNGEN

- kaufmännisches Denken und Handeln
- Spaß am Umgang mit Kunden und Mitarbeitern
- Unternehmerisches Denken und Handeln



IN 5 SCHRITTE ZUM ERFOLG

Wenn wir dich von unserem Franchise-System überzeugen konnten, dann sollten wir uns kennenlernen. Wir sind bundesweit laufend auf der Suche nach neuen Franchise-Partnern und freuen uns, auch dich schon bald in unserem Franchise-Team willkommen heißen zu können.

Nimm deine Zukunft selbst in die Hand und komm auf uns zu.



KONTAKTAUFGNAHME:

Auf unserer Homepage www.sonderpreis-baumarkt.de findest du unseren Bewerbungsbogen. Bitte fülle diesen aus und schicke ihn an kwittmann@sonderpreis-baumarkt.de, damit wir uns ein erstes Bild von deinen Wünschen und Vorstellungen machen können.



INFORMATION:

Wir führen ein unverbindliches Erstgespräch und informieren dich über unser Franchisekonzept. Wir klären alle Fragen und stimmen die weitere Vorgehensweise mit dir ab.



STRATEGIE:

Wir unterstützen dich gerne bei der Konzeption unseres gemeinsamen Vorhabens, helfen bei der Erstellung eines Businessplans und geben dir Tipps zur Finanzierung.



STANDORT:

Durch gemeinsame Standortanalysen wählen wir einen geeigneten Standort aus, der dir und unseren Vorstellungen und Wünschen entspricht.



ERÖFFNUNG:

Geschäftsausstattung, Einarbeitung, Eröffnungswerbung: Wir verfügen über langjährige Erfahrungen in der erfolgreichen Eröffnung von Märkten und unterstützen dich in allen Bereichen.



VORTEILE FRANCHISING:

- Rascher Markteintritt durch bestehendes und etabliertes Franchise-Konzept
- langjährige Erfahrung am Markt
- Minimiertes Gründungsrisiko durch Know-how des Franchisegebers
- Ausgereifte Marketingstrategie durch Unterstützung der Zentrale
- Einkaufsvorteile durch besondere Konditionen beim gemeinsamen Einkauf
- Wir unterstützen bei der Beschaffung von Fremdkapital
- Prüfung des Standorts

UNSER PARTNER-NETZWERK

Profitiere durch regelmäßigen Erfahrungsaustausch vom Erfolg deiner Franchise-Kollegen.

Networking wird bei uns großgeschrieben und dementsprechend gefördert. Jedes Jahr laden wir zur Franchisetagung ein, an der alle Franchise-Partner teilnehmen. Dort haben alle Verantwortlichen die Möglichkeit mit der Geschäftsleitung zusammenzukommen und sich zu Themen wie Marketing, Sortiment/Einkauf, Vertrieb und Franchise-Entwicklungen auszutauschen.

DEINE PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNER

Du hast Fragen? Schreib eine E-Mail oder ruf uns an. Unsere Franchise-Spezialisten sind gerne für dich da.



Klaus Wittmann
kwittmann@sonderpreis-baumarkt.de
Telefon: +49 9561 319252
Telefax: +49 9561 319254
Mobil: +49 171 4086537

„Wir freuen uns auf dich!“



IMPRESSUM

FISHBULL Franz Fischer Qualitätswerzeuge GmbH

Liebigstraße 7 | 96465 Neustadt bei Coburg

Tel.: +49 (09568) 897270-0 | Fax: +49 (09568) 897270-8888

Ansprechpartner: Manfred Fischer

E-Mail: info@sonderpreis-baumarkt.de | www.sonderpreis-baumarkt.de