

**SONDER
PREIS!**

Baumarkt

*... da wo die
Schraube wohnt!*



**Dein Weg
als Franchise-
partner**



Hallo, wir sind

Sonderpreis Baumarkt!

... die erfolgreiche Einzelhandelskette der FISHBULL Franz Fischer SE und Co. KG. Wir sind der **sympathische Baumarkt-Discounter mit dem einzigartigen Schraubenkonzept**. Seit vielen Jahren arbeiten wir mit engagierten Franchisepartnern zusammen und der Erfolg gibt uns Recht.

**IM JAHR 2024 ZÄHLEN WIR
INSGESAMT RUND 350 MÄRKTE.**

Und wir wollen weiterwachsen. Als verlässlicher Partner und günstige Alternative möchten wir für unsere Kunden deutschlandweit zur Verfügung stehen und unsere Marke weiter bekannt machen. **Vielleicht mit dir?**

WARUM FRANCHISE?

Der Weg in die Selbständigkeit ist verlockend, aber er bringt auch gewisse Hürden mit sich. Mit einem starken Partner an deiner Seite findest du die perfekte Balance zwischen Freiheit und Rückhalt.

Du profitierst von unserer jahrelangen Erfahrung und einem starken und bekannten Markennamen. Hervorragende Einkaufskonditionen, durchdachte Marketingaktionen und eingespielte Prozesse sind nur ein paar der Dinge, auf die du dich bei uns von Anfang an verlassen kannst. Du beginnst nicht bei Null, sondern steigst in ein bewährtes Franchisesystem ein, in dem du auf das Know-how eines großartig ausgebauten Kompetenznetzwerks

zurückgreifen kannst. Mit einem umfassenden Leistungspaket begleiten wir dich dauerhaft und stellen so die Weichen für deinen fortwährenden Erfolg.

Was wir tun, machen wir mit Herzblut und Leidenschaft. Für täglich viele tausend Kunden sind wir mit einem durchdachten Sortiment, saisonalen Angeboten und dauerhaft günstigen Preisen eine feste Anlaufstelle für alles rund um Haus, Werkstatt und Garten. Wir sind gut erreichbar, unkompliziert und mit Herz und Seele für unsere Kunden da. Klingt das für dich spannend? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Auf einen Blick

- Baumarkt-Discounter
- Schrauben und Kleineisen zu Kilogramm-Preisen
- bereits rund 350 Mal in Deutschland
- häufig im ländlichen Bereich
- kleinere Verkaufsfläche mit kompaktem Sortiment
- tolles Preis-Leistungs-Verhältnis

**Wir sind Macher
für Macher!**



Kundenzufriedenheitsstudie 2024

PLATZ 1

in der Kategorie
Preis-Leistungs-Verhältnis

Unter den in der Studie berücksichtigten Anbietern aus der Branche Bau- und Heimwerkermärkte wurde SONDERPREIS BAUMARKT in der Kategorie „Preis-Leistungs-Verhältnis“ von den 6.389 befragten Kunden im Jahr 2024 auf Platz 1 gewählt.

insgesamt
10x auf Platz 1

Quelle: Kundenmonitor Deutschland – Herausgeber: ServiceBarometer AG, 81245 München
Mehr Informationen und alle Kategorien unter www.sonderpreis-baumarkt.de/kundenmonitor



UNSER SORTIMENT

Unser Sortiment ist **kompakt** und doch **überraschend vielfältig**. Wie das geht? Wir stellen uns die Frage, worauf es unseren Kunden wirklich ankommt. Wir setzen nicht auf endlos lange Regale mit unzähligen Varianten des gleichen Artikels. Bei uns findet jeder ganz einfach das, was er braucht, **ohne Schnickschnack**, ohne langes Suchen. **Unkompliziert** eben! Und man kann sich darauf verlassen, dass man dabei immer gute Ware zu einem günstigen Preis bekommt.

Kurz gesagt: komplette Auswahl, bei der man auf nichts verzichten muss.

Zudem überraschen wir mit Angeboten, die man bei uns vielleicht gar nicht erwartet hätte. Neben den **Sortimenten für Heim- und Handwerker**, z. B. Werkzeuge oder Farben, bieten wir auch **Artikel für Autopflege, Haushaltswaren, Freizeit- und Sportartikel, Deko-Artikel, Haustierbedarf und saisonale Aktionswaren**.

Unser Konzept

Wir sind der **Baumarkt-Discounter** mit dem einmaligen Schraubenkonzept. Unsere Märkte befinden sich vor allem in Städten und Gemeinden ab 5.000 Einwohnern. Somit sind wir ein **verlässlicher Versorger vor Ort**. Mit einer Größe von 500 bis 1.000 m² sind unsere Verkaufsflächen genau richtig, um die gängigsten Artikel für Heimwerker, Gärtner, Renovierer und Bastler zu bieten. Unsere Kunden können sich über **kurze Wege, freundliche Beratung, tolle Angebote** und ein **großartiges Preis-Leistungs-Verhältnis** freuen. Das, was uns aber wirklich einzigartig macht, sind unsere Mitarbeiter. Hier arbeiten echte Macher für Macher, und das spürt man!

Bei uns geht man nicht nur einkaufen – hier geht man zu Freunden!

Mischen, wiegen, sparen!

.....

An unserer Schraubenwand können unsere Kunden Schrauben exakt nach ihrem Bedarf aussuchen und mischen.

Mehr als 900 Sorten und Größen stehen zur Auswahl.

Bezahlt wird nach Gewicht.

Einfacher geht es nicht!

UNSERE EIGENMARKEN

FISHBULL
FRANZ FISCHER Qualitätswerkzeuge

Schrauben, Kleisenen, Planen, Dichtstoffe, Motoröle, Autozubehör

DECOPRO

Farben, Lacke, Lasuren und Malerartikel

GERMANIA®
Qualitätswerkzeuge

Elektrowerkzeuge (strom- oder akkubetrieben), Zubehör, Handwerkzeuge, Gartengeräte, Rasenmäher, Taschenlampen, Handschuhe

Mit unseren **drei starken Eigenmarken** machen wir unseren Kunden die Entscheidung noch leichter und bieten immer eine **preiswerte Alternative**.

Hier bekommt man richtig viel Produkt für sein Geld!

Zahlen, Daten, Fakten



1. Zielgruppe

Heimwerker, Renovierer, Gartenfreunde, Bastler und Profis: Sonderpreis Baumärkte sind Discounter für die schnelle Reparatur und Renovierung.



2. Sortiment

Unser Sortiment besteht aus **über 12.000 Artikeln mit Fokus auf Haus und Garten.**



3. Beliebtester Artikel

Der am meisten nachgefragte Artikel ist die Kilogrammware. Sie besteht aus den verschiedensten Schrauben und Kleisenen, die der Kunde ganz nach Bedarf selbst mischen kann.



4. Filialnetz

Deutschlandweit betreiben wir derzeit **rund 350 Standorte**, teils als eigene Filialen, teils als selbstständige Franchisemärkte. Diese sind sowohl in ländlichen Regionen als auch in städtischen Ballungsräumen erfolgreich.



5. Logistik

Wir haben in unserem Zentrallager **über 45.000 Paletten Warenbestand.**



6. Werbung

Der **wöchentliche Werbeprospekt** wird an alle Haushalte im Einzugsgebiet eines Marktes verteilt. Die Auflage beträgt derzeit ca. 6 Mio. Exemplare.



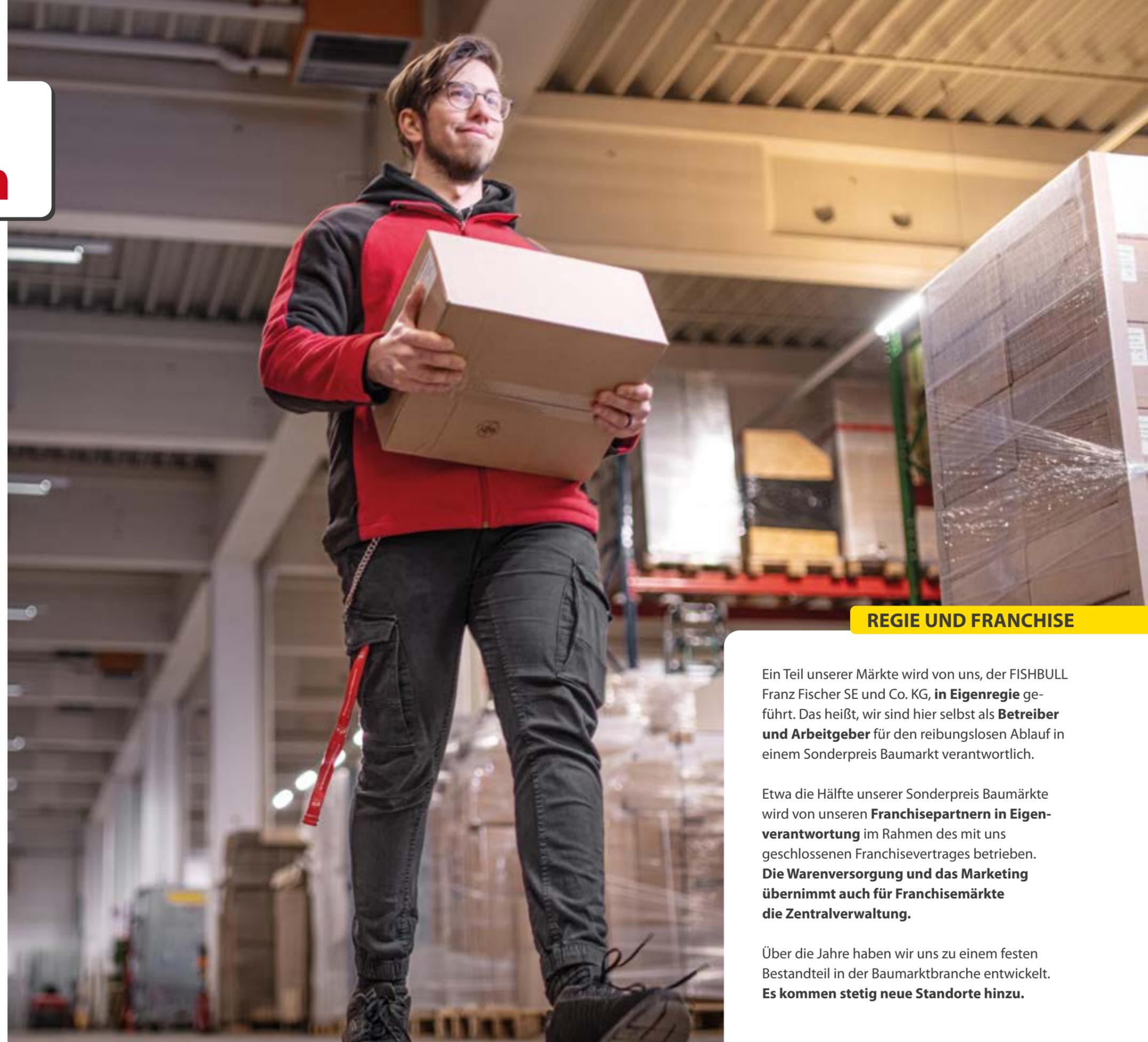
7. Umsatz

Unser **Umsatz im Jahr 2023** lag bei **über 600 Mio. Euro.**



8. Mitarbeiter

Ca. 3.500 Mitarbeiter kümmern sich jeden Tag darum, dass unsere Idee funktioniert.



REGIE UND FRANCHISE

Ein Teil unserer Märkte wird von uns, der FISHBULL Franz Fischer SE und Co. KG, **in Eigenregie** geführt. Das heißt, wir sind hier selbst als **Betreiber und Arbeitgeber** für den reibungslosen Ablauf in einem Sonderpreis Baumarkt verantwortlich.

Etwa die Hälfte unserer Sonderpreis Baumärkte wird von unseren **Franchisepartnern in Eigenverantwortung** im Rahmen des mit uns geschlossenen Franchisevertrages betrieben. **Die Warenversorgung und das Marketing übernimmt auch für Franchisemärkte die Zentralverwaltung.**

Über die Jahre haben wir uns zu einem festen Bestandteil in der Baumarktbranche entwickelt. **Es kommen stetig neue Standorte hinzu.**



Was wir dir bieten

FINANZIERUNG

Wir beraten dich bzgl. Businessplanerstellung und geben dir hilfreiche Tipps zur Finanzierung.

BEHÖRDEN UND VERSICHERUNGEN

Keine Angst vor behördlichen Anmeldungen und der Wahl der notwendigen Versicherungen! Auch hier vermitteln und unterstützen wir.

STANDORTWAHL

Bei der Suche nach dem richtigen Standort und dem passenden Objekt für deinen Markt kannst du auf die Expertise unserer Expansionsabteilung setzen. Diese analysiert mögliche Standorte und ist eine Stütze bei Verhandlungen mit Vermietern, Behörden und Architekten. Die Mietverantwortung trägt der Franchisegeber (mehr auf Seite 14).

MITARBEITERSUCHE

Unsere Personalabteilung unterstützt dich auf Wunsch bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern, sowohl vor der Eröffnung deines Marktes als auch später in der Betriebsphase.

EINARBEITUNG

Damit du deinen Markt pünktlich zur Eröffnung selbstständig führen kannst, wirst du in einem unserer Ausbildungsmärkte umfassend vorbereitet. Du lernst die Strukturen und Ansprechpartner im Unternehmen kennen. Später im operativen Tagesgeschäft steht dir einer unserer Franchiseberater zur Seite.

ERÖFFNUNG

Der Einrichtungsplan für deinen Markt wird dir von uns bereitgestellt. Geschulte Mitarbeiter stehen dir vor Ort bei der Einrichtung und Eröffnung zur Seite.

BETRIEBSWIRTSCHAFT

Jederzeit erhältst du Beratung zu rechtlichen oder betriebswirtschaftlichen Themen, wie der Ermittlung von Planzahlen und Benchmarks zum Vergleich deiner Geschäftszahlen.

PERSONALENTWICKLUNG

Unser internes Schulungsprogramm umfasst ein breites E-Learning-Angebot mit fachlichen Inhalten bis hin zu Themen wie Datenschutz oder Arbeitssicherheit sowie auch eine Vielzahl von Präsenzveranstaltungen.

AUSTAUSCH

Du betrittst ein Netzwerk aus vielen engagierten Franchisepartnern, welche du spätestens zur jährlichen Franchisetagung kennenlernst. Kontinuierlicher Austausch und gegenseitige Unterstützung wird durch unseren Franchisebeirat gefördert.

Immer gut beraten!

Egal ob vor der Eröffnung, im Vertriebsaufbau oder im Tagesgeschäft:

Wir unterstützen dich bei allen großen und kleinen Herausforderungen,

damit dein Weg zum Erfolg führt!

MARKETING

Nichts geht ohne Werbung! Unsere Marketingabteilung hat für dich die benötigten Werbemittel in petto und plant mit dir die Eröffnung sowie bei Bedarf weitere Maßnahmen.

EINKAUF

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

WARENWIRTSCHAFT

Dank unseres Warenwirtschaftssystems behältst du im Tagesgeschäft ganz einfach den Überblick über alle Warenbestände. Die Stammdatenpflege erledigt die Zentralverwaltung.

Du passt zu uns, wenn ...

- 1.** ... dir **kaufmännisches Denken und Handeln** liegt.
- 2.** ... du Sozialkompetenz mitbringst und **Freude am Umgang mit Mitarbeitern und Kunden** hast.
- 3.** ... du dich mit den Themen **Heimwerken, Renovieren und DIY** identifizieren kannst sowie **Freude am Umgang mit Werkzeugen** hast.
- 4.** ... du bereits **Erfahrungen im Einzelhandel** sammeln konntest und eine gewisse **Branchenkenntnis** mitbringst.
- 5.** ... du ein echter **Macher** bist und bereit bist, für deinen **Erfolg** kräftig anzupacken!

Keine Voraussetzung, aber ein nennenswerter Vorteil ist es, wenn du bereits über Erfahrung als Führungskraft im Einzelhandel verfügst.

Als Franchisenehmer von Sonderpreis Baumarkt wirst du selbstverständlich gründlich auf deine Aufgaben vorbereitet.

So wie wir gegenüber unseren Kunden mit Herzlichkeit, Hilfsbereitschaft, Aufrichtigkeit, Fleiß und Zuverlässigkeit auftreten, so gelten diese Werte auch für uns selbst in unserem großen Team!

Wenn du dich hier wiedererkennst, dann werde Franchisepartner bei Sonderpreis Baumarkt!



DEINE INVESTITION

Gesamtinvestition	ca. 500.000,- € bis 600.000,- €
davon Eigenkapital	ca. 50.000,- €
davon einmalige Lizenzgebühr	20.000,- €
+ monatl. Franchisegebühr	2,5 % vom Nettoumsatz

Aus dem Alltag

Franchisepartner berichten

„Seit nun über 11 Jahren bin ich Franchisepartner bei Sonderpreis Baumarkt und habe keinen Tag bereut. Im Gegenteil – die Zentrale, die Betreuung der Franchisenehmer und der gesamte Marktauftritt werden immer professioneller! Ich suchte damals einen verlässlichen Franchisegeber. Mit meinem erlernten Beruf als Gas- und Wasserinstallateur und einer nachfolgenden Ausbildung als Versicherungskaufmann brachte ich bereits eine gewisse Grundlage an Wissen im kaufmännischen, aber auch handwerklichen Bereich mit. Dazu passte das Konzept von Sonderpreis Baumarkt am besten – hier kann ich mein Wissen anwenden und mich sinnvoll einbringen. Auch heute habe ich noch immer sehr viel Spaß beim Beraten der Kunden. Ich hoffe, noch viele weitere Jahre Teil dieses genialen Teams sein zu dürfen.“

Lars Schmidtke
Altenstadt und Babenhausen

„Sonderpreis Baumarkt ist die richtige Wahl, wenn man eine echte Leidenschaft für den Baumarktbereich mitbringt, sowie den Ehrgeiz, das Unternehmen erfolgreich voranzutreiben. Ich war bereits 6 Jahre Mitarbeiter im Unternehmen und wusste sehr gut über die Abläufe und Strukturen Bescheid, als ich 2012 den Markt in Ronneburg als Franchisepartner übernahm. Natürlich musste ich dennoch viel dazu lernen. Aber der Rückhalt durch die Bezirksleiter, die Einarbeitung durch einen Coach sowie die firmeninternen Fortbildungen und Seminare sind wirklich hervorragend. Ich habe meine Entscheidung nie bereut.“

Martin Lenk
Crimmitschau, Nobitz und Ronneburg



„Nach meiner Ausbildung bei einer bekannten Einzelhandelskette und meinem Aufstieg zum stellvertretenden Filialleiter suchte ich nach Möglichkeiten zur weiteren Entwicklung. Mein damaliger Arbeitgeber konnte mir hier keine ansprechende Perspektive aufzeigen, weshalb ich begann, außerhalb des Unternehmens nach neuen Wegen zu suchen. Nach meinem anschließenden Studium des Franchise-Managements wurde ich auf Sonderpreis Baumarkt aufmerksam. Hier wurde mir die Möglichkeit gegeben, in ein gut funktionierendes Konzept einzusteigen und gemeinsam mit dem Unternehmen zu wachsen. Heute leite ich erfolgreich zwei Sonderpreis Baumärkte und eröffne in Kürze einen dritten.“

Andrej Wasiljew
Daaden und Sinn

„Bevor ich meinen Sonderpreis Baumarkt in Iserlohn eröffnet habe, leitete ich ein gehobenes Restaurant. Allerdings bin ich in diesem Beruf nie wirklich aufgegangen, ich hatte keinen Spaß an der Sache. Jetzt sind bereits 4 Jahre seit der Markteröffnung als Quereinsteiger vergangen. Mittlerweile leite ich einen weiteren Markt in Ense und in einem halben Jahr wird mein dritter Markt an den Start gehen. Sonderpreis Baumarkt ist nicht mehr aus meinem Leben wegzudenken und ich möchte nichts anderes mehr machen. Ich liebe die Arbeit im Baumarkt und den familiären Umgang miteinander. Ich bin mir sicher, ein solches Franchiseunternehmen gibt es kein zweites Mal!“

Rubén Fernandez
Iserlohn und Ense

„Vor 2 Jahren habe ich den Schritt ins Franchisesystem gewagt. Es bot sich mir die außergewöhnliche Gelegenheit, gleich vier bestehende Sonderpreis Baumärkte zu übernehmen – eine beachtliche Herausforderung. Aber ich hatte immer Lust, die Dinge selbst anzupacken, bringe kaufmännisches Denken mit, habe ein gewisses Technik- und PC-Verständnis und traue mir auch die Mitarbeiterführung zu. Natürlich kann keiner alles. Bei Sonderpreis Baumarkt habe ich jedoch gemerkt, dass man sich nicht scheuen muss, bei Bedarf um Hilfe zu bitten und diese dann anzunehmen. Gerade in den Bereichen Recht, Finanzen, Warenbeschaffung und Buchführung kann ich immer auf zentral-seitige Hilfestellung zählen.“

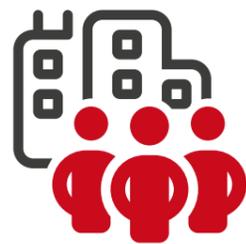
Alexander Neufeld
Münster, Ahaus, Vreden und Telgte



Der Standort

Als **Discounter** platzieren wir unsere Märkte gerne da, wo Familien leben, wo sich Gärten und Wohneigentum befinden und entsprechend gepflegt werden müssen: **in kleineren und mittleren Städten** im eher ländlichen Bereich. Gerne an Ausfallstraßen und Randgebieten, denn wir möchten **einfach erreichbar** sein, ohne Irrwege durch enge Innenstädte.

Die Nachbarschaft zu Supermärkten oder auch größeren Baumärkten ist für uns willkommen. Als **Baumarkt-Discounter** bieten wir hier den Kunden die Möglichkeit, **preiswerte Alternativen** zu finden und ihren Einkauf unkompliziert zu ergänzen.



in Städten und Gemeinden **ab 5.000 Einwohnern**



gerne **neben Bau-, Fach- und Supermärkten**

VERKAUFSFLÄCHEN

- ebenerdige Fläche von 500 bis 1.000 m²
- Lagerfläche: ca. 100 m²
- Außenfläche: ab 100 m²
- Eingang: Automatiktür mit direktem Zugang zum Parkplatz
- Anlieferung: Zufahrtsmöglichkeit für 40-Tonner mit Rampe oder ebenerdig
- Decke: lichte Höhe, min. 3 m
- Boden: dauerhaft mit 1,5 t/m² belastbarer Boden
- Beleuchtung: ausreichende Beleuchtung nach der jeweils gültigen Vorschrift, vorzugsweise LED
- Heizung: nach Vorschrift, mit Deckenlüftern
- Sozialräume: 1x Marktleiterbüro, 1x Sozialraum, 2x WC

Dein eigener Markt

Entscheidest du dich für den Einstieg als Franchisepartner, wird unsere Expansionsabteilung für dich und mit dir ein geeignetes Objekt suchen und finden.

Hast du bereits eine bestimmte Immobilie im Auge? Dann lass uns darüber sprechen. Wir unterstützen durch eine verlässliche Standortanalyse und begleiten dich bei den weiteren Schritten.

Damit deine Idee ein Zuhause bekommt!



1995

Die Brüder Fischer begannen mit der Arbeit als **Marktfahrer**. Auf Wochenmärkten verkauften sie Werkzeuge, Schrauben und Nägel.



1999

Das von den Fischer-Brüdern entwickelte Konzept, **Schrauben und Kleineisen zum einheitlichen Kilogrammpreis** von damals 10,- DM zu verkaufen, wurde in allen Filialen, die derzeit noch „Schleudermaxe“ hießen, sehr erfolgreich übernommen.



2005

Der Name „Sonderpreis Baumarkt“ kam ins Spiel. Die Entwicklung vom Sonderpostenmarkt hin zum **Baumarkt-Discounter** nahm ihren Lauf.



2009

Wir starteten mit der **Franchise-Idee**. Zu diesem Zeitpunkt gab es schon fast 50 Sonderpreis Baumärkte in Deutschland.



2013

Wir ergänzten unser Filialnetz von inzwischen 100 Märkten durch unseren **Onlineshop**. Nun können unsere Kunden rund um die Uhr bei uns einkaufen und sich die Ware bequem nach Hause liefern lassen.



2017

Der 200. Markt! In nur 4 Jahren verdoppelten wir die Anzahl unserer Standorte. Und nicht nur unser Filialnetz wurde größer, auch der Bau der Zentralverwaltung wurde erweitert.



2022

Trotz Pandemie und verschiedener welt-politischer Herausforderungen konnten wir uns über **weiterhin starkes Wachstum** freuen und unseren 300. Markt eröffnen.



2025

In diesem Jahr feiern wir unser **20-jähriges Jubiläum** unter dem Namen Sonderpreis Baumarkt. Wir blicken auf eine spannende und bewegte Geschichte zurück. Aber vor allem schauen wir nach vorne und legen den Grundstein für viele weitere Filialen und den Erfolg von morgen.

Werde ein Teil unserer Erfolgsgeschichte!

Unsere Geschichte

Nur Menschen schreiben Geschichten

Alles bisher Erreichte ist nur möglich geworden, weil wir die richtigen Menschen in unseren Teams haben: in den Märkten, in der Zentralverwaltung, im Franchisebereich.

Menschen, die planen, die anpacken, die Lösungen finden, die Mut zeigen, Menschen, die machen!

Wir freuen uns, dass wir uns bei alledem eine herzliche, entspannte und familiäre Atmosphäre bewahren konnten. Dafür sagen wir DANKE!

Jeder einzelne zählt!



90
Neueröffnungen
in den letzten
5 Jahren!



Schon seit vielen Jahren sind wir **Mitglied im deutschen Franchiseverband**.

Wir möchten dich kennenlernen.

Es gibt **viele gute Gründe** für die Entscheidung, Franchisepartner bei Sonderpreis Baumarkt zu werden: die **Begleitung und Unterstützung** in allen Bereichen, die **Vorteile einer beliebten Marke** und dennoch die Freiheit, **dein eigener Chef zu sein**. Aber selbstverständlich können viele Aspekte erst in einem **persönlichen Gespräch** ausführlich beleuchtet werden. Wenn du dich näher für unser System interessierst, möchten wir dich sehr gerne kennenlernen.



Den Bewerbungsbogen findest du auf unserer Homepage unter www.sonderpreis-baumarkt.com/franchise/bewerbung oder scanne einfach den QR-Code.

Zögere nicht, telefonisch oder per E-Mail einen Termin zu vereinbaren.

Nimm Kontakt zu deinem Ansprechpartner Christian Wittmann auf. Du erhältst Gelegenheit, einen unserer Märkte zu besichtigen, sodass du dir dein **eigenes Bild machen** kannst. Wenn du Fragen hast, werden diese im Erstgespräch beantwortet. Es können **individuelle Herausforderungen** besprochen werden und es wird dir aufgezeigt, wie dein weiterer Weg mit uns aussehen könnte.

unser Onlineshop:
www.sonderpreis-baumarkt.de
unsere Unternehmenswebseite:
www.sonderpreis-baumarkt.com

„Lass uns
den Weg
gemeinsam
gehen!“

Christian Wittmann

DEIN ANSPRECHPARTNER

Christian Wittmann

✉ cwittmann@sonderpreis-baumarkt.de
☎ +49 9561 319252
☎ +49 160 8558018



Ich freue mich auf dich!

**SONDER
PREIS!**

Baumarkt

**Bereits rund 350x
in Deutschland!**
90 Neueröffnungen
allein in den letzten 5 Jahren!



**Der nächste
Markt könnte
DEINER sein**

www.sonderpreis-baumarkt.com/franchise

Stand: 11/2024