

## **Franchising**

Franchising versteht sich als Vertriebslösung mit minimierten Risiken und basiert auf der Marke buyBEST, den Serviceleistungen des Unternehmens sowie dem unternehmerischen Können und Fleiss ihrer Franchising-Nehmer. Das Prinzip heisst Arbeitsteilung und bildet die Grundlage der Beziehung zwischen Franchising-Geber und Franchising-Nehmer. Die Zentrale von buyBEST bringt ihr Know-how und ihre Leistungsfähigkeit im Internet, in der Zahlungsabwicklung und im Versand - die örtlichen Partner setzen es in ihren Filialen um.

## **Franchising-Definition**

Franchising ist ein vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbstständiger Unternehmen auf der Basis eines vertraglich geregelten Dauerschuldverhältnisses. Dieses System tritt am Markt einheitlich auf und wird geprägt durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Partner sowie durch ein Weisungs- und Kontrollinstrumentarium zur Sicherung eines systemkonformen Verhaltens. Das Leistungsprogramm des Franchising-Gebers ist das Franchising-Paket. Es besteht aus einem Beschaffungs-, Absatz- und Nutzungsrecht an Schutzrechten, der Ausbildung des Franchising-Nehmers und der Verpflichtung des Franchising-Gebers, den Franchising-Nehmer aktiv zu unterstützen sowie das Konzept weiter zu entwickeln.

Der Franchising-Nehmer ist auf eigenem Namen und auf eigene Rechnung tätig.

## **Hauptmotive für einen Franchisenehmer bei BuyBEST**

**Vorteil des Systems**

**Geringeres Risiko**

**Startkosten zur Selbstständigkeit vergleichsweise niedrig**

**Gute Verdienstmöglichkeiten**

**Wunsch nach Unabhängigkeit**

**Mögliche Zusammenarbeit mit financeBEST**

## **Franchisgeber buyBEST**

Eigenmotivation der Partner

Geringes Investitionsvolumen und damit rasche Expansion

Reduziertes Gesamtrisiko

Weniger Kontroll- und Steuerungsaufwand

Senkung der Fluktuation

Rascher Imageaufbau

Stärkere Kundenorientierung und Bindung

Geteilte Werbe- und Betreuungskosten

Langfristige Berechenbarkeit

Neue Vertriebs- und Absatzwege

Qualitätssteigerung durch explizite Standardisierung

## **Franchisenehmer von buyBEST**

### **Vorteile:**

Selbstverwirklichung als Unternehmer  
Vermeidung teurer Startfehler  
Gewissheit, betreut zu werden  
Intensiver Erfahrungsaustausch  
Kostenteilung für Marketing und Werbung  
Vorteile der positiven Bewertungen  
Entlastung von (unnötigen) Nebenaufgaben  
Stärke als Partner eines überregionalen Systems  
Solidargemeinschaft der Franchisenehmer

### **Voraussetzungen:**

Ein unternehmerisches, kundenorientiertes Denken und Handeln  
Ein Flair für Zahlen  
Engagement (persönlich, finanziell, zeitlich)  
Durchstehvermögen  
Eine minimale Ausbildung im kaufmännischen Bereich.  
EDV und Interneterfahrung  
Risikobereitschaft  
Eigenkapital

## **Leistungen des Franchisegebers**

Standortanalyse  
Einrichtungsvorschläge  
Beschriftungen  
Gebietsschutz  
Beratung  
Werbung und Innovation  
Internetbetreuung  
Einführung / Support

## **Finanzielle Aufwendung Franchisenehmer**

Eintrittsgebühr  
Eigene Investitionen  
Fixe Jahresgebühren