

durchführen, aber auch durch Zuschüsse geben.“

Für die Eintrittsgebühr in die Das Futterhaus-Unternehmensgruppe sind einmalig 10.000 € zu kalkulieren und für die Franchisegebühr monatliche 1,5% des Nettoumsatzes des jeweiligen Marktes.

Das System – der Beistand

Gut angelegtes Geld – denn jetzt geht es richtig los. Angefangen beim Standort, dem Markt selber bis zu den Mitarbeitern. Das Futterhaus unterhält eine eigene Expansionsabteilung, die sowohl bei der Suche nach dem richtigen Standort als auch dem passenden Objekt für den neuen Markt hilft. Diese unterstützt durch die Erstellung von Standortanalysen und bei Verhandlungen mit Vermietern, Behörden oder Architekten.

Ist der Standort „in trockenen Tüchern“, wird gemeinsam – einer der Grundpfeiler des Franchising – das Gesamtkonzept des neuen Marktes entwickelt und durchkalkuliert – von der Raumgestaltung im typischen Das Futterhaus-Design bis hin zur kompletten Erstbestückung. Für die Realisierung vor Ort

Ausgezeichnet

Das Unternehmen ist vollzertifiziertes Mitglied des Österreichischen Franchise-Verbandes und konnte seine Qualität durch den mehrmaligen Gewinn des Franchise-Awards unter Beweis stellen.

wird dem Franchise-Nehmer bei Bedarf ein Einrichtungsteam zur Seite gestellt.

Das System – gemeinsam

Damit dann zur und ab der pünktlichen Eröffnung des neuen Marktes auch alles glattläuft, wird der „Neue“ in einem der bestehenden Das Futterhaus-Märkte eingearbeitet. So können die Strukturen und Ansprechpartner in der Zentrale kennengelernt werden.

”

Wir im Das Futterhaus sagen immer, Franchising ist Unternehmertum mit einem gewissen Sicherheitsnetz‘.

Norbert Steinwider

Schließlich wird der Franchise-Nehmer im operativen Tagesgeschäft dauerhaft von einem der hauseigenen Franchisepartner-Betreuer unterstützt. Zudem unterstützt die Das Futterhaus-Personalabteilung auf Wunsch bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. Ein umfassendes Schulungsangebot hält den Marktleiter und seine

Mitarbeiter fachlich immer auf dem neuesten Stand.

Auch in der Supply Chain überzeugt das System und das Prinzip ‚Besser gemeinsam als allein‘: Die hauseigene EDV-Abteilung installiert dem neuen Das Futterhaus-Markt ein branchengerechtes Warenwirtschaftssystem. So kann im Tagesgeschäft der Überblick über Umsätze, Warenbestände und Rohgewinn besser behalten werden. Die zeitaufwendige Stammdatenpflege der Produkte erledigt die Das Futterhaus-Zentrale.

Das System – für wen?

„Für all jene, die sozusagen organisatorisches und unternehmerisches Blut in sich tragen, sich aber durchaus an Spielregeln halten wollen und nicht allein dastehen wollen, ist Franchising eine gute Möglichkeit, voranzukommen“, sagt Steinwider. „Wir im Das Futterhaus sagen immer ‚Franchising ist Unternehmertum mit einem gewissen Sicherheitsnetz‘. Stellen Sie sich vor, ein Unternehmer und seine Mitarbeiter werden zugleich krank – als Selbstständiger kann man da zusperrern. Beim Franchising hingegen ist immer jemand da, der bei Problemen hilft.“

Franchising ist im Das Futterhaus wie eine große Familie – einer unterstützt den anderen, und alle werden vom System unterstützt.



© Das Futterhaus (2)



© Das Futterhaus (3)

“