



### 130 Geschäfte

Unter dem Namen Unimarkt firmieren sowohl selbstständige Franchisepartner als auch Eigenfilialen. Aktuell gibt es 55 Franchisepartner sowie 75 Eigenfilialen; das ergibt eine Gesamtanzahl von 130 Geschäften.

### „Wir sind regional“

Regionalität ist beim Nahversorger Unimarkt gelebte Tradition. Eine Win-Win-Situation für Produzenten, Kaufmann und Konsumenten.

großer Wert auf Lokalität und Regionalität gelegt. Das spürt dann auch der Konsument.“

Der wiederum kommentiert seine Erlebnisse und Erfahrungen im Netz – auffällig dabei: Immer wieder wird die Kompetenz und die Freundlichkeit der Marktleiter und seiner Mitarbeiter gelobt. Auch das Angebot an lokalen Produkten und regionalen Schmankerl wird hervorgehoben.

### Das System

Traditionell sei Unimarkt stark in der Region verwurzelt. Als Franchise-Nehmer sei man der Kaufmann im Ort und könne frei aus regionalen Produkten und Lieferanten wählen. Man sei nicht nur der kompetente Ansprechpartner für seine Kunden, sondern auch Teil des öffentlichen Lebens, in das man sich vielfach einbringen könne, ist bei dem Nahversorger zu erfahren.

Außerdem wird gleich mit einem „Franchise-Aberglauben“ aufgeräumt: Auch als Fran-

chise-Partner habe man die Möglichkeit, vor Ort eigene Ideen zu verwirklichen!

Um in das System neu einzusteigen, ist Eigenkapital in der Größenordnung zwischen 30.000 und 50.000 € erforderlich. „Die Franchisegebühr beträgt dann zwei Prozent des Netto-Umsatzes und die Marketinggebühr je nach Streugebiet der Flugblätter etwa ein Prozent“, so Haider zu den laufenden Kosten.

### Die Partnerschaft

Was potenzielle Franchise-Nehmer noch mitzubringen haben: Sie müssen zudem führungsstark und kommunikativ sein und idealerweise einen Bezug zur Lebensmittel- beziehungsweise Gastro-Branche haben. Wiewohl absolute Quereinsteiger auch willkommen sind: „Durch intensive, persönliche Gespräche werden den Franchisepartnern die Vorzüge des Unimarkt-Systems erklärt. Durch die einzelnen Aufgabenstellungen, die jeder von Ge-

spräch zu Gespräch zu erfüllen hat, bekommt man ein Gefühl, ob man gut zusammenpasst“, erklärt Haider das Procedere.

### Was den Partner erwartet

Auf der anderen Seite steht eine Vielzahl von Angeboten und Services, die Unimarkt seinen Franchise-Nehmern offeriert: Selbstverständlich die Logistik einer täglichen Belieferung mit frischen Produkten; dazu Unterstützung bei der Erstellung und Optimierung der Sortimentspläne, bei der EDV samt geschlossenem Warenwirtschaftssystem sowie bei allen Aktivitäten in Sachen Werbung. Dazu kommt noch ein umfangreiches Schulungsprogramm

”

*Wer jetzt einen Führungs-Job hat, wer engagiert ist, wer gut im Management ist und sich die Selbstständigkeit überlegt: Werden Sie selbstständig mit Franchising!*

“

Anton Papst



© Unimarkt Gruppe (2)

in der hauseigenen Führungskräfte- und Unternehmerakademie.

„Jeder soll in seinem Tun Spezialist sein und das Optimum herausholen. Unterstützt durch eine offene Kommunikation, ist Franchise die beste Vertriebsform der Welt“, ist Haider überzeugt. Darum also Franchising ...