



Franchisesystem global office mit Expertenvortrag auf FranchiseEXPOI23 in Frankfurt vertreten

- Franchise verbindet Kooperation mit unternehmerischer Freiheit

Montabaur 12.10.2023

Der Telefondienstleister global office bietet professionelle In- und Outbound-Kommunikation für Wirtschaft und Verwaltung. Die natürlichste Form der Kommunikation von Mensch zu Mensch stellt eine relevante Ergänzung zu digitalen Touchpoints dar. Sie erfährt daher weiterhin eine stabile Nachfrage. Für Unternehmen bedeutet sie mehr als Imagepflege: gute Erreichbarkeit und professionelle Service-Erfahrung am Telefon steigern Auslastung, Umsatz und Profitabilität in entscheidendem Umfang.

Seit 2011 gibt es das kontinuierlich wachsende Unternehmensmodell als hochentwickeltes Konzept für die Gründung eines eigenen Unternehmens. Auch auf der kommenden FranchiseEXPOI23, auf der sich die Franchisewirtschaft vom 09. bis zum 11. November präsentiert, stellt global office die Besonderheiten der global office-Franchiselizenz vor und wirkt am hochkarätig besetzten Konferenzprogramm mit.



TITEL:
Warum ein Franchise erwerben? Ein Weg zur Selbständigkeit neben klassischer Gründung und Betriebsübernahme
— Maria Linz-Bender | global office —

WANN: Donnerstag, 09.11.2023
UHRZEIT: 14:15 - 15:00 Uhr
WO: Vortragsraum (E509)

FRANCHISE EXPO 2023
KONFERENZPROGRAMM

Unter dem Titel „Warum ein Franchise erwerben? Ein Weg zur Selbstständigkeit neben klassischer Gründung und Betriebsübernahme“ steht Maria Linz-Bender als Ambassador der diesjährigen FranchiseEXPO123 am 09.11. um 14:00 Uhr im Raum E509 auf der Vortragsbühne der Messe Frankfurt. Sie wird über die charakteristischen Besonderheiten von Franchisegründungen berichten und diese in Relation zu klassischen Gründungen mit selbstentwickelten Business-Ideen und Betriebsübernahmen setzen. Sie berichtet aus der Praxis über entscheidende Vorteile der Kooperationsform Franchise als zeitgemäßer und häufig unterschätzter Weg in die Unternehmerrolle.

Gründungsform Franchise

Als Unternehmer investieren Franchisegründer bewusst in funktionierende Business-Modelle, die sie nicht selbst entwickelt haben. Sie zünden die Ideen anderer für ihren eigenen Erfolg, verbunden mit einem höheren Freiheitsgrad als im Angestelltenverhältnis, höherer Identifikation und Motivation.

Für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer kann dies betriebswirtschaftlich interessanter sein als die Umsetzung einer eigenen Geschäftsidee. Mit der Investition in eine Franchiselizenz erhalten Gründer sofort Zugriff auf ein funktionierendes Konzept mitsamt Infrastruktur, dessen Entwicklung hohe zeitliche und finanzielle Investitionen erfordert. So können sich Angestellte in kürzester Zeit neu in der Unternehmerrolle positionieren und einen Unternehmenswert erwirtschaften. Der Traum vom eigenen Start-Up wird hierdurch realistisch und finanziell planbar.

Das vom Franchisegeber entwickelte Know-how in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen, deren Vertrieb, aber auch in Bezug auf IT, Administration und Digitalisierung bis hin zu einem professionellen Marketing bieten Gründern solide Voraussetzungen für einen betriebswirtschaftlich stabilen und oftmals deutlich schnelleren Geschäftsaufbau.

Die FEXI23 bietet einen lebendigen Einblick in verschiedenen Gründungsoptionen mit Franchise. Interessierte Gründer können die Systeme persönlich kennenlernen, die dahinterstehenden Gründer und Mitarbeitenden individuell befragen und eine Beziehung aufbauen. Bei der Entscheidung für das individuell bestgeeignete Franchisemodell ist es nicht nur relevant, dass sich Franchisegründer zu 100% mit Aufgabenstellung, Image und Marktauftritt identifizieren, sondern auch mit den Menschen, welche die Franchisemarke durch ihre Werte und durch ihr Handeln vertreten. Vertrauen und Sympathie stehen hierbei an erster Stelle.

Maxime der Kooperation als Unternehmenswert und Erfolgsfaktor bei global office

Als Franchisemodell bietet global office Gründungswilligen eine anspruchsvolle Aufgabe im B2B-Vertrieb. Form der Kooperation und Aufgabenverteilung zwischen Partnern und Systemzentrale orientieren sich an den jeweiligen Stärken: Während die Partner sich auf den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und die anspruchsvolle Kundenberatung auf Entscheidungsebene konzentrieren, erbringt die Systemzentrale die eigentliche Dienstleistung und sichert diese qualitativ und quantitativ ab. Zu den Leistungen des Franchisegebers gehören das Produktmanagement, die innovative Weiterentwicklung der IT-Systeme, der Ausbau der digitalen Administration, ein kreatives, außergewöhnliches Marketing sowie ein engagiertes Projektmanagement bei der Anbindung neuer Kunden.

Aber auch der ganzheitliche, an den individuellen Anforderungen ausgerichtete Partnersupport gehört selbstverständlich dazu. Auf diese Weise arbeiten Franchisepartner und Systemzentrale täglich Hand in Hand und ergänzen sich fachlich. global office-Partner sind als Gründer mit 24% an den gemeinsam erzielten Umsätzen beteiligt.

Die spezifische Arbeitsteilung entlastet hochqualifizierte Vertriebstalente von anderen Bereichen der Unternehmensführung und trägt hierdurch entscheidend zu einer schnellen Wertschöpfung und betriebswirtschaftlichem Erfolg bei.

Vertrieb bedeutet aber auch Wettbewerb. Bei global office hat sich ein konfrontativer Wettbewerb der Partner in der bisherigen Erfahrung deutlich weniger bewährt als die Kooperation. Daher ist die Maxime der Kooperation eine weitere Besonderheit des Franchisemodells.

Das bestehende Partnernetzwerk von rund 60 Standorten in Deutschland und Österreich will global office in den kommenden Monaten mit neuen Franchisepartnerinnen und Partnern aufstocken, die aus verantwortungsvollen Positionen im Vertrieb in die Unternehmerrolle wechseln möchten und hierbei kooperativ denken und handeln.



Bildtitel: Christian Kocura, Franchisepartner bei global office im Kundengespräch mit dem Inhaber eines Autohauses
Bildquelle: global office GmbH

Erfahrungen des global office-Partners Christian Kocura

Christian Kocura, Franchisepartner von global office, beschreibt: „Mit global office habe ich den perfekten Rahmen für eine Gründung mit höchstem Freiheitsgrad und gleichzeitig kontrolliertem Risiko gefunden. Die Zentrale bietet mir in allen Aspekten des Geschäftsaufbaus bedarfsorientierte Unterstützung, so dass ich mich als Unternehmer auf das konzentrieren kann, was mir am meisten liegt: Vertrieb. Ich habe eine sehr kooperative VertriebsEinstellung und sehe andere Partner nicht als Konkurrenz. Gemeinsam mit ihnen kann ich noch interessantere Projekte gewinnen als alleine - und erfolgreich umsetzen. Die gegenseitige Zuarbeit und Motivation spielen eine enorme Rolle, auch die gegenseitige Ergänzung durch individuelle Stärken. Hiervon profitieren wir alle überproportional. Das branchen- und konjunkturabhängige Marktpotenzial von rund 4 Millionen Kunden bietet enorm viel Spielraum für Vertriebskooperationen der global office-Partner untereinander, die auch an anderen Standorten erfolgreich gelebt wird.“

Krisenresilienz und konjunkturunabhängige Marktchancen

Die Coronajahre zählen zu den wirtschaftlich erfolgreichsten Geschäftsjahren des Unternehmens global office. Agilität und Flexibilität bei der Anpassung an neue Kundenzielgruppen und Märkte zählt zu den strategischen Stärken, auch als verantwortungsbewusster Franchisegeber. global office

erbringt eine qualitativ einzigartige Dienstleistung in der Dialog-Center-Branche, die sich unbegrenzt an neue Anforderungen und Systeme anpassen lässt. Diese Anpassungsfähigkeit wird fortlaufend durch neue Entwicklungen der eigenen IT unterstützt, z.B. durch digitale Schnittstellen für neue Zielgruppen und relevante Wachstumsbranchen.

Investitionen und Einkommenschancen

Mit seiner guten Relation zwischen Invest und Einkommenschancen bietet global office einen vergleichbar leichten Einstieg in die Unternehmerrolle. Die einmalige Eintrittsgebühr beträgt 55.000 Euro, weitere laufende Franchisegebühren fallen nicht an. Der Gesamtkapitalbedarf richtet sich nach dem individuellen Kostenapparat. Durch die Arbeit im Homeoffice lassen sich die Anlaufkosten reduzieren. Ein effektives Mentoring-Programm und fortlaufender Sales-Support sichern Investitionen in die Gründungs- und Aufbauphase ab.

global office @booth B227

Am Messestand treffen interessierte Gründer auf Maria Linz-Bender, Head of Franchise & Marketing sowie Anke Westerveld, Head of Public Relations und diverse Franchisepartnerinnen und Partner. So können sie sich aus erster Hand persönlich informieren und herausfinden, ob global office das zukünftige Dreamteam für eine erfolgreiche Unternehmensgründung sein könnte.



Bildtitel: Maria Linz-Bender, global office GmbH
Bildquelle: global office GmbH

Die FranchiseEXPO 2023 findet vom 09. Bis 11. November 2023 auf dem Messegelände Frankfurt statt. Sie ist die größte Franchisemesse im deutschsprachigen Raum.

Unter dem Code GL8B4 laden wir Sie zum Download einer kostenlosen Eintrittskarte ein. Wir sehen uns an unserem Messestand!

<https://www.franchise-expo.com/for-visitors>



global office-Video: „Wir sind ein Team“

<https://www.global-office.de/karriere/>

global office gehört zu den Premium-Anbietern von Erreichbarkeitslösungen in Unternehmen. Als unternehmerisch denkender Leistungspartner übernimmt global office eingehende und ausgehende Telefonate für Wirtschaft und Verwaltung. Bei Telefonspitzen, Kampagnen oder im Saisongeschäft bietet global office mit seinen intensiv geschulten „Telefonengeln“ einen flexiblen und versierten externen Support an, der zu Umsatzsteigerungen und hoher Kundenzufriedenheit führt. Hauptsitz des Unternehmens ist Montabaur, flächendeckende Franchise- und Produktions-Niederlassungen mit über 60 Standorten in Deutschland, Österreich und Namibia stellen hohe Kundennähe sicher. Erik Krömer ist Geschäftsführer des Unternehmens.

PRESSEKONTAKT

global office GmbH

Werkstr. 11, D-56410 Montabaur

presse@global-office.de

+49 2602 95004-0

www.global-office.de

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Anke Westerveld

anke.westerveld@global-office.de

+49 2602 95004-193