

PRESSEMITTEILUNG

The Phone House startet Franchisemodell

- **Exklusivpartnermodell wird durch echtes Franchisesystem ersetzt**
- **Bewerbungen als Franchisenehmer sind ab sofort möglich**
- **Partner profitieren von Leistungsprogramm und Positionierung**

Münster, 07. August 2008 – The Phone House erweitert im Zuge der Shopexpansion das Angebot für Existenzgründer und selbstständige Unternehmer: Der unabhängige Komplettanbieter für Telekommunikation und Entertainment bietet ab sofort als Weiterentwicklung seines Exklusivpartnermodells ein völlig neues Franchisesystem an. Neben der Selbstständigkeit des Partners zeichnet sich das neue System insbesondere durch ein breites Produktportfolio, seine außerordentlichen Verdienstmöglichkeiten sowie die Einbindung in eine international aufgestellte Unternehmensgruppe aus.

„Im Telekommunikationsmarkt gibt es eine Vielzahl von Franchisesystemen. Wir haben nun ein Gesamtpaket aus Leistungen und Konditionen geschnürt, das mehr als konkurrenzfähig ist“, sagt Dr. Ralf-Peter Simon, Vorsitzender der Geschäftsführung von The Phone House. Aktuell umfasst das Shopnetz von The Phone House deutschlandweit über 215 Shops, von denen rund zwei Drittel im Eigenbetrieb und ein Drittel von Exklusivpartnern geführt werden. Langfristig soll die Anzahl der Shops auf 500 steigen, wobei sich der Anteil der Franchise-Shops auf mindestens 50 Prozent belaufen soll. Der neue Vertriebskanal Franchise ist eingegliedert in den Geschäftsbereich Shops, der von Thorsten Fluck verantwortet wird. Die Leitung des neuen Vertriebskanals Franchise übernimmt Andreas Jurkiewicz, der auch als Ansprechpartner für interessierte Franchisenehmer fungiert.

Laut Simon profitieren die künftigen Unternehmer nicht nur von den Leistungsmerkmalen des neuen Systems: „Über Erfolg oder Misserfolg eines Franchisekonzeptes entscheiden maßgeblich die Zukunftsfähigkeit und Marktstellung des Franchisegebers.“ Gerade die Unabhängigkeit von The Phone House sei ein Garant dafür, dass der Franchisenehmer unter seinem Dach die Produkte aller renommierten Hersteller im Bereich Telekommunikation und Entertainment anbieten kann.

Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ergibt sich aus der Tatsache, dass The Phone House Deutschland zur international agierenden Unternehmensgruppe von Carphone Warehouse und Best Buy gehört, wodurch enorme Vorteile beim Einkauf und der Entwicklung von Produkten entstehen.

Die außerordentlichen Verdienstmöglichkeiten für den Franchisenehmer resultieren aus der Kombination des breiten Produktsortiments mit lukrativen Provisionen und regelmäßigen Kundenbetreuungsprämien. Für ausreichende Liquidität sorgt indes eine Zusammenarbeit auf Kommissionsbasis: Die Hardware, die den Partnern zur Verfügung gestellt wird, ist zu 100 Prozent Kommissionsware und verursacht somit keine Kapitalbindungskosten. Mit der Ware auf Kommission reduziert sich für den Franchise-Unternehmer zudem das Risiko von Sonderabschreibungen und Warenverlusten.

Das erforderliche Startkapital liegt auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau: Der Franchisenehmer entrichtet lediglich eine einmalige Einstiegsgebühr in Höhe von 4.000 Euro. Hinzu kommt eine monatliche Zahlung in Abhängigkeit vom Rohertrag. Dem Investment steht ein umfangreiches und innovatives Leistungsprogramm gegenüber: Zu Beginn der Partnerschaft wird dem Franchisenehmer beispielsweise ein mehrfach prämiertes Shopsystem inklusive Shopeinrichtung sowie ein effektives IT-System kostenlos zur Verfügung gestellt.

Partner haben direkten Zugang zum Kundenstamm

Auf dem Weg in die Selbstständigkeit erhalten die Franchisenehmer zudem ein besonderes Bonbon: Neue Partner bekommen über The Phone House einen Zugang zum vorhandenen Kundenstamm aus der Umgebung ihres Shop-Standortes und können diese Kontakte für Vermarktungsaktivitäten nutzen. Im Rahmen dieses aktiven Bestandskundenmanagements profitieren die Franchisenehmer von anstehenden Vertragsverlängerungen, da The Phone House diese Kunden direkt in die Shops der Franchisenehmer schickt. Auf diesem Wege setzt sich The Phone House deutlich von den marktüblichen Vertriebsstrategien der Wettbewerber ab, die ihre Kundenbestände per Call Center ansprechen.

Entscheidender Erfolgsfaktor für den Franchisenehmer ist zudem der Standort. The Phone House unterstützt deswegen als Franchisegeber seine Partner bei der Suche nach einem geeigneten Standort und nimmt eine wirtschaftliche Bewertung vor. Für zusätzliche unternehmerische Sicherheit sorgen der Gebietsschutz sowie die 14-tägige Provisionsabrechnung. Eine intensive Unterstützung des Vertriebs mittels Marketingaktionen, praxisorientierte Trainings- und Schulungskonzepte sowie eine Außendienstbetreuung vor Ort ergänzen das neue Franchisepaket von The Phone House. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil des Franchisekonzeptes liegt aus Sicht von Simon in der Breite des Produktprogramms: „Das Produktportfolio umfasst nicht nur die Angebote aller großen Mobilfunk- und Festnetzanbieter. Unsere Partner können sich jederzeit einer Vielzahl von Produkten und Tarifen aus den Bereichen Entertainment, Notebooks sowie Lifestyle bedienen.“

Für die 70 Exklusivpartner von The Phone House resultieren indes aus dem Start des Franchisemodells keine Änderungen. Diese können in gewohntem Umfang auf das bestehende System und Leistungsprogramm des Unternehmens zugreifen. Den Exklusivpartnern steht jedoch die Möglichkeit offen, sich jederzeit für das neue Modell zu bewerben. In Ergänzung zur Einführung eines neuen Franchisesystems wird The Phone House in Kürze ein neues Programm für die Fachhandelspartner vorstellen.

Interessenten für das neue Franchisemodell richten ihre Anfragen telefonisch an Andreas Jurkiewicz unter 0 25 06 / 922 - 5524 oder per E-Mail an andreas.jurkiewicz@phonehouse.de

Rückfragen richten Sie bitte an:

The Phone House Telecom GmbH
Klaus Baumann
Unternehmenskommunikation

Münsterstraße 109
48155 Münster

Tel: 0 25 06 / 922 - 5150
Fax: 0 25 06 / 922 - 1515
unternehmenskommunikation@phonehouse.de
www.phonehouse.de

The Phone House

The Phone House mit Sitz in Münster ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Best Buy International Ltd. Die in London ansässige Muttergesellschaft ist ein Gemeinschaftsunternehmen der britischen Carphone Warehouse-Gruppe, dem weltweit größten unabhängigen Filialisten für Telekommunikation, und des US-amerikanischen Handelskonzerns Best Buy, einem der weltweit größten Verkäufer für Unterhaltungselektronik. Beide börsennotierte Unternehmen bündeln mit dem Joint Venture ihre europäischen Vertriebsaktivitäten in den Bereichen Telekommunikation und Unterhaltungselektronik.

The Phone House Deutschland bietet als unabhängiger Komplettanbieter für Kommunikation und Entertainment die gesamte Produktpalette aus den Bereichen Mobilfunk, Festnetz, DSL und Multimedia an. Bei The Phone House finden Kunden die Angebote der großen und bekannten Telekommunikationsmarken unter einem Dach. Im Mobilfunkbereich sind es T-Mobile, Vodafone, E-Plus und O2, im Festnetz- und DSL-Bereich unter anderem Angebote der Deutschen Telekom, von Arcor, Versatel, O2, 1&1 und Alice.

The Phone House betreibt in Deutschland über 215 Stores im Eigen- und Franchisebetrieb und verfolgt eine konsequente Wachstumsstrategie. Im Jahr 2010 will das Unternehmen mit 500 gebrandeten Points of Sale in Deutschland vertreten sein. Dazu kommen bis zu 100 Telekom Shops, die das Unternehmen für die Deutsche Telekom betreibt. Mit über 500 aktiven Fachhändlern verfügt das Unternehmen außerdem über eine der größten Fachhandelsplattformen für Telekommunikation in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt über 1.000 Mitarbeiter und hat mehr als 1,8 Millionen Mobilfunkkunden.