

Pressemitteilung

Neuer Franchisepartner in der BAUEN+LEBEN-Gruppe

Der Baustoffhändler und bisherige Baustoff-Allianz W/E Weser-Ems Baustoff Zagers Baumarkt GmbH mit Sitz im niedersächsischen Schüttorf hat sich dem BAUEN+LEBEN-Franchisesystem angeschlossen. „Wir haben uns in den letzten Monaten unterschiedliche Konzepte angeschaut, um unser Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen. Dabei ist die Wahl am Ende auf das BAUEN+LEBEN-Franchisesystem gefallen, da wir innerhalb einer starken Gemeinschaft als selbstständiger Baustoffhändler agieren können, aber von den Systemlösungen aus der BAUEN+LEBEN-Systemzentrale in Krefeld profitieren“, so Henning Kortmann, Geschäftsführender Gesellschafter.

Mit Zagers verfügt BAUEN+LEBEN nun über 11 Franchisepartner mit zusammen 53 Standorten. Der regionale Schwerpunkt liegt derzeit in NRW mit 48 Standorten, aber man ist offen für weitsichtige Baufachhändler auch aus weiteren Regionen. Kernstück des Erfolgsrezeptes ist die Konzentration auf den Vertrieb, indem der Franchisepartner von vielen Hintergrundaufgaben entlastet wird. Diese werden als Dienstleistung von der BAUEN+LEBEN Service übernommen.

Eine verbindliche Einkaufsstrategie und ein gemeinsames Einkaufsvolumen (mit der BauAllianz+) von rund 500 Mio. € ermöglichen den Partnern sehr gute Einkaufskonditionen. Über eine einheitliche EDV werden die betrieblichen Prozesse gesteuert und mit der Zentralen-Buchhaltung liefern sie die Daten für den Betriebsvergleich.



Die Partner profitieren von der großen Transparenz und können so voneinander lernen. "Einmal gedacht und 53 mal gemacht", ist ein Prinzip bei BAUEN+LEBEN-Gruppe. Die Marketingabteilung unterstützt den Systemnehmer mit individuellen Konzepten und umfangreichen Vorlagen für den Vertrieb. Ob Compliance, Personal- oder Versicherungswesen, dem Systempartner werden umfangreiche Unterstützungsleistungen geboten, die den Unternehmer vor Ort entlasten.

Für die Akquisition ist Peter Nöcker zuständig. Er erläutert den Interessenten wie wirtschaftlicher Erfolg und Sicherheit mit dem BAUEN+LEBEN-Franchisesystem erreicht werden kann. Daher ist es für einen zukunftsorientierten Baustoffhandel, der weiterhin eigenständig bleiben möchte, fast unabdingbar sich einem starken Partner anzuschließen, der das Thema Systematisierung umsetzt und seine Partner unterstützt. Da bietet das partnerschaftliche Konzept der BAUEN+LEBEN-Gruppe den Händlern ein zukunftsorientiertes Franchisemodell.

Auf dem Bild finden Sie von links nach rechts:

Lothar Knops (Prokurist BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG), Henning Kortmann (Geschäftsführer Baumarkt GmbH), Patrick Nowak (Geschäftsführer BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG), Sebastian Hilbers (Prokurist Zagers Baumarkt GmbH), Peter Nöcker (Leitung Franchise BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG)