



Franchisesystem global office mit Expertenvortrag auf FranchiseEXPO122 in Frankfurt

- Franchise verbindet Kooperationsgedanken mit unternehmerischer Freiheit

Montabaur 18.10.2022

Der Telefondienstleister global office bietet professionelle In- und Outbound-Kommunikation für Wirtschaft und Verwaltung. Das Telefon als Ergänzung zu digitalen Touchpoints erfährt weiterhin eine stabile Nachfrage. Für Unternehmen bedeutet eine gute telefonische Erreichbarkeit mehr als Imagepflege: als professionelle Service-Erfahrung steigert sie Auslastung, Umsatz und Profitabilität in relevantem Umfang.

Seit 2011 gibt es das kontinuierlich wachsende Unternehmensmodell global office als hochentwickeltes Konzept für die Gründung eines eigenen Unternehmens. Auf der kommenden Franchise Expo 2022, auf der sich die Franchisewirtschaft vom 10. bis 12. November präsentiert, stellt global office die Besonderheiten der global office-Franchiselizenz vor und wirkt am hochkarätig besetzten Konferenzprogramm mit.

FEX|22 **VORTRAG**



**Kooperation statt Konfrontation:
Der Schlüssel
zum Erfolg**
DO., 10.11.2022
12.15–13.00
Aktionsbühne
Christian Kocura
Partner
global office Köln GmbH

Bildtitel: Christian Kocura, erfolgreicher global office-Partner
Bildrechte: FEXI22

Unter dem Titel „Kooperation statt Konfrontation: Der Schlüssel zum Erfolg“ steht Christian Kocura als erfahrener global office-Partner am 10. November auf der Aktionsbühne der Messe Frankfurt. Er berichtet über die kooperative Zusammenarbeit im Vertrieb. Besucher der FEXI22 erhalten hierdurch realistische Einblicke in eine Franchise-Gründung mit Vertriebsfokus.

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, höherer Identifikation und hierdurch oftmals höherer Motivation als im Angestelltenverhältnis.

Für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer kann eine Franchise betriebswirtschaftlich interessanter sein als die Umsetzung eines selbstentwickelten Business-Modells mit einer eigenen Geschäftsidee. Mit der Investition in eine Franchiselizenz erhalten Gründer sofort Zugriff auf ein funktionierendes Konzept mitsamt Infrastruktur, dessen Entwicklung ansonsten hohe zeitliche und finanzielle Investitionen erfordert. So können sich Angestellte in kürzester Zeit neu in der Unternehmerrolle positionieren und einen eigenen Unternehmenswert erwirtschaften. Der Traum vom eigenen Start-Up wird hierdurch realistisch und finanziell planbar. Die Abhängigkeit von den Entscheidungen anderer wird deutlich reduziert, so dass eine Gründung mit einem Franchisemodell gleichzeitig mehr Job-Sicherheit bedeuten kann.

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 valide Voraussetzungen für einen betriebswirtschaftlich stabilen und oftmals deutlich schnelleren Geschäftsaufbau.

Die FEXI22 bietet einen lebendigen Einblick in verschiedenen Gründungsoptionen mit Franchise. 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.

Maxime der Kooperation als Unternehmenswert und Erfolgsfaktor bei global office

Als Franchisemodell bietet global office Gründungswilligen eine anspruchsvolle Aufgabe im B2B-Vertrieb. Die 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 Entscheiderbene konzentrieren, erbringt die Systemzentrale die eigentliche Dienstleistung und sichert diese qualitativ und quantitativ ab. Zu den Leistungen des Franchisegebers gehören das Produktmanagement, die Weiterentwicklung der IT-Landschaft, der Ausbau der digitalen Administration, ein kreatives, außergewöhnliches Marketing sowie ein engagiertes Projektmanagement bei der Anbindung neuer Kunden.

Der ganzheitliche, an 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 56 Standorten will global office in den kommenden Monaten mit neuen Franchisepartnerinnen und Partnern aufstocken, die aus verantwortungsvollen Positionen im Vertrieb in die Unternehmerrolle wechseln und 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, berichtet: „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 spielt eine enorme Rolle, auch die gegenseitige Ergänzung durch individuelle Stärken. Hiervon profitieren wir alle überproportional. Das branchen- und konjunkturunabhängige Marktpotenzial von über 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 haben sich als strategische Stärke bewährt. 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 in Halle 9.0 Stand B223

Am Messestand treffen interessierte Gründer auf Gründer und Geschäftsführer Erik Krömer, unterstützt von Maria Linz-Bender, Head of Franchise, Anke Westerveld, Head of Public Relations und Franchisepartner Christian Kocura. So können sie sich aus erster Hand persönlich informieren und herausfinden, ob global office das zukünftige Dreamteam für eine erfolgreiche Unternehmensgründung sein könnte. Der Promo-Code für ein kostenfreies Ticket lautet **GL8B4**.

[Registrierung FEXI22](#)



Bildtitel: Erik Krömer, global office Geschäftsführer
Bildquelle: global office GmbH

Die Franchise Expo 2022 findet vom 10. bis 12. November 2022 in der Messe Frankfurt Halle 9.0 statt. Sie ist die größte Franchisemesse im deutschsprachigen Raum.

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 50 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