

Durch Franchise zum Storebox-Unternehmer

Seit Ende Oktober bietet store.me seine Storeboxen europaweit als Franchise an. Das erfolgreiche Konzept und Netzwerk kann zur eigenen Existenzgründung verwendet werden. Die ersten Franchise-Partner sind bereits an Bord.

(Wien, 10.11.2017) Storebox – die erste komplett digitalisierte Selfstorage-Lösung – bietet jetzt auch Franchise-Partnern die Chance, das skalierbare Konzept als Unternehmer aufzubauen und erfolgreicher Player am Markt zu werden. Das erprobte Geschäftsmodell von Storebox soll durch die partnerschaftliche Kooperation eine gemeinsame wirtschaftliche Expansion erlauben. Die Storebox Franchise-Philosophie lautet *„Durch gegenseitige Unterstützung zum gemeinsamen Erfolg“*.

„In den letzten Monaten wurde intensiv an dem Franchisekonzept gearbeitet und ein System auf die Beine gestellt, welches unseren Partnern einen erfolgreichen Einstieg in die Selfstorage-Branche ermöglicht“, schildert Ferdinand Dietrich.

Als Storebox Franchise-Partner ist man Teil einer Innovationsbewegung, welche den europäischen Selfstorage-Markt umfänglich verändern wird. „Gemeinsam mit starken Partnern stehen wir für modernes Selfstorage in der direkten Nachbarschaft unserer Kunden. Mit Hilfe innovativer Technologien schaffen wir ein optimales Kundenerlebnis und gewährleisten standardisierte und professionelle Dienstleistungen im Bereich der Lagerwirtschaft“, so Ferdinand Dietrich.

Um den Franchise-Partnern einen schnellen Einstieg in die boomende Branche zu ermöglichen, sorgt die Storebox Franchise-Zentrale für einen umfassenden Know-how-Transfer und übernimmt dabei mehrere Aufgabengebiete. Dazu zählen unter anderem die komplette technische Integration, die Planung sowie das Marketing. Zusätzlich profitiert man von einem breiten Partnernetzwerk und attraktiven Einkaufsverbund. *„Die korrekte Weitergabe von Wissen unseres erprobten Erfolgskonzeptes steht für uns an erster Stelle“*, so Johannes Braith, CEO von store.me

Das vermittelte Know-how und die Unterstützung seitens der Storebox erhält der Franchise-Partner durch Investitionen in Form von Einstiegs- und laufenden Gebühren:

- Franchise-Einstiegsgebühr: EUR 25.000,00
- Monatliche Franchise-Gebühr: 4% des Netto-Umsatzes
- Monatliche Marketingpool-Gebühr: 4% des Netto-Umsatzes
- Monatliche IT-Gebühr: 2% des Netto-Umsatzes

Storebox sucht nach Franchise-Partnern, die etwas auf Lager haben

„Wir freuen uns darauf, ambitionierten Geschäftsleuten durch unser erprobtes Storebox Selfstorage-Konzept erfolgreiche Aussichten zu bieten und sind fest davon überzeugt, mit starken Partnern Storebox schnell im europäischen Raum zu etablieren“, so Johannes Braith. Die Salzburger Raphael Reifeltshammer (ehemaliger Fußballprofi) und Paul Langeder (Gastronom) haben als erste Franchise-Partner den Startschuss gesetzt. Interessenten können direkt über www.storebox.at Kontakt aufnehmen.



v.l.n.r. Raphael Reifeltshammer, Paul Langeder, Johannes Braith



Storebox

Dein Lager nebenan

Storebox Logo, Bildcredits © StoreMe

Link:

www.storebox.at

FAKTEN:

Founder: Johannes Braith (CEO), Ferdinand Dietrich (CMO), Christoph Sandraschitz (CTO)

Gewerbe: Logistik, Lagerei & Immobilien

KONTAKT:

Ferdinand Dietrich

Tel: +43 664 344 94 14

E-mail: ferdinand.dietrich@store.me