

Prämiertes Franchiseunternehmen global office mit Präsentation und Expertenvortrag auf der Franchise Expo 2019

global office stellt sein ausgefeiltes Geschäftskonzept für Franchisepartner auf der Messe vor und verrät Erfolgsfaktoren

Montabaur, 05.11.2019

Das mehrfach prämierte und expandierende Franchise-Erfolgsunternehmen global office ist im Markt bestens etabliert als professioneller Dienstleister von Erreichbarkeitslösungen für Unternehmen. Auf der kommenden Franchise Expo 2019 stellt global office sein Konzept vor <https://franchise.global-office.de/> und ist außerdem Teil des hochkarätig besetzten Konferenzprogramms. Mit seinem Vortrag „Persönliche Erfolgsfaktoren“ gibt der Franchisepartner Christian Kocura aus Köln am 16. November einen Einblick in die global office Franchisepartnerschaft und die wichtigen Faktoren, die zu einem höchst erfolgreichen Geschäftsaufbau geführt haben.

Das bestehende Partnernetzwerk von 40 Standorten in Deutschland und 5 Standorten in Österreich will das technologisch innovative Franchisegeber-Unternehmen global office, das in den vergangenen Jahren mehrfach für seine erstklassige Performance als Dienstleister sowie als Franchisegeber ausgezeichnet wurde, in den kommenden Monaten mit neuen Franchisepartnern weiter ausbauen.



Bildtitel: Christian Kocura, Franchisepartner global office
Bildquelle: global office GmbH

Christian Kocura, Franchisepartner von global office, beschreibt: „Mit dem Franchisekonzept von global office habe ich den perfekten Rahmen für eine Gründung mit unternehmerischer Freiheit und gleichzeitig kontrolliertem Risiko gefunden.“

Die global office-Zentrale bietet eine bedarfsorientierte Unterstützung beim Geschäftsaufbau und fördert zugleich die Eigenverantwortung und damit ein hohes Maß an unternehmerischem Handlungsspielraum. Insbesondere die Partnerschaft auf Augenhöhe, in der beide Seiten wirklich voneinander profitieren, ist mir wichtig. Das branchen- und konjunkturunabhängige Marktpotenzial des Franchise-Modells liegt bei rund 4 Millionen Firmenkunden in Deutschland.

Die global office Dienstleistung selber wird seitens des Franchisegebers erbracht, mit hochqualifizierten Fachkräften, innovativer IT und in eigenen Dialogcentern. Damit sorgt der Franchisegeber dafür, dass ich meine gesamte Energie in den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und die persönliche Projektbegleitung investieren kann. So entstehen nachhaltige und stabile Kundenbeziehungen, aus denen ein ebenso stabiles Einkommen entsteht. Die Entscheidung, selbstständiger Unternehmer zu werden und global office als Partner an meine Seite zu nehmen, habe ich noch keine Sekunde bereut.“

Erstklassige Marktchancen durch hohe Performance von global office

Die seit 10 Jahren bewährte Aufgabenteilung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer ist eine Stärke des Geschäftskonzepts: während die Franchisepartner sich auf anspruchsvolle Projektberatung konzentrieren, erbringt global office als Franchisegeber eine qualitativ einzigartige Dienstleistung in der Dialog-Center-Branche. Diese wird fortlaufend durch neue Entwicklungen der eigenen IT sowie unterstützende Schnittstellen für Branchenlösungen optimiert.

Mit einem hohen Return on Invest bietet global office einen finanziell attraktiven Einstieg in die Unternehmerrolle. Die einmalige Eintrittsgebühr beträgt 55.000 Euro, weitere laufende Franchisegebühren fallen nicht an. Ein effektives Mentoring-Programm und fortlaufender Sales-Support sichern die Investition in die Gründung ab.



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

Erik Krömer aus der global office Geschäftsleitung zu den Expansionsplänen im Franchise-Bereich:

„Der betriebswirtschaftliche Erfolg und der bestmögliche Vertriebssupport hängen für mich unmittelbar zusammen. Ein besonderer Benefit für unsere Franchisepartner besteht darin, dass wir seit 10 Jahren in vielen expandierenden Branchen vertreten sind und schon eine sehr gute Reputation am Markt aufgebaut haben. Wir haben beste Referenzen für unsere Performance und das hohe Servicelevel. Unser gutes Image schafft Vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit. Bestehende Rahmenverträge mit wirtschaftlich interessanten Kunden erleichtern die Akquise in der Startphase. Für unsere Franchisepartner sind dies sehr gute Türöffner, um neue Kunden zu gewinnen. Wir setzen gemeinsam auf eine Geschäftsidee, die eine wachsende Resonanz erfährt. Ich bin sicher, dass dies auch in Zukunft so bleibt, denn Menschen möchten auch im Kontext der Digitalisierung in vielen Situationen lieber mit Menschen sprechen als mit künstlicher Intelligenz. Eine engagierte, persönliche und nicht-automatisierte Kommunikation ist die beste Basis jeder geschäftlichen Verbindung.“

Die Franchise Expo 2019 findet statt in Frankfurt vom 14.-16. November, Halle 9 Messegelände und ist die bedeutendste Franchisemesse. Messestand global office: Nr. 125

<https://franchise.global-office.de/>

<https://youtu.be/LgRsWRi6Olc>



Bestes junges
DFV-Franchisesystem
der letzten fünf Jahre
*Eine Auszeichnung des
Deutschen Franchise-Verbandes e.V.*



Kontaktdaten

global office GmbH, D-56410 Montabaur, Werkstr. 11

www.global-office.de email: info@global-office.de

Telefon: +49 2602 950040 Fax: +49 2602 9500429

Franchisepartner: 40 x in Deutschland, 5 x in Österreich



Pressekontakt

Anke Westerveld email: presse@global-office.de Telefon: +49 2602 95004-193

global office GmbH, D-56410 Montabaur,

Werkstr. 11

www.global-office.de Fax: +49 2602 9500429