

ANPACKER GESUCHT!

Mehr Marke. Mehr Fairness. Mehr Erfolg.

Werden Sie Franchise-Partner
beim Marktführer.



HOL'AB! Getränkemarkt GmbH Industriestraße 15 28832 Achim
Tel.: 04202 - 759 171 Fax: 04202 - 759 209
Mail: partner@holab.de Internet: www.holab.de



Ein Getränkemarkt soll
so gut sortiert sein wie
ein Fachgeschäft, so
praktisch wie ein Drive-In
und so kundenfreundlich
wie ein Tante-Emma-
Laden. So einfach ist das.

Bernhard Henze,
Gründer HOL'AB!

SIE DÜRSTEN NACH SELBSTÄNDIGKEIT?



HOL'AB! hat das passende Konzept für Sie.

Die HOL'AB! Idee ist einfach. Wir bieten allen Menschen im Norden gute Getränke zu günstigen Preisen und mit ein bisschen mehr Komfort, Service und Freundlichkeit an.

Dabei nehmen wir uns vor allem in der Werbung selbst nicht allzu ernst und stellen die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns.



Wir tun mehr als erwartet. Nutzen Sie jetzt Ihre Chance als HOL'AB! Franchise-Partner.

Profitieren Sie von

- einer eingeführten starken **Marke**
- erprobtem **Know how**
- umfassenden **Schulungen und Coachings**

Steigen Sie ein bei der Nr.1 im Norden.

WIR SIND, WO DER DURST IST



Als **1978** der erste HOL'AB! Getränkemarkt in Achim bei Bremen eröffnete, hat Inhaber Bernhard Henze noch selbst bedient, beraten und Kisten getragen. Und dabei immer ein freundliches Wort übrig gehabt. Dieses Gespür für die **möglichst perfekte Dienstleistung** hat Tradition in der Familie Henze, die seit 1910 mit dem **Fachgroßhandel Ahlers Getränke** ein Unternehmen betreibt, das heute zu den **größten und erfolgreichsten seiner Art in Deutschland** zählt und mit einem leistungsstarken Logistiks-service ein zuverlässiger Lieferpartner der HOL'AB! Märkte ist. Heute ist HOL'AB! mit **über 200 Märkten** in den Bundesländern Niedersachsen, Bremen, Hamburg, NRW und Sachsen-Anhalt **die Nr.1 im Norden Deutschlands**.

Mit dem HOL'AB! Franchise-Konzept haben Sie die großartige Möglichkeit eine **solide Existenz** aufzubauen. **Denn Durst wird jeden Tag zu löschen sein.**

DIE NR.1 IM NORDEN!

Produkte und Dienstleistungen werden sich immer ähnlicher. Daher ist heute für die klare Unterscheidung im Wettbewerb eine **starke Marke** notwendig. Sie garantiert Ihnen Aufmerksamkeit, Wiedererkennung und Sympathie.

Als eingetragene und bestens bekannte Marke sichert HOL'AB! seinen Franchise-Partnern diese Werte.

Mit einem umfassenden regionalen Engagement für Sport, Spiel, Entertainment und Großveranstaltungen ist HOL'AB! zur **führenden Marke im Norden Deutschlands** geworden.

Ein **professionelles Marketingkonzept** zu dem

- Wöchentliche Anzeigen
- Handzettelkampagnen
- Promotion am POS
- Internet
- Gewinnspiele und
- Events

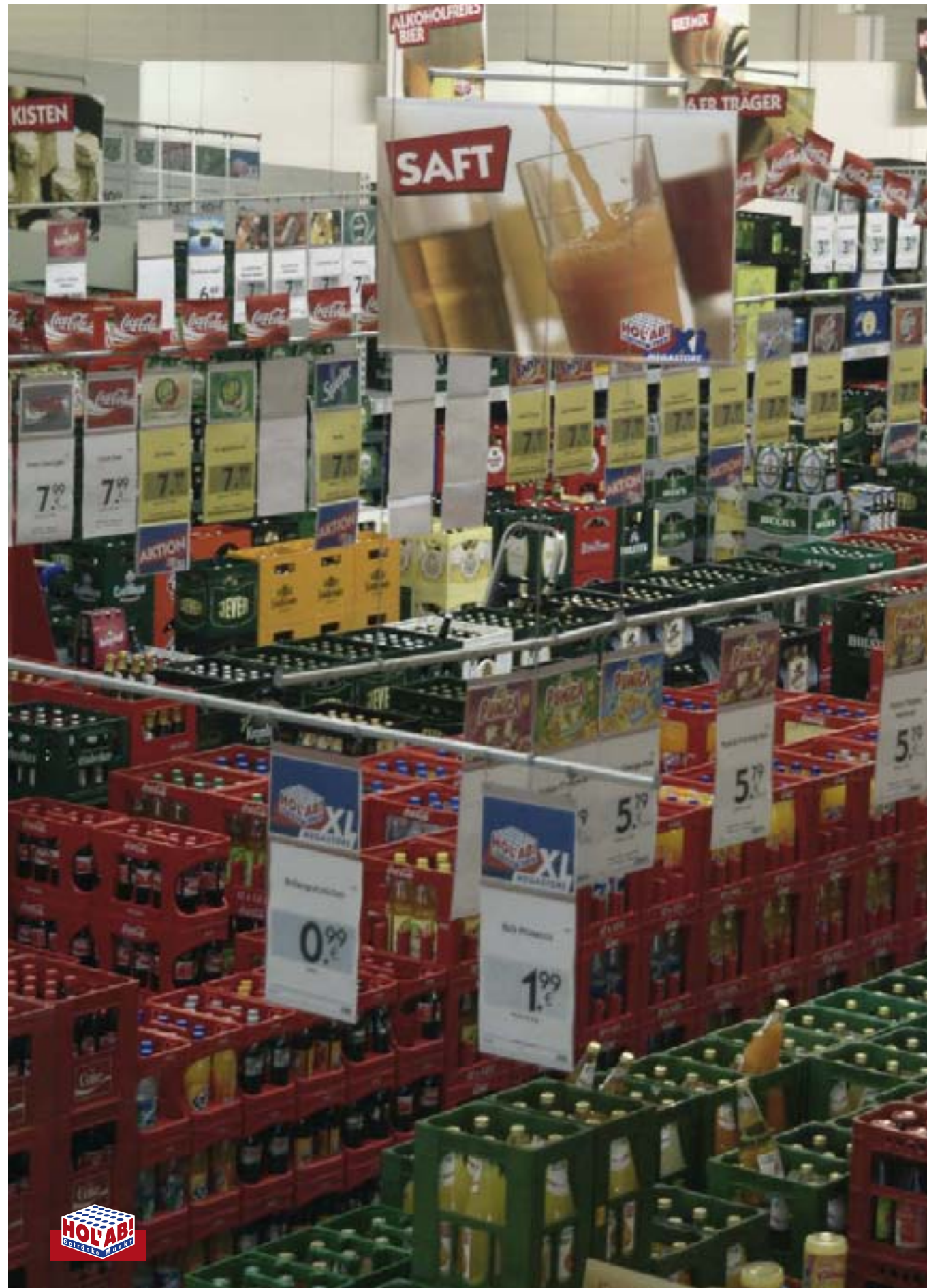
gehören, rückt die Marke kontinuierlich ins Bewusstsein des Kunden.

HOL'AB! ist u. a. **offizieller Sponsor** bei

- Werder Bremen
- Heidepark Soltau
- Zoo Hannover
- Snow Dome Bispingen

Ihr Einstieg bei HOL'AB! ist eine klare Positionierung von Anfang an.





2.500 MAL MEHR ABWECHSLUNG

Die Auswahl macht den Unterschied. Als Getränkemarkt mit **über 2.500 Artikeln** präsentiert HOL'AB! heute den Kunden ein umfassendes Sortiment an Getränken und Zubehör.

Bei Mineralwässern, Bieren, Säften, und Limonaden bietet HOL'AB! alle regionalen und zahlreiche überregionale Marken vom Preiseinstieg bis zum Premiumsortiment.

Nationale und internationale Bierspezialitäten, ein breites Angebot an Weinen und Spirituosen, die neuesten Trendgetränke und saisonale Zusatzartikel machen die Auswahl komplett.

Zum **Sortiment eigener Marken** die der Kunde exklusiv bei HOL'AB! erhält, gehören

Ohlenhof Säfte

Lüttjes Biere

Auenwald Limonaden und Wässer

Burggraf Sekt

Die Feinkostabteilung der Getränkemarkte ist die **Weinabteilung**. Hier bietet HOL'AB! aufgrund der langen Tradition und hohen Weinkompetenz in der Unternehmensgruppe, sowie der über Jahrzehnte gewachsenen direkten Beziehungen zu namhaften Winzern im In- und Ausland besondere Leistung. Das **Ladenbaumodul WEINWELT** präsentiert dem Kunden ein besonderes Preis / Leistungs-Verhältnis.

Unsere jahrzehntelange Erfahrung ist Ihr Gewinn als Franchise-Partner.

SO SIEHT'S AUS...



HOL'AB! bietet seinen Franchisepartnern die Möglichkeit einen **eingeführten HOL'AB!-Filialstandort** zu übernehmen und als **selbständiger Unternehmer** im Rahmen der Franchise-Partnerschaft zu betreiben und weiterzuentwickeln oder einen **neuen Standort** aufzubauen.

Im Rahmen der **Franchise-Partnerschaft** zwischen Franchise-Geber und Franchise-Nehmer wird die Aufgabe dabei geteilt.

Als Franchise-Geber bietet HOL'AB!

- Marke
- Know-how
- Schulung
- Back Office
- Betreuung
- Beratung
- EDV
- Marketing
- Sortiment
- Einkauf

Der **Franchise-Nehmer** ist als **selbständiger Unternehmer** tätig und übernimmt

- Konzeptumsetzung
- Verkauf
- Personalführung
- Warenwirtschaft





SO PACKEN WIR'S AN

Das HOL'AB!-Franchisekonzept begleitet Sie in fünf Schritten bis zum Start ihres Geschäftes und darüber hinaus.

Step 1: Kennen lernen

Persönliches Gespräch in der HOL'AB! Systemzentrale
Voraussetzungen und Perspektiven kennen lernen
Austausch von Basisdaten

Step 2: Ausprobieren

„Schnupper-Volontariat“ in einem HOL'AB!-Markt
Fragen & Antworten - offen und ehrlich

Step 3: Planen

Standortauswahl
Standortanalyse
Erklärung des Franchise-Vertrages
Erstellung eines detaillierten Businessplanes
Erstellung eines Finanzierungskonzeptes
Begleitung der Bankgespräche

Step 4: Countdown

Umfassende Schulung am POS und in der Systemzentrale
Inhalte (Auszug):

- Warenwirtschaft & Sortiment
- Personalführung
- Buchführung

Step 5: Daily Business

- Betreuung am POS
- ab dem Start drei Monate wöchentliches Intensiv-coaching
- anschließend neun Monate im 14-tägigen Rhythmus
- ab dem zweiten Jahr monatlich

Ständige Leistungen der Systemzentrale (Auszug)

• Marketing	• Stammdaten
• Kommunikation	• Steuerung
• Sortimentsentwicklung	• Betriebsvergleiche
• Warenpräsentationsplanung	• Tagungen
• EDV-System	

SIND SIE EIN ECHTER ANPACKER?

Als zukünftiger HOL'AB! Franchise-Partner sollten Sie:

- Unternehmerische Verantwortung übernehmen wollen
- Eine Unternehmerpersönlichkeit sein und unternehmerisch Denken und Handeln können
- Freude am Einzelhandel und am Umgang mit Menschen haben
- Verkaufstalent und Kommunikationsstärke besitzen
- Eine hohe Einsatzbereitschaft und Durchhaltevermögen mitbringen
- Kaufmännische Grundkenntnisse besitzen und das Verständnis für Geschäftszahlen
- Ein Team von Mitarbeitern führen und begeistern können
- Die Fähigkeit besitzen Richtlinien, Standards und Konzepte in die Realität umzusetzen

Eine Franchise-Partnerschaft ist eine Herausforderung.

Weil Sie Anpacker sind gestalten Sie Ihre eigene Zukunft selbst – langfristig und lukrativ.





DAS KLEINGEDRUCKTE

Gründung HOL'AB!

1978 in Achim bei Bremen

Rechtsform der Systemzentrale

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Gruppenzugehörigkeit

HOL'AB! ist ein Unternehmen der Getränke Ahlers Gruppe

Gesellschafter

Bernhard Henze, Andreas Henze

Distributionsgebiet

Niedersachsen, Bremen, Hamburg, NRW, Sachsen-Anhalt

Anzahl Märkte gesamt

über 200 (Stand Januar 2007)

Anzahl selbständige Partner

ca. 30 (Stand Januar 2007)

Franchising

seit 2003

Systemzentrale

4 Mitarbeiter Franchise
+ 15 Mitarbeiter zentrale Services

Mitgliedschaften

Deutscher Franchise-Verband e. V.
System DFV geprüft



Franchise Konditionen

- Eintrittsgebühr 5.000 EURO
- Franchisegebühr 1,0% vom Nettoumsatz
- Werbegebühr 1,5% vom Nettoumsatz
- Eigenkapital ab ca. 25.000 EURO
- Kapitalbedarf gesamt ab ca. 130.000 EURO
inkl. Warenlager

Detailliertes Material zu Konzept, Schulungen, Finanzierung und den verschiedenen Partnermodellen erhalten Sie in der HOL'AB! Systemzentrale.

Kontakt: Herr Detlef Tillwick, Tel.: 04202 - 759 171.

www.holab.de partner@holab.de

Viele Menschen haben aus HOL'AB! ein erfolgreiches Unternehmen gemacht. Mit Leidenschaft und Einsatzfreude werden wir auch in Zukunft „mehr tun als erwartet“. Sie sind eingeladen, diesen Weg mit uns zu gehen.



Bernhard Henze



Andreas Henze

