

MAVOX

WINTERDIENST



Werden Sie Partner!

FRANCHISE-BROSCHÜRE
www.mavox-winterdienst.de

Die neue Marke Zuverlässigkeit



Wer ist die MAVOX Winterdienst GmbH?

Die MAVOX Winterdienst GmbH ist ein junger innovativer Winterdienstleister. Dokumentiert wird der Winterdienst durch Fotos vor und nach dem Einsatz mit unserer, für den deutschen Markt, neuentwickelten App.

Die App wurde speziell für den Einsatz im Winterdienst entwickelt und trägt maßgeblich zum Erfolg des MAVOX Geschäftsmodelles bei.

Die Schneeräumung erfolgt mit modernen Fahrzeugen der Marke Smart – klein, wendig, schnell. Zur Zeit nutzen wir unsere Smart Flotte, um in Hamburg, Berlin, Wolfsburg und Hannover einen exzellenten Winterdienst anzubieten.

Die Marke MAVOX

Junge Firma – alte Hasen. Die Eigentümer haben die MAVOX Winterdienst GmbH gegründet, um Ihre langjährige Erfahrung und Ihre innovative, neu entwickelte App einzubringen. Diese Kombination aus Erfahrung und Technologie bietet den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

Diesen Vorteil wollen wir mit unseren zukünftigen Franchisenehmern teilen. Unser Konzept basiert auf Expansion. Seien Sie von Anfang an dabei und profitieren Sie von unseren Ideen. Gemeinsam mit Ihnen, einer klaren Firmenphilosophie und einem ehrlichen Angebot wollen wir erfolgreich Strukturen weiter erarbeiten. Seien Sie der Erste in dem Umkreis Ihrer Stadt oder Region, der die Dienstleistung Winterdienst transparenter und effizienter anbieten kann.

Winterdienst Franchise

MAVOX
WINTERDIENST

Einen guten Namen pachten. Der Deutsche Franchise-Verband e.V. definiert Franchising wie folgt: Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes Absatzsystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung. Der Franchisegeber übernimmt die Planung, Durchführung und Kontrolle eines erfolgreichen Betriebstyps. Er erstellt ein unternehmerisches Gesamtkonzept, das von seinen Geschäftspartnern, den Franchisenehmern, selbstständig an ihrem Standort umgesetzt wird. Beim Franchising übernimmt der Franchisenehmer den Namen und das Konzept, ist aber rechtmäßig Dienstleister im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Mavox ist ein klassisches Franchising System. Vor allem die Idee Winterdienst durch Software effizienter und besser zu machen, bietet für die Geschäftspartner einen massiven Wettbewerbsvorteil.

Haben Sie das gewusst?

**Engel und Völkers, Tchibo, Häagen Dazs, TUI
sind Franchise Systeme.**



Klassisches Franchising

Mavox schult und betreut den Franchisenehmer, stellt sein Know How, seine einmalige Software und seine Geschäftsbeziehungen. Darüber hinaus gewährleistet Mavox einen adequate Versicherungsschutz und die Möglichkeit Smart-Schneeräumfahrzeuge günstig anzumieten. Das Ganze erfordert eine Einstiegsgebühr und eine Umsatzbeteiligung. Das Konzept hat verbindliche Rahmenbedingungen in denen man sich bewegt. Der Zusammenhalt der einzelnen Standorte ergibt sich vor allem durch den definierten Corporate Identity und die Qualitätstandards. Das Handbuch mit Richtlinien und vertraglichen Abmachungen setzen die Rahmenbedingungen.

Die Mavox Winterdienst GmbH konzentriert sich auf den Aufbau und die Expansion eines entwickelten Geschäftsmodells. Das operative Betreiben der Mavox Niederlassungen wird zum Großteil den Franchisepartnern überlassen.

Erfolgsschlüssel Partnerschaft



Ein professionell organisierter Ablauf im Winterdienst ist unabdingbar. Die strukturierte Vorgehensweise im Ernstfall ist Garant für den entsprechenden Erfolg für Ihren Standort. Die Struktur und die Planung, sind unsere Aufgabe und ist oberste Priorität.

Nicht alleine Mavox oder der Franchisenehmer ist Entscheidungsträger. Der Franchisenehmer als Unternehmer braucht Raum und Freiheiten, um seine Motivation zu bewahren. Aber gleichzeitig braucht es die Rahmenbedingungen und Unterstützung mit Leitfäden, Strukturen und Support des Franchisegebers. Das WIR-Gefühl innerhalb der Mavox Gruppe soll Stärke und Sicherheit der einzelnen Niederlassung gewähren und ein Mehrwert gegenüber einzelnen Mitbewerbern garantieren.

Der Franchisenehmer soll von einer besonderen Umsetzung eines Winterdienstes in Verbindung mit einer starken und einzigartigen Marke profitieren.

Erfolgsschlüssel **Kontinuität**

Das zweite Standbein unserer konzeptionellen Ausrichtung ist Kontinuität. Das Konzept beinhaltet eine kontinuierliche Expansion mit einem überschaubaren Wachstum. Durch die langjährige Erfahrung der Mavox Eigentümer zählen nicht Shareholder Value oder eine rücksichtslose Gewinnmaximierung, sondern eine langjährige Partnerschaft und der Aufbau von Vertrauen zu unseren Kunden.



Erfahrung **über Jahrzehnte**

Mitglieder der Mavox Familie haben Jahrzehnte lange Erfahrung in Sachen Winterdienst. Wir kennen die Vor- und Nachteile dieses Gewerbes und wollen diese Erfahrung an unsere Franchisepartner weitergeben.

Winterdienst Franchise

Der MAVOX-Erfolg



Die Vorteile

- *Jahrzehnte lange Erfahrung im Winterdienst Gewerbe*
- *Vordefiniertes Handling und Abläufe gemäss Operationshandbuch*
- *Software und App basierte Kontrolle und Qualitätssicherung*
- *Umfangreicher Versicherungsschutz*
- *Einheitliche Corporate Identity*
- *Klar definierte Abläufe und Prozesse*
- *Gute Geschäftsbeziehungen zu Immobiliengesellschaften und Facility Managern*

Return on Investment

Der einzelne Franchisepartner muss die Möglichkeit erhalten mit wenig Kapital, Gewinn zu erwirtschaften. Die prägnanten Punkte der Mavox Winterdienst Idee sind:

1. Gratis Nutzung der Winterdienst-Software und App
2. Know How Übertragung
3. Schnelle Realisierung von Umsätzen durch bundesweite Beziehungen in die Immobilienwirtschaft
4. Wenig Personaleinsatz
5. Geringe Büro-, Logistik- und Lagerkosten
6. Hohe Margen auf Umsätze
7. Kleines Startkapital. Der Großteil der Anfangsinvestition nimmt die Miete der Schneeräumfahrzeuge ein
8. Effiziente und kostengünstige Abwicklung durch die App

Rechte & Pflichten beim Franchise



*Das ganze Geschäftsmodell beruht auf Franchise.
Die Mavox Winterdienst GmbH konzentriert sich auf den Aufbau und die Verbreitung des Geschäftsmodells und den Winterdienst in Hamburg und Umgebung. Das Betreiben der operativen Standorte im Rest der Bundesrepublik soll von Franchise-Vertragspartnern übernommen werden.
Es ist wichtig, dass zwischen Franchisegeber und -nehmer eine Symbiose entsteht. Eine klassische Win-Win-Situation soll dazu führen, dass wir stark gegenüber potentiellen Mitbewerbern werden und genug Substanz aufbauen können, um mögliche Gefahren und Risiken zu überwinden.*

Franchise-Partner

RECHTE

- Übernahme der fertiggestellten Niederlassungen; Gebietsschutz
- Das Recht die Marke, App und Software zu nutzen
- Kostengünstige Leasingmöglichkeiten für Schneeräumfahrzeuge
- Marketing, Werbung und kontinuierlicher Imageaufbau
- Umfassender Versicherungsschutz

PFLICHTEN

- Fristgerechte Bezahlung von Fees und Umsatzbeteiligung
- Verantwortung für die Einhaltung der Qualitätsstandards und Ausbildung der Mitarbeiter

Franchise-Geber

RECHTE

- Verfolgt das Hauptinteresse der Expansion, somit wird die Marke gestärkt
- Bekommt eine einmalige Franchise Fee für jede neu eröffnete Niederlassung
- Besitzt Copyrights, Patente und Namensrechte
- Ist Vertragspartner mit den Facility Managern
- Kann als Gläubiger auftreten, bei Miet- u. Kaufverträgen
- Genehmigt die Standorte

PFLICHTEN

- Muss die Expansion sicherstellen
- Stellt den Versicherungsschutz
- Macht die neuen Niederlassungen betriebsbereit
- Schult die Mitarbeiter, gibt sein Know How weiter
- Überprüft die Qualitätsstandards
- Entwickelt das Konzept, insbesondere die App, kontinuierlich weiter

Ihr Einstieg Gemeinsame Ziele

MAVOX
WINTERDIENST

Die Mavox Winterdienst GmbH konzentriert sich bewusst auf Dienstleistungen rund um den Winterdienst. Das was wir machen, können wir. Wir bieten eine zuverlässige und zu überprüfende Qualität.

Wir suchen Interessenten in ganz Deutschland, die unternehmerisch denken, pflichtbewusst handeln und mit uns zusammen im Franchising die Arbeit, die Marke, die Qualität und das Engagement teilen wollen.

Die Finanzierung baut auf Ihrem Eigenkapital auf, wird individuell ausgearbeitet und kann auch mit Leasing unterstützt werden.

Für jeden Partner wird in Zusammenarbeit mit dem Franchiseverantwortlichen eine individuelle Investitionsplanung mit Finanzierungslösung erarbeitet.



Die Investition

Sehen Sie hier ein Beispiel eines Investitionsbedarfs, für die Realisierung einer Mavox Winterdienst Niederlassung, 5 Smart Schneeräumfahrzeugen, an einem Standort mit Büro, Lager und Stellplätzen:

INVENTAR (PCs, Möbel, etc.):	5.000€
EINSTIEGSGEBÜHR FRANCHISE:	10.000€
(inkl. Starter Set: Marketingpaket, Winterausrüstung und einheitliche Bekleidung)	
MIETE SMART-MOBIL (3x):	12.000€

KAPITALBEDARF: 27.000€

Wenn Sie alle Eignungsverfahren durchlaufen haben, ein geeigneter Standort gefunden ist, die Finanzierung gesichert und die Führungsausbildung erfolgreich absolviert ist, dann wird der Franchisevertrag geschlossen.



Analyse des **potentiellen Franchisepartners**

LOI (**Interessenbekundung**)

Standorts**uche**

Finanzierung **berechnen und sicherstellen**

Unterzeichnung **Franchisevertrag**

Organisieren der **Schneeräumfahrzeuge**

Schulung der **Mitarbeiter vor Ort**

Protokollarische **Übergabe des Standorts**

Franchise - **Aufbauzeit**

- Der Franchiseinteressierte kann die Aufbauzeit stark beeinflussen. Eine Mavox Niederlassung kann bei einem schon bestehenden passenden Standort innerhalb weniger Wochen realisiert werden.
- Erfahrungsgemäss ist die Standortsuche der aufwendigste Punkt.
- Die Finanzierung ist meistens schnell entschieden, abgeklärt und geregelt.
- Ebenso die Eignung des Franchiseinteressierten.

MAVOX
WINTERDIENST

Eröffnung und Marketing