



AUST  
*Collezione di Italia*

Die Sicht des Franchisenehmers

## Der Fahrplan:

1. Unternehmensportrait „Aust“
2. Motivation Franchisepartnerin zu werden
3. Das Franchisekonzept
4. Erfahrungen aus Franchisenehmersicht

## Wer wir sind:

- 1 Eigentümer: Familienunternehmen
- 2 Kunden: Franchisenehmer und „Endkunde“
- 5 Prozent des Marktes: Nischenkonzept
- 31 Stores: in Deutschland und Österreich
- 47 Jahre: Erfahrung im stationären Handel
- 51 Wochen: Neuware
- 365 Tage: permanentes Sourcing

## Motivation anhand der Vita:

1993 Filialleitung (Hamburg)

1995 Gebietsverkaufsleitung (West)

1997 Franchisenehmerin (Jungfernstieg)

2009 Begleitung des Einkaufsteams

2012 Betreuung des ersten „neuen“ Franchisenehmers

2013 Schließung Jungfernstieg

2013 Einkaufs & Vertriebsleitung

# Die Systemvorteile:

Aust-Partnerschaft

Keine Warenfinanzierung (Liquidität)  
Kein Warenrisiko (Abschriften)  
Partnerschaft (gemeinsam statt einsam)  
Permanenter Warenaustausch  
Bekanntheitsgrad der Marke

Geringe Investitionskosten  
Höherer Grad an Selbst- bzw. Mitbestimmung  
Individueller Ladenbau  
Individuelle Betreuung  
Individuelle Sortimentssteuerung

V.S.

Eigene Boutique

Andere Franchisekonzepte

## Resümee einer FN nach Jahr 1:

### AUST-Franchising bietet:

1. Basis auf der man aufbauen kann & Fehler reduziert
2. Sparringspartner und viele Gleichgesinnte
3. Erhöhten Spaßfaktor & erhöhte Selbstbestimmung
4. Profitabilität ab Monat eins
5. Viele inhaltliche Anreize

### Jedoch, Unterschätzung:

1. der Wichtigkeit der Einarbeitung
2. des notwendigen (persönlichen) zeitlichen Invests
3. des „trotzdem“ benötigten Maßes an Disziplin
4. der Dauer der Anlaufphase (Stammkundenaufbau)
5. des Schulungsaufwandes (Lernphase)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit