

Schweiz – Deutschland - Österreich



unique people®

„creating relations“



Was ist unique people®

- unique people® ist eine Marke der unique people schweiz AG.
- Die unique people schweiz AG betreibt seit rund 7 Jahren in der Schweiz sehr erfolgreich ein Unternehmen spezialisiert auf die Selektion & Suche von Fach- und Führungskräften im Bereich Festanstellungen.
- Seit Anfangs 2006 wird die Marke unique people® im Schweizer Personaldienstleister-Markt positioniert.

Vision unique people®

- unique people® ist der qualitativ führende Personalberater/-vermittler, welcher nachhaltige Zufriedenheit und somit langfristige Partnerschaften (Kunden/KandidatenInnen) anstrebt.
- Qualität bringt nachhaltige Umsätze und sichert somit Ihren Unternehmenserfolg.
- Menschen, mit uns, durch uns, für uns, fühlen sich bei uns wohl und sollen von geschaffenen Mehrwerten profitieren.
- Der Mensch und seine Bedürfnisse steht immer im Mittelpunkt.

Marktsituation Personaldienstleistung

- Der Markt der Personaldienstleistungen entwickelt sich dynamisch
- Neue Dienstleistungsangebote etablieren sich
- Die private Arbeitsvermittlung ist neben dem staatlichen Angebot zugelassen (und die Akzeptanz ist gross, jedoch fehlt bei den Privaten oft das Know-how).
- Die Europäisierung und das Internet bedingt Anpassungen
- Namhafte ausländische Anbieter drängen auf den Markt
- Zunehmender Trend zum Outsourcing
- Ganzheitliches Angebot von Personaldienstleistungen

Marktinfo – Schweizer Franchiselandchaft

- Durchschnittliche Investitionssumme: CHF 220'000.-
- Durchschnittliche Eintrittsgebühr: CHF 27'500.-
(für Start up-Unterstützung)
- Anzahl Franchiseorganisationen 2001: 200 Systeme
(Beispiele: Mövenpick, Kuoni, Kieser Training, McDonald's)
- Durchschnittliche Anzahl Franchisepartner: 9 Franchisenehmer
(Ausnahmen: McDonald's über 100 Franchisenehmer)
- Anzahl Mitarbeiter pro Franchisebetrieb: 4,5 MA
- Jahres-Bruttoumsatz pro Franchisebetrieb: CHF 880'000.-

Was heisst Franchising?

- Kooperation – Geschäftsheirat (Dauerschuldverhältnis)
- Nutzbarmachung eines ganzen / teilweisen Geschäftskonzepts gegen Entgelt (Marken, Know-how, Beratung)
- Elemente von Kauf- oder Mietrecht, Auftragsrecht und Lizenzelementen
- Abgrenzung zu Alleinvertrieb, Lizenz, Agentur, Gesellschaft, Arbeitsvertrag

Warum Franchising?

- Weil geringere finanzielle Mittel aufgebracht werden müssen
- Weil für einen flächendeckenden, kompetenten Anbieter gute Entwicklungsmöglichkeiten bestehen
- Weil in der heutigen Neuverteilung gute Chancen zum Markteintritt bestehen
- Weil der gesamte deutschsprachige Raum wichtig und attraktiv ist
- Weil Schnelligkeit und Marktanteile wichtig für das Vertrauen ist
- Weil man im Alleingang an natürlichen Grenzen stösst
- Weil die örtliche Nähe zum Kunden wichtig ist

Warum Franchising mit unique people®?

- Weil **unique people®** durch Erfahrung und Kompetenz neue Perspektiven und Sicherheit bietet
- Weil **unique people®** eine expansive, klare Strategie verfolgt
- Weil **unique people®** sich als Branchenspezialist etabliert hat
- Weil **unique people®** Wissenstransfer bietet
- Weil **unique people®** ein einheitliches Leistungsangebot hat
- Weil **unique people®** ein umfassendes Know-how Paket bietet

Die Vorteile für Franchisenehmer

Franchisenehmer sind die Unternehmer vor Ort, die die Bedürfnisse und Belange ihres lokalen Marktes bestens kennen. Franchisenehmer erhalten/profitieren von:

- Professionelle Unterstützung
- Zentrale Schulung
- Vermeiden von Fehlern
- Know-how-Einkauf statt Eigenentwicklung

„All das, was zu erreichen normalerweise ein Unternehmerleben lang dauert, erhält der Franchisenehmer unmittelbar zum Start: die eingeführte Marke, das kondensierte Know-how für den Aufbau und die Führung des Unternehmens sowie das Wissen, was in schwierigen Situationen zu tun oder nicht zu tun ist.“

Ihre Vorteile als Franchiser von unique people®

Wir unterstützen Sie sowohl bei der Infrastruktur als auch bei allen geschäftlichen Fragen. Sie erhalten von uns beim Start:

- Know-how Paket und Marke unique people up
- Zentrale Branchensoftware / CMR (keine zusätzlichen Lizenzen)
- Einheitlicher Internetauftritt
- Geschäftsdrucksachen für rund ein Jahr
- Bürobeschriftung Innen und Aussen
- Schulung und laufende Unterstützung
- Einkaufsgenossenschaft für allfällige Internet-Jobaccounts

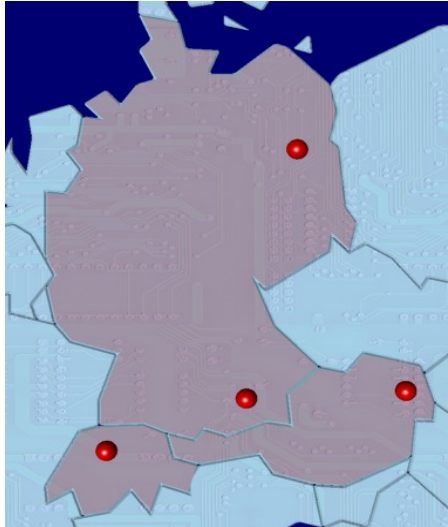
Know-how Paket und Marke unique people up

Das Know-how Paket beinhaltet folgende Leistungen:

- Kandidatenhandbuch
- Kundenhandbuch
- Telefonverkaufshandbuch
- CI/CD Handbuch
- Organisationshandbuch
- Benützung Internet-Datenbank (eigene E-Mail-Adresse etc.)

Gebietsbearbeitung unique people®

Mit Büros in:



- Deutschland
- Schweiz
- Österreich (2. Priorität)

Tätigkeitsfeld unique people®

Die Partner und Berater von unique people® sind zukünftig in folgenden Bereichen Spezialisten (nicht abschliessende Aufzählung):

- Finanzen, Controlling
- Marketing, PR, Werbung
- Banken, Versicherungen
- Automotive
- Telekom, IT, E-Business
- Tourismus, Gastronomie
- Medizin, Gesundheit
- Maschinen- und Metallindustrie
- Chemie, Pharma
- Medien, Grafische Industrie
- Transport, Logistik
- Technik, Industrie

Ziele bis Ende 2007



- Schweiz:
Anzahl Partner: 7
Durchschnittsumsatz p.a.: CHF 200'000.-



- Deutschland:
Anzahl Partner: 15
Durchschnittsumsatz p.a.: Euro 100'000.-



- Oesterreich:
Anzahl Partner: 2
Durchschnittsumsatz p.a.: Euro 100'000.-

Ziele bis Ende 2009



- Schweiz:
Anzahl Partner: 10
Durchschnittsumsatz p.a.: CHF 270'000.-

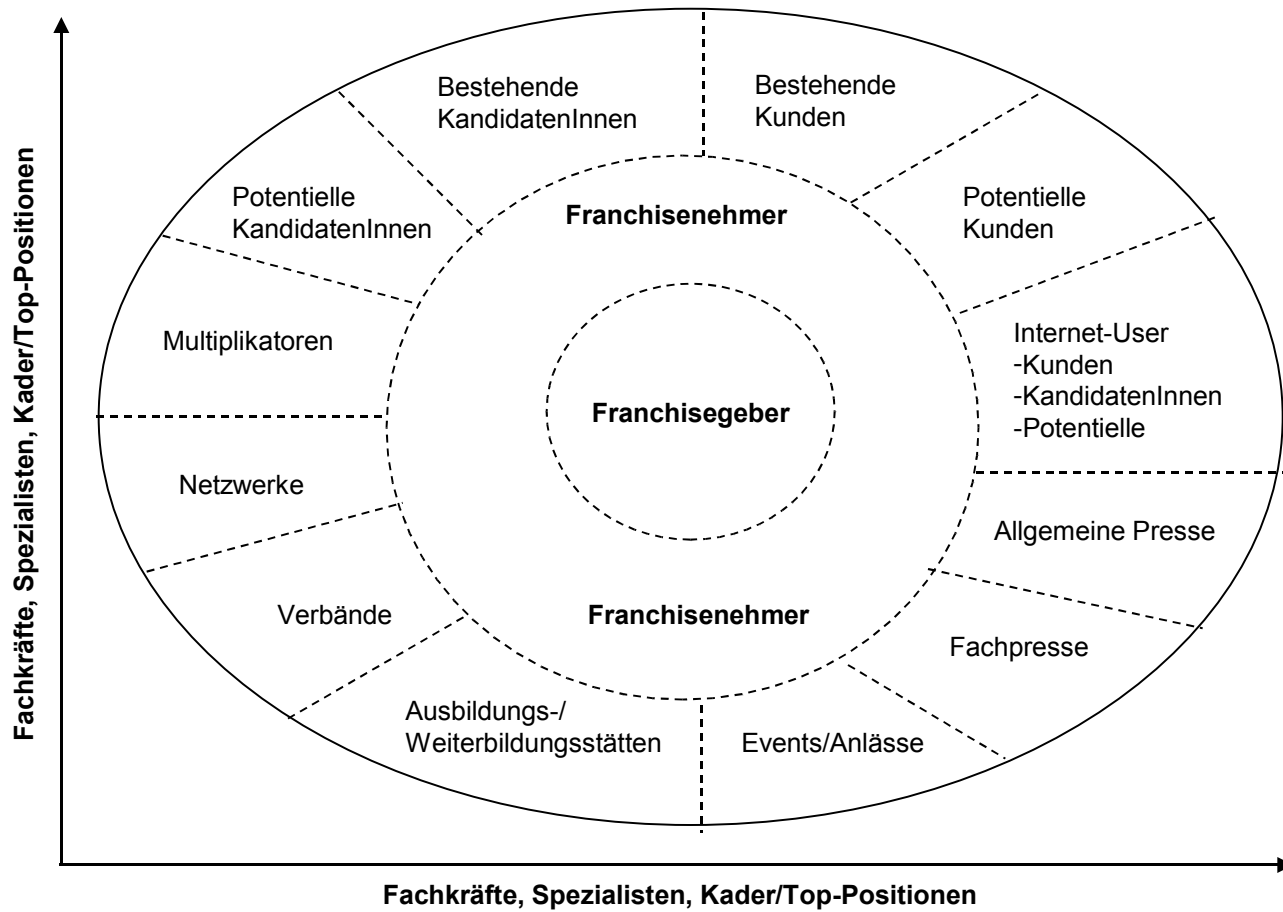


- Deutschland:
Anzahl Partner: 25
Durchschnittsumsatz p.a.: Euro 160'000.-



- Oesterreich:
Anzahl Partner: 5
Durchschnittsumsatz p.a.: Euro 160'000.-

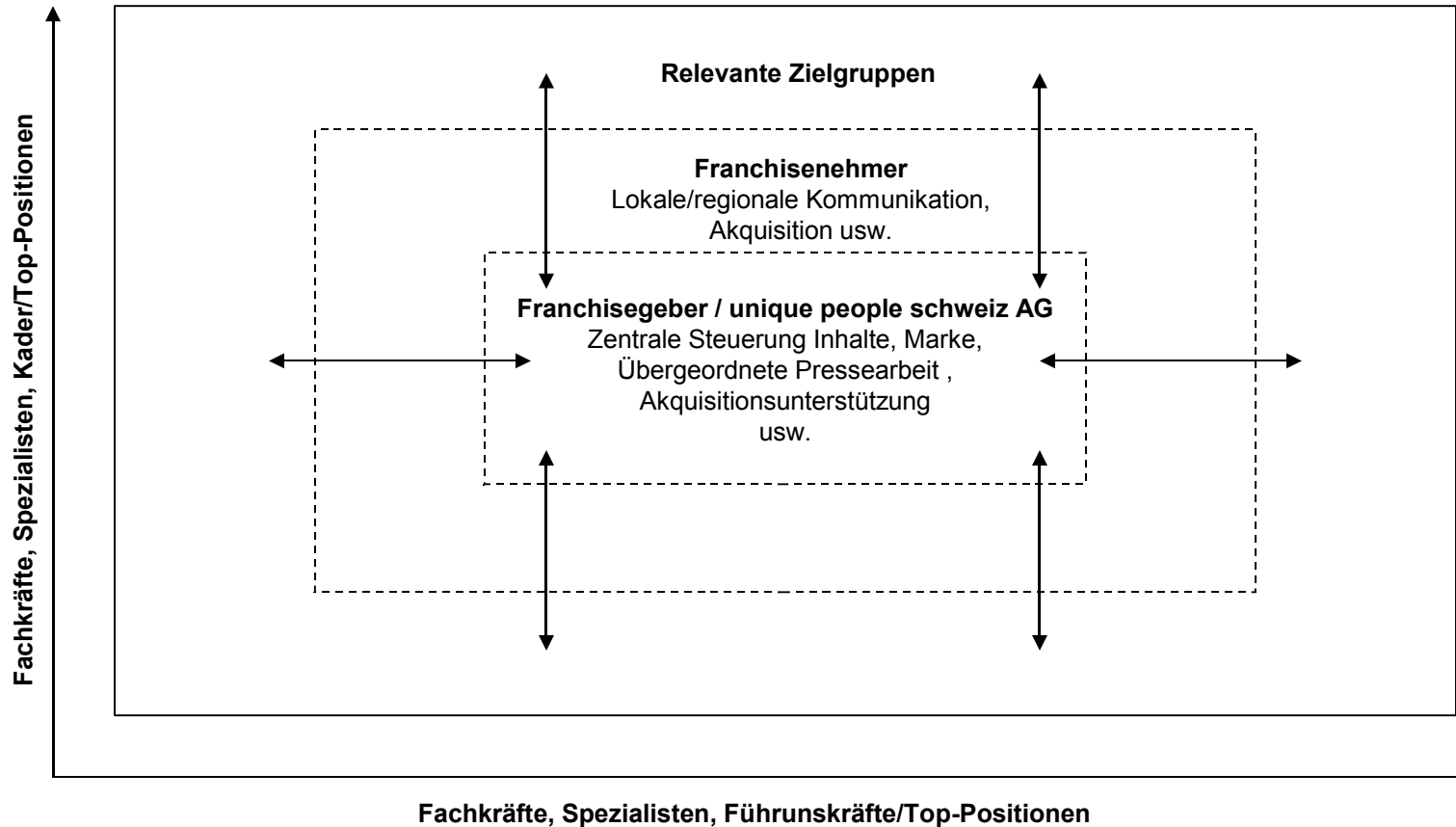
Zielgruppen unique people®



Organisation und Struktur unique people®

- Flächendeckende Struktur nach Hauptstandorten mit dem späteren Ausbau regionaler Geschäftsstellen
- Einheitliche Aufbauorganisation gemäss Marktanforderungen
- Standardisierte, einheitliche Regelungen, Abläufe und Ausrichtungen
- Einbindung der Konzerngegebenheiten

Kommunikations-Modell unique people®



Corporate Identity / Corporate Design

- Einheitliches CI/CD
- Von Anfang an ein Auftreten, eine Marketingkommunikation, eine Denkhaltung
- Standardisierte Briefe, Honorarrechnungen, Reporting, etc.

Ihr Ansprechpartner

Wir bitten Sie, sich bei Fragen, Unklarheiten oder Anregungen mit folgender Ansprechperson in Verbindung zu setzen

Martin Witt

unique people deutschland nord

Heidenkampsweg 45

D-20095 Hamburg

Fon +49 40 254 990 7999

Fax +49 40 254 990 791

mwt@uniquepeople.de

www.uniquepeople.de