

Hubo

Jij als Hubo ondernemer

Hubo is al sinds 1967 een begrip onder klussers en doe-het-zelvers. Maar de wereld verandert en Hubo ontwikkeld mee. Met een duidelijke visie. Toch is ondernemer zijn van Hubo eigen baas zijn. Met ondersteuning, kennis en ervaring én de voordelen van een sterke formule



Duidelijke toekomstvisie

In de huidige maatschappij zijn mensen steeds drukker, de wereld wordt onpersoonlijker, digitalisering gaat een steeds grotere rol spelen. Wonen en leven is daar nog altijd een onderdeel van. Onderhoud aan deze woon- en leefomgeving is noodzakelijk, maar iets waar menigeen niet meer warm voor loopt om dit zelf te doen. De huidige consument zoekt een totaaloplossing voor iedere klus, wil ontzorgt worden, maar wel vertrouwd en eerlijk.

2016 - UITBESTEDEN VAN KLUSSEN

3.4 miljoen gemiddelde waarde van +1000 euro

21% van de Nederlanders besteedt momenteel klussen uit, er wordt op korte termijn een groei naar 26% verwacht. Met name de doelgroepen ouderen (langer in je huis kunnen blijven wonen) en de starters op de woningmarkt (geen affiniteit, geen tijd geen zin in klussen) vallen op. Hubo ondernemers zijn in staat deze kans in de markt optimaal te benutten met de combinatie van een fysieke winkel, online ondersteuning en advies en montage aan huis.

DGN retail streeft de sterkste speler in de Nederlandse markt te zijn, gericht op samenwerking met zelfstandige ondernemers in de doe-het-zelf branche. Binnen de sector wordt specifiek in dit specialistische segment circa 600 miljoen consumentenomzet gerealiseerd.

DGN retail heeft zichzelf als doel gesteld binnen dit segment in 2020 gegroeid te zijn van momenteel 36% naar 50% marktaandeel.

VISIE

Zorgeloos wonen

MISSIE

Helpen creëren

9X ONTZORGEN

1. Persoonlijke service
2. Alles leverbaar
3. Alleen beter en best
4. Op maat
5. 3 M's: Meten, Maken en Monteren aan huis
6. Totaaloplossing voor iedere klus
7. Altijd dichtbij
8. Vakmanschap
9. Gegarandeerd goed



#Hubohelpt

Wat verwachten wij van jou?

Jij hebt de touwtjes in handen op het gebied van de commerciële kansen binnen de lokale markt, inkoop, personeelsbeleid, administratie en financiën. Dat betekent dat je niet alleen een doener bent, maar dat ook plannen en organiseren in je bloed zit.

Je hebt een eigen visie op het ondernemerschap, je weet waar je over enkele jaren wilt zijn binnen de Hubo-formule en ziet 101 kansen voor je lokale markt. Je bent flexibel, schrikt niet terug voor vernieuwing en hebt plezier in het coachen en aansturen van je team.

Vanzelfsprekend onderschrijf je de landelijke Hubo-formule, omdat je inziet dat één beleid en één gezicht naar buiten juist in jouw belang zijn. Er zijn 3 eigenschappen, die iedere Hubo ondernemer in huis moet hebben: je bent resultaatgericht, klantgericht en werkt graag samen. Aantoonbare affiniteit met de doe-het-zelf branche is uiteraard een belangrijke pré. Je beschikt over bedrijfseconomisch inzicht en hebt een opleiding op MBO- of HBO-niveau. Op basis van een aantal gesprekken met diverse personen van DGN retail zullen wij gezamenlijk bekijken of er een goede match is. Dat betekent dat wij beoordelen of je bij het geschetste profiel past en dat jij beoordeelt of Hubo past bij jouw ambities. Als onderdeel van dit traject kan een assessment aan de orde zijn.

Financieel perspectief

Om een Hubo-winkel te kunnen exploiteren, is het noodzakelijk om te beschikken over voldoende financiële middelen. Als vuistregel geldt dat je 30% van de totale investering (activa en passiva) zelf kunt financieren. Het ontbrekende vermogen kun je veelal lenen via een bankinstelling.

In het voorbereidingstraject stellen we samen met jou en één van onze partners een financieringsopzet voor de bank op en dient er een vestigingsplaatsonderzoek gedaan te worden. Om je aan te sluiten bij Euretco B.V. en de Hubo-formule betaal je een eenmalige entreefee en vervolgens een jaarlijkse bijdrage. De jaarlijkse bijdrage aan Hubo bestaat uit een franchisefee en een marketingbijdrage die gebaseerd is op verkoopomzet exclusief BTW. De franchisefee is gebaseerd op een zogenaamd degressief stelsel, oftewel hoe hoger je omzet des te lager is de procentuele bijdrage. Deze fee-staffel start bij 4,5%, en loopt tot 2%. Echter is dit zoals gezegd uiteindelijk afhankelijk van je omzetsniveau.

DE MERKTOON VAN HUBO

- Betrokken
- Energiegevend
- Toegankelijk
- Vertrouwd
- Vakmanschap
- Passie
- Humor





Wat kun je van ons verwachten?

Ondernemen bij Hubo betekent voor jou een dynamische wisselwerking tussen het lokale ondernemerschap enerzijds en het werken binnen een sterke retailformule anderzijds. Omdat meerdere formuleonderdelen geregeld worden bij DGN retail, heb je, als ondernemer, je handen zo veel mogelijk vrij voor het managen van je eigen winkel(s) en natuurlijk voor de consument. Het is ons immers veel waard om van elke winkel een succes te maken en dit zo te houden!

Marketing en Formule

Het marketing- en formuleteam is continu bezig met het ontwikkelen en het optimaal inzetten van de gehele marketingmix. Hierbij moet gedacht worden aan aansprekende campagnes, online acties en een (huis-aan-huis) folder. Uiteraard dienen alle marketingcampagnes concrete doelstellingen, zoals branding, vergroting loyaliteit, online vindbaarheid en zichtbaarheid, maar vooral ligt de focus op traffic genereren naar de winkels, want daar moet de verkoop uiteindelijk plaatsvinden! Ook het verder ontwikkelen van de formule is een belangrijke taak van deze afdeling.

Retailmanagement

De afdeling retailmanagement is de directe schakel tussen DGN retail en de Hubo-ondernemers. Retailmanagers zijn uiteraard meer in de winkels dan op het kantoor om de ondernemers alle (bedrijfsmatige) ondersteuning, die zij nodig hebben, te bieden. Hierbij wordt gestuurd op financieel perspectief met als doel het rendement in de winkels te verhogen.

Inkoop

Inkoop is verantwoordelijk voor het efficiënt en effectief samenstellen en inkopen van attractieve producten en collecties tegen de meest gunstige inkoopcondities en marges voor de ondernemers. Hieruit worden complete schappenplannen samengesteld in verschillende formaten, geschikt voor iedere Hubo. Daarnaast wordt samenwerking gezocht met leveranciers voor commerciële campagnes.

HEEL HUBO HELPT

Leveranciers helpen DGN retail

Stuks levering, exclusiviteit, fijnmazige distributie, voorraad houden, databeheer, marketing, displays en fulfilment

DGN retail helpt ondernemers

Formulemanagement, inkoop, marketing, financieel, ICT, omnichannel, academy, HRM en montagepoule

Ondernemers helpen consumenten

Naar behoefte advies en montage aan huis, abonnement, garantie, instructie en onderhoud



Van intake tot opening

Vanaf het moment dat je aangeeft interesse te hebben om je bij de Hubo-formule aan te sluiten, dienen er enkele stappen genomen te worden.

- Fase 1: Screening en intakegesprek
- Fase 2: Vervolggesprekken met de acquisitiemanager
- Fase 3: Ontmoeting DGN retail-directie
- Fase 4: Go/No go en intentie
- Fase 5: Locatie- en vestigingsplaatsonderzoek
- Fase 6: Aanvraag financiering
- Fase 7: Huren/kopen pand
- Fase 8: Inschakeling retailmanagement team DGN retail

Bovenstaande stappen zullen met de acquisitiemanager worden genomen; tijdens het gehele proces is hij je contactpersoon. Gedurende het proces worden steeds meer mensen ingeschakeld.

Een gedegen voorbereiding is een must!

Samen met de acquisitiemanager loop je het gehele proces door. Hij zal je samen met het team van DGN retail helpen met het maken van beslissingen op het gebied van het businessplan, de financiering, het zoeken van een geschikte locatie, het zoeken naar een geschikt stageadres binnen de Hubo-groep (om alles te leren over de formule), het opstellen van prognoses, het budgetteren van je inkoop, het bepalen van de assortimenten, het maken van het lokale marketingplan, enzovoort.

Naast je aansluiting bij de doe-het-zelfformule Hubo is moederbedrijf Euretco B.V. (met 3.500 aangesloten winkels in Nederland) een organisatie, die zorgt voor extra toegevoegde waarde op het gebied van centrale betalingen, benchmarks, etc.



In het kort:

Activiteit

Hubo is de vertrouwde doe-het-zelf speciaalzaak en biedt perfectie op maat. Alle Hubo winkels worden geleid door zelfstandige onder-nemers. Ze staan samen met hun team garant voor vakmanschap, persoonlijke aandacht en professionaliteit.

Werkt met ondernemers sinds 1967

Voortraject Financieringsopzet: eenmalig € 1500,-

Vestigingsplaatsonderzoek Eenmalig € 1500,-

DGN retail/HUBO organisatie

Franchisefee degressief:

jaarlijks 4,5% tot 2% van de omzet exclusief BTW

Marketingbijdrage:

2,5% over de omzet exclusief BTW

Bij deelname aan centrale facturatie:

€ 5.000,- + 1% over de afname bij contractleveranciers

Kick back bonus

jaarlijks gemiddeld 6% (indicatief) over de inkoop bij contractleveranciers

Betalingskorting leveranciers

gemiddeld 3% binnen 10 dagen

Totale investering

afhankelijk van de locatie

Benodigd eigen vermogen

30% van het totaal te investeren vermogen

Gemiddelde omzet per vestiging

Hubo € 500.000 - € 1.000.000,

Hubo XL € 700.000 - € 2.000.000

Bruto vloeroppervlak:

Hubo 500-1000 m²

Hubo XL vanaf 1500 m²

Type samenwerking

Franchise

Locatie omschrijving A2, B1, Perifeer

Verzorgingsgebied Hubo 5 - 10 min reistijd.

Inkoop centrale inkoop

Succesvol ondernemen doe je dus samen met Hubo!

- Uniforme en consistente winkelformule
- Een sterk gecentraliseerde inkoop om de beste condities te verkrijgen
- Een efficiënte backoffice
- Succesvolle retailers die nadrukkelijk aanwezig zijn binnen hun markt
- Een hoog kennisniveau binnen alle geledingen
- Volledig geïntegreerde communicatie- en multimediacampagnes

Meer informatie?

Ruud Morien

Euretco B.V.

Koninginneweg 1

3871 JZ Hoevelaken

Telefoon: +31 (0)33 253 23 80

E-mail: r.morien@euretco.com