


Nächste Station: Franchise-Unternehmer.

Selbstständig mit Ihrem eigenen ServiceStore.

Werden
Sie Teil der
Erfolgs-
geschichte





**Bilden Sie
Ihr eigenes
Team**



**„Wir geben Ihnen
das Konzept –
Sie füllen es mit
Leben.“**

Martina Köppl
Leiterin ServiceStore
bei DB Station&Service AG

Jetzt in die Selbstständigkeit starten – mit ServiceStore DB.

Sie wollen sich selbstständig machen und die Früchte Ihrer Arbeit ernten? Dann wird Sie das Konzept von ServiceStore DB interessieren. Um sich heute eine Selbstständigkeit aufzubauen und erfolgreich zu sein, braucht man eine zündende Geschäftsidee, einen optimalen Standort und das richtige Angebot.

ServiceStore-Franchising ist ein modernes Geschäftsmodell, das Ihnen den Weg in die Selbstständigkeit erleichtert. Wenn Sie sich für Franchising mit einem ServiceStore entscheiden, profitieren Sie von einem durchdachten und erprobten Konzept, dem Standort Bahnhof und dem hohen Bekanntheitsgrad der Marke DB.

Das Geschäftsmodell – unser Konzept für Ihren Erfolg.

Das Konzept von ServiceStore DB wurde speziell für kleine und mittelgroße Bahnhöfe entwickelt. Aber auch Regional- und S-Bahnhöfe in Großstädten sind ideale Standorte. Eben überall dort, wo Menschen täglich unterwegs sind. Mit einem Sortiment für die Reise und den täglichen Bedarf richten sich die ServiceStores an Pendler, Reisende und Anwohner im Umfeld des Bahnhofs. Allen Kunden gemeinsam ist eins besonders wichtig: Schnell und unkompliziert muss alles gehen. Und genau hier setzen die ServiceStores mit ihren erweiterten Öffnungszeiten und ihrem bedarfsorientierten Angebot an – die Fahrkarte* für die nächste

Reise, das ofenfrische Croissant oder das frisch belegte Brötchen zum Frühstück, die Zeitung und der Kaffee für die Fahrt zur Arbeit oder der kleine Snack zum Mittagessen.

Damit setzt das Konzept auf den nachhaltig wachsenden Convenience-Markt. Denn Produkte zum sofortigen Verzehr und schnelle, bequeme Einkäufe werden bei unseren mobilen Kunden immer stärker nachgefragt.

Unsere rund 45.000 Kunden täglich belegen diesen Trend.

*standortabhängig



**Foodservice -
Angebot
der Zukunft**

Mit diesem Angebot stellen Sie jeden Kunden zufrieden.



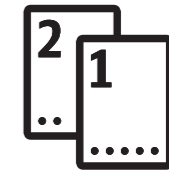
Kalte Getränke



Heißgetränke



Presseangebote



Fahrkarten



Backwaren



Süßwaren



E-Loading



Eis



Tabakwaren

Die drei Säulen des ServiceStore-Konzepts.

Service

Guter Service ist bei uns eine Selbstverständlichkeit. Da wir das Wort „Service“ im Namen tragen, legen wir besonderen Wert auf eine freundliche und hilfsbereite Bedienung unserer Kunden und eine kompetente Beratung beim Fahrkartenverkauf*.



Öffnungszeiten

Service heißt bei uns auch, jederzeit verfügbar zu sein. Deshalb profitieren unsere Kunden von den langen, kundenfreundlichen Öffnungszeiten, die flexibel und individuell an örtliche Gegebenheiten angepasst werden können.



Erlebbare Frische

Was die ServiceStores auszeichnet und viele Kunden immer wieder zu uns zurückkehren lässt, ist unser mehrmals täglich vor Ort zubereitetes Angebot an leckeren, ofenfrischen Backwaren und kleinen Snacks.



* standortabhängig

Der ServiceStore – flexibel und nah am Kunden.

Ob im Bahnhof, vor dem Bahnhof oder auf dem Bahnsteig – mit variablen Standortlösungen ist eine Platzierung im direkten Kundenlauf sicher. Auch die Größe der ServiceStores ist flexibel: Kompakt-, Standard- und XL-Format variieren zwischen 20 und 200 m². Format und Standort der ServiceStores hängen dabei von den Gegebenheiten

vor Ort und vom Kundenpotenzial ab. Eins jedoch haben alle ServiceStores gemeinsam: Sie sind ganz nah am Kunden. Denn schon wenige Meter entscheiden manchmal über den Erfolg.

ServiceStore DB – nah am Kunden, nah am Erfolg!



ServiceStore Berlin Nöldnerplatz, Berlin
Kompakt-Format mit rund 27 m²



ServiceStore Horrem, Nordrhein-Westfalen
Standard-Format mit ca. 65 m²



ServiceStore Böblingen, Baden-Württemberg
XL-Format mit rund 115 m²



ServiceStore Delmenhorst, Niedersachsen
XL-Format mit ca. 130 m²

System Franchise – ein Geben und Nehmen.

Mit unserem Franchisekonzept ServiceStore DB bieten wir Ihnen eine zukunftsorientierte Partnerschaft und ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Dank unserer Systemleistungen wie dem modernen Ladenbaukonzept, einem definierten Dienstleistungs- und Handelswarensortiment und unserer Unterstützung bei der Standortrealisierung können Sie sich als Franchisepartner von Anfang an ganz auf Ihr Geschäft und Ihre Kunden konzentrieren. In unserer ServiceStore Akademie werden Sie durch Schulungen in Theorie und Praxis optimal auf die Aufgaben in Ihrem ServiceStore vorbereitet. Mit unseren Partner-Betreuern haben Sie stets einen persönlichen Ansprechpartner, der Ihnen jederzeit mit kompetenter Beratung und Unterstützung zur Seite steht.

Wir geben Ihnen ein erfolgreiches Konzept und Sie füllen es mit Leben. Ihr Erfolg liegt in Ihren Händen!

ServiceStore DB bietet Ihnen zwei Möglichkeiten des Einstiegs:

Einzel-Franchise:

Interessenten, die einen einzelnen ServiceStore eröffnen möchten, bieten wir die Vergabe eines Einzel-Franchise an. Die Eröffnung oder Übernahme weiterer ServiceStores ist möglich.

Multi-Franchise:

Mit einem Multi-Franchise ermöglichen wir Unternehmern mit hoher Investitionsbereitschaft, mehrere ServiceStores in einem so genannten „Standort-Paket“ zu übernehmen, das nach regionalen und wirtschaftlichen Aspekten zusammengestellt wird.

Wachstum bestätigt den Erfolg:

1997 wurde der erste ServiceStore eröffnet. 2001 wurde der Betrieb auf Franchising umgestellt. Das kontinuierliche Wachstum bestätigt den Erfolg des Geschäftskonzepts. Derzeit betreiben rund 55 Franchisepartner mehr als 120 ServiceStores.

Mit System in die Selbstständigkeit – das könnte Ihre Erfolgsstory werden.



Herbert Reiter (53 Jahre)
Franchisepartner seit 2007

Viele ehrgeizige Menschen haben den Schritt ins Unternehmen Franchise mit einem ServiceStore gewagt und Erfolgsgeschichte geschrieben. Einer von ihnen ist unser Franchisepartner Herbert Reiter. Im November 2007 übernahm er den ServiceStore im Dürener Bahnhof – als Quereinsteiger, denn der 50-jährige gelernte Straßenbaumeister und Vater von

drei Kindern hatte bis dahin mit dem Handel wenig zu tun. Aber er war von dem Konzept und dem Potenzial des Standortes überzeugt. Mit seiner Frau und sieben Mitarbeitern betreibt er den Store heute. Mit seinem Angebot und seiner ausgeprägten Kundenorientierung lebt er das ServiceStore-Konzept und dessen Philosophie. Die Kunden werden immer freundlich empfangen und zuvorkommend bedient. Das sorgt für nachhaltige Kundenbindung.



Matthias Walther (45 Jahre)
Franchisepartner seit 2005

Der 45-jährige Bäckermeister Matthias Walther, Vater von zwei Kindern, betreibt seit Januar 2005 einen ServiceStore im Bahnhof Dresden Mitte. Zu seinem Team gehören sieben Mitarbeiter. Zu den beliebtesten Sortimenten gehören Getränke, Zeitungen und Zigaretten, vor allem aber seine frischen und köstlichen Backwaren.

Zu Beginn stand er Franchising eher skeptisch gegenüber. Denn das bedeutete für ihn immer, nicht den Freiraum zu haben, den man sich als Unternehmer wünscht. Doch das ServiceStore-Konzept, der Standort und das Sortiment haben ihn überzeugt. Der Kundenzuspruch und der Erfolg bestätigen ihm täglich, sich richtig entschieden zu haben.

Werden Sie Teil des Erfolgs.

Was so gut funktioniert, macht von sich reden – ServiceStore ist Voll-Mitglied im Deutschen Franchise Verband e.V. (DFV) und unterzieht sich alle drei Jahre einem System-Check. Im Rahmen des System-Checks werden der Franchise-Vertrag und das Franchise-Handbuch juristisch geprüft und eine Franchisepartner-Zufriedenheitsbefragung durchgeführt. So findet regelmäßig eine Überprüfung der Leistungen des Systems statt.



MITGLIED IM
DFV
DEUTSCHER
FRANCHISE
VERBAND E.V.

Das sollten Sie mitbringen – das Franchisepartner-Profil.

Wir suchen für die ServiceStores echte Unternehmerpersönlichkeiten, die sich für das Konzept begeistern können und die Spaß am Umgang mit Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen haben.

Eine große verkäuferische Begabung, kaufmännische Kenntnisse, ein Gespür für eine hohe Produktqualität sowie ein ausgeprägtes Hygiene- und Sauberkeitsempfinden sind wichtige Voraussetzungen für Ihre Reise in die berufliche Zukunft mit uns. Neben den finanziellen Mitteln für eine Selbstständigkeit erwarten wir von Ihnen Erfahrung in Personalführung, Teamgeist und die Bereitschaft, jederzeit die Standards des Franchisegebers zu erfüllen, sowie Interesse an der Ausweitung Ihrer Geschäftsaktivitäten durch Übernahme weiterer Standorte.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann lernen Sie die Welt von ServiceStore DB näher kennen und nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

DB InfraGO AG
Franchisemanagement
Europaplatz 1
10557 Berlin
E-Mail: franchise.servicestoredb@deutschebahn.com

Informationen zum Konzept finden Sie auch im Internet auf www.servicestoredb.de.



Impressum

Herausgeber
DB InfraGO AG
Franchisemanagement (I.ISC 5)
Europaplatz 1
10557 Berlin

Änderungen vorbehalten Einzelangaben
ohne Gewähr
Stand: Januar 2024

Fotonachweise:
Titel, S. 2, 4, 5, 6: DB AG/Martin Moritz S.
3 DB AG/Pablo Castagnola
S. 4: DB AG/Thomas Kierok
S. 7: DB AG/Bert Bostelmann

www.servicestoredb.de