Van intake tot opening

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

Fase 1: Screening en intakegesprek
Fase 2: Vervolggesprekken met de acquisitiemanager
Fase 3: Ontmoeting Hubo-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 Hubo

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 Hubo 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 Hubo (om alles te leren over de formule), het opstellen van prognoses, het budgetteren van je inkopen, het bepalen van de assortimenten, het maken van het lokale marketingplan, enzovoort.

Naast je aansluiting bij de doe-het-zelfformule Hubo is moederbedrijf EK Netherlands (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 ondernemers. Ze staan samen met hun team garant voor vakmanschap, persoonlijke aandacht en professionaliteit.
Werkt met ondernemers sinds 1967
Voortraject Basis financiering: 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 contract-leveranciers

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
500-1450 m^2 € 500.000 - € 1.000.000,
vanaf 1450 m^2 € 700.000 - € 2.000.000
Type samenwerking Franchise
Locatie omschrijving A2, B1, Perifeer
Verzorgingsgebied Hubo 5 - 10 min reistijd.
Inkoop centrale inkoop
Webshop: mogelijk bij voorraadadministratie

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?

Office Management DGN retail
EK Netherlands
Koninginneweg 1
3871 JZ Hoevelaken
Telefoon: +31 (0)33 253 23 80
E-mail: officemanagement@dgnretail.nl

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.

21% van de Nederlanders besteedt momenteel klussen uit, er wordt een groei naar 26% verwacht. Met name de doelgroepen ouderen (langer zelfstandig 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 ernaar de sterkste speler in de Nederlandse markt te zijn, gericht op samenwerking met zelfstandige ondernemers in de doe-het-zelf branche.

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

Versie 2 mei 2020

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

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 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 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 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 EK Netherlands en de Hubo-formule betaal je 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 omzetniveau.

De merktoon van Hubo

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

Wat kun je van ons verwachten?

Ondernemen bij Hubo betekent 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. Denk hierbij aan campagnes, online acties en een (huis-aan-huis) folder. Iedere campagne kent eigen doelstellingen, zo draagt de ene campagne bij aan de branding en ligt bij een andere campagne de nadruk op loyaliteit, Traffic naar de winkel is altijd een belangrijk punt binnen een campagne. 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 meer in de winkels dan op het kantoor. Zij bieden de ondernemers alle (bedrijfsmatige) ondersteuning die nodig is. 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. Onderdeel daarvan zijn de verschillende eigen assortimenten, zowel selectief als exclusief.
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