


WELCOME FRANCHISE

HiFi Klubben

WELCOME LISTENERS



WERDEN
SIE AUCH EIN
HIFI KLUBBEN-
UNTERNEHMER

WELCOME FRANCHISE

Wenn Sie eine Faszination für guten Klang und eine unbegrenzte Liebe zur Musik mit Unternehmertum verbinden möchten, dann ist HiFi Klubben der nächste logische Schritt in Ihrer Karriere.

HiFi Klubben verfügt über fast 100 Geschäfte und ist damit Europas größter unabhängiger Einzelhändler für hochwertige Audio- und Videogeräte. Mit einer erfolgreichen 40-jährigen Geschichte und einem positiven Ausblick auf die Zukunft lade ich Sie ein, sich unserer Mission anzuschließen: **Moving People Through Great Sound.**

Unsere professionelle deutsche Niederlassung in Hamburg unterstützt Sie mit Wissen, Schulung, Buchhaltung, Produkten und Marketing in enger Zusammenarbeit mit unserem dänischen Headquarter. So können Sie sich auf das konzentrieren, was Sie gut können: Geschäfte machen. Unser Ziel ist es, die derzeitige Organisation von 8 Filialen und einem Webshop auf ein landesweites Netzwerk von 25 bis 30 physischen Filialen in Deutschland auszudehnen.

Ich freue mich darauf, mit Ihnen ein neues Abenteuer zu beginnen! Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass es nichts Schöneres gibt, als den ganzen Tag an dem Wichtigsten zu arbeiten: unseren Kunden!

Lesen Sie diese Franchise-Broschüre, besuchen Sie unsere Website und kontaktieren Sie mich, wenn Sie interessiert sind. Ich werde alle Ihre Fragen gerne beantworten.

Oliver Schroll
Geschäftsführer
HiFi Klubben Deutschland



MISSION & VISION

Bei HiFi Klubben wissen wir nichts über Kühlschränke, Haartrockner oder Friteusen! Aber wir wissen alles über guten Sound! Die HiFi Klubben DNA wird von einer Reihe von Grundwerten bestimmt: leidenschaftlicher Wahnsinn, Humor, Liebe zur Musik, Kompetenz und ein sehr starkes Wir-Gefühl. Das Ergebnis ist das, was wir die „HiFi Klubben Experience“ nennen, bei der der Kunde immer die Nummer eins ist – wir wollen keine Kunden, sondern Fans!

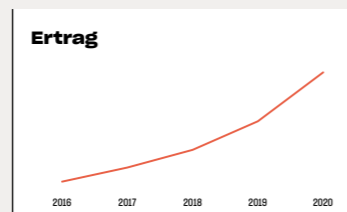
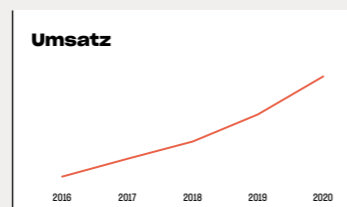
Der große (kostenlose) HiFi Klubben-Kundenclub besteht aus gleichgesinnten Musikliebhabern, die unsere Vision unterstützen: HiFi Klubben ist der bevorzugte Anbieter von gutem Sound für jeden Musikliebhaber, der nur ein bisschen mehr als ein Einwegprodukt sucht.

Das ursprünglich dänische HiFi Klubben wurde 1980 gegründet und verfügt derzeit über fast 100 Geschäfte in Skandinavien, den Niederlanden und Deutschland. Die acht Filialen in Deutschland werden vom deutschen Headquarter unterstützt, einschließlich einer Finanzabteilung.

In den letzten Jahren wurden große Anstrengungen unternommen, um eine echte **„Omni-Channel“**-Strategie umzusetzen – mit nachweisbarem Erfolg. Die gegenseitige Befruchtung zwischen physischen Geschäften und dem HiFi Klubben-Webshop trägt zweifellos Früchte. Die Filialen profitieren von der Zuordnung von Online-Umsatz und Marge zum jeweiligen Einzugsgebiet.

Als Franchisenehmer bei HiFi Klubben verwalten Sie Ihr eigenes Geschäft im Rahmen des erfolgreichen HiFi Klubben-Konzepts. Mit einer preisgekrönten Produktpalette bedienen Sie die Kundschaft, die aus Musikliebhabern besteht, die nach dem besten Sound suchen – für jedes Budget.

Unsere Expansion garantiert einen gesunden Geschäftsbetrieb und die Unterstützung durch die Zentrale stellt sicher, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: **Die Kunden.**



**EINE
GESUNDE UND
ERFOLGREICHE
FORMEL**

HIFI KLUBBEN IST BEREIT, IHNEN ZU HELFEN

Wenn Ihnen das Unternehmertum im Blut liegt und Sie auch Musik und guten Sound bevorzugen, ist es die richtige Wahl, Franchisenehmer bei HiFi Klubben zu werden. Um Ihr eigenes Geschäft zum Erfolg zu führen, müssen Sie Ihre Mitarbeiter schulen und motivieren und selbst die Führung übernehmen: "Mit gutem Beispiel vorangehen". Das funktioniert nur, wenn Sie nicht mit administrativer Arbeit begraben sind und deshalb die HiFi Klubben-Organisation so viel wie möglich für Sie übernimmt. Auf diese Weise können Sie sich auf die Dinge konzentrieren, die wirklich wichtig sind, um aus Ihrem eigenen Geschäft ein erfolgreiches und profitables Business zu machen.



- 1** Markantes Shopdesign nach dem HiFi Klubben "Show Room"-Konzept
- 2** Zentral kontrollierter Einkauf von ausschließlich Qualitätsmarken mit sehr gesunden Margen und Traffic-Treibern
- 3** Interne Schulungen in unseren bestehenden Filialen und E-Learning durch unsere eigene "HiFi Academy"
- 4** Lokales deutsches Ländermanagement für betriebswirtschaftliche Unterstützung
- 5** Zentral verwaltetes Online- und Offline-Marketing durch unsere eigene Marketingabteilung in Dänemark
- 6** Ein deutscher Webshop mit Umsatz für Ihr eigenes Geschäft basierend auf dem Einzugsgebiet: wirklich Omnichannel!
- 7** Zentralisierte Buchhaltung, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Sie können: Geschäfte machen!
- 8** Exklusive Eigenmarke: Argon Audio



ZURÜCK ZU UNSEREN PRINZIPIEN

Die Welt hat sich in den letzten 40 Jahren rasant verändert – genau wie HiFi Klubben, das die Leidenschaft der Vergangenheit und die kommerzielle Realität von heute in Einklang bringen musste. Heute konzentrieren wir uns wieder auf guten Klang und Gänsehaut.



Der Gründer von HiFi Klubben, Peter Lyngdorf, ist auch 2021 eng in das Unternehmen eingebunden.

Peter Lyngdorf begann mit HiFi Klubben, weil er guten Sound liebt und möchte, dass mehr Menschen ihn erleben. Aber in den letzten 40 Jahren haben sich die Dinge so schnell entwickelt, dass es manchmal ziemlich schwierig war, auf dem richtigen Weg zu bleiben. Wir haben auch andere Dinge getan, manchmal mit Erfolg, manchmal nicht. Ein Beispiel für Letzteres war der CEO, den wir Ende der neunziger Jahre eingestellt haben. Er wollte HiFi Klubben zu einer Lifestyle-Marke machen. Wir wurden hauptsächlich angewiesen, nicht mit Begeisterung mit Kunden zu sprechen. Einige unserer besten Know How Träger wurden gefeuert. Der leitende Produktmanager Jens Holst Larsen und der Einkaufsmanager Tonny Høholt Kaspersen stellten fest, dass sie sich für dieselbe Stelle beworben haben; Klaus Phillipsen, der derzeit Vorstandsvorsitzender ist, hatte es so satt, und wollte sich einen Job in der Logistikbranche suchen. Aber das war damals! Zum Glück sind sie geblieben und die drei arbeiten jetzt seit 100 Jahren bei HiFi Klubben! Und ihre Geschichte ist nicht einzigartig. Weil die Prinzipien, die unsere Kunden bei uns gehalten haben, auch dafür sorgen, dass unsere Mitarbeiter bleiben.

Komprimierter Sound, Flachbildschirme und Party-Lautsprecher

Es gab aber auch Trends, auf denen HiFi Klubben stand. Unser größter Erfolg in den 2000er Jahren war, dass wir als einer der ersten in der HiFi-Branche die Möglichkeiten von MP3 und komprimiertem Sound erkannten. Wir mussten sicherstellen, dass alle aufgenommenen Musikstücke so gut wie möglich klangen, egal ob jemand MP3s streamt oder Vinyl hört. Einige Jahre später haben wir einen exklusiven Vertrag mit Sonos geschlossen.

HiFi Klubben war auch sehr schnell mit Flachbildschirmen für den privaten Gebrauch, und in den letzten 5 bis 6 Jahren haben wir gesehen, dass eingebaute Lautsprecher immer beliebter wurden. Wir haben den Trend gesehen – und das ist eine unserer Stärken. Bei HiFi Klubben sehen wir, in welche Richtung sich der Markt bewegt. Seit einiger Zeit arbeiten wir mit dem dänischen Lautsprecherhersteller SOUNDBOKS zusammen, der für seine drahtlosen Party-Lautsprecher bekannt ist. In der Zwischenzeit gehen viele unserer Kunden mit einem SOUNDBOKS unter dem Arm nach Hause! Das liegt daran, dass unsere Mitarbeiter einen guten Klang lieben, weil sie ihre Begeisterung vermitteln und verstehen können, was unsere Kunden wollen.

Die versteckte Abteilung

Bei HiFi Klubben wollen wir nicht nur unsere Begeisterung für guten Sound teilen, sondern auch unsere Kunden gut behandeln. Und so haben wir auch eine Qualitätskontroll- und Serviceabteilung – die QC-Abteilung. Dies ist eine wichtige Qualitätsgarantie für unsere Kunden, wenn sie Probleme mit einem Produkt haben. Viele andere Geschäfte senden Reparaturen an ein Servicezentrum. Da wir jedoch einer der größten Händler in Skandinavien sind und



"Bad Sound Kills Good Music" ist der beliebteste Marketing-Slogan von HiFi Klubben, der auf vielfältige Weise verwendet wird.

eng mit den meisten Lieferanten zusammenarbeiten, ist es sinnvoll, eine eigene QC-Abteilung zu haben. Wir kennen die Produkte in- und auswendig, weil wir guten Klang lieben, aber auch weil wir unseren Lieferanten oft bei der Produktverbesserung helfen. Für unsere Kunden ist es ein großer Vorteil, dass wir mit unseren Lieferanten wachsen und uns gegenseitig helfen, uns zu verbessern. Wenn Sie noch nie von unserer Qualitätskontrolle gehört haben, liegt dies daran, dass wir die meisten Probleme beheben, bevor die Produkte unser Geschäft und Ihr Zuhause erreichen.

Enge Zusammenarbeit mit Herstellern

Die enge Zusammenarbeit mit unseren Hauptlieferanten führt auch regelmäßig zu dem, was unser Produktmanager "Oh shit! Moments" nennt. Zum Beispiel, wenn wir bei der Präsentation eines neuen Produkts sind und fragen, ob das Produkt auch X sein kann oder ob es Stecker für Y gibt. Sie sagen nein, und wir sagen, dass sich so etwas nicht verkauft – zum Beispiel eine Soundbar ohne Lautstärkeregelung. Wenn Sie vergessen, Ihre Kunden zu fragen, was sie benötigen, oder nicht darauf achten, wie die Geräte, an die Sie das neue Produkt anschließen, funktionieren, wird es niemals funktionieren.

Eine wichtige Tatsache: Die Lieferanten, mit denen wir am liebsten zusammenarbeiten, glauben immer, dass ihre Produkte die besten sind. Wir können uns zum Beispiel über das Marketing überhaupt nicht einig sein, aber wir teilen die gleiche Begeisterung. Manchmal verlangen wir auch von unseren Lieferanten, sich selbst ernster zu nehmen. Und wenn wir gerade von "Oh shit! Moments" sprechen,

haben wir manchmal Lust, sie aufzurütteln und zu schreien: Wir können Ihnen helfen, besser zu werden – hätten Sie nicht sofort fragen können? Es kostet nichts!

Wir wagen es, Risiken einzugehen

Wir schreien unsere Lieferanten nicht an, weil wir wütend sind. Wir machen auch Fehler – gerne sogar! Wir teilen unsere Erfahrungen und erzählen uns gegenseitig, warum wir das getan haben, was wir getan haben. Auf diese Weise kann jeder daraus lernen. Ohne einige große Fehler aus der Vergangenheit wären wir nicht dort, wo wir heute sind. Oder wie unser Produktmanager es ausdrückt: Sie müssen 20 Mal den Dartpfeil daneben werfen um einmal das Bull's Eye zu treffen.. Und das ist okay, denn dieser eine Erfolg macht alles wieder wett. 2020 feiern wir unser 40-jähriges Bestehen und stellen fest, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir blicken daher mit Zuversicht in die Zukunft. Wir möchten den Menschen den besten Sound zum besten Preis bieten – deshalb haben sich bereits eine Million Kunden unserem Kundenclub angeschlossen.

Wenn Sie Stammgast sind, wissen Sie, wovon wir sprechen. Und wenn Sie uns noch nie besucht haben, kommen Sie vorbei und sagen Sie Hallo. Bei uns bekommen Sie eine schöne Tasse Kaffee und eine Überdosis guten Klangs.



Die Listen-In-The-Dark Konzertreihe in den Shops hat bei unseren Kunden mittlerweile Kult-Status und die wenige Plätze sind immer sofort vergeben.

HIFI KLUBBEN UNTERNEHMER

AUF EIN WORT



Wir bauen jetzt unser Franchise-Netzwerk in Deutschland aus. Unten können Sie lesen, wie es ist, Franchisenehmer eines HiFi Klubben Shops in Dänemark, Norwegen und Schweden zu sein.



Paw Pasgaard
HiFi Klubben Viborg
(Dänemark)



Marius Lindh
HiFi Klubben Sarpsborg
(Norwegen)



Johan Blytt Holmen
HiFi Klubben Ski und
HiFi Klubben Lillestrøm
(Norwegen)



Ola Hansson
HiFi Klubben Kristianstad
(Schweden)

Was mir am besten gefällt ist, dass ich mein Geld mit meinem Hobby verdiene! Zusammen mit meinen Mitarbeitern, eine Truppe von unvorstellbaren Nerds, verkaufen wir guten Sound zum richtigen Preis! Und das machen wir jeden Tag mit viel Spaß und Vergnügen! Ich begann als Verkäufer bei HiFi Klubben im Jahr 2000 und seit 2006 habe meinen eigenen Laden in Viborg. Es ist ein großer Vorteil, ein Teil von einer professionellen Organisation zu sein. Dank des zentralen Einkaufs von Produkten brauche ich keine Einkaufspreise zu verhandeln, die Marketingabteilung macht einen tollen Job für uns, und die interne Buchhaltung mit einem ständigen Ansprechpartner ermöglicht es mir, mich auf den Spaß an meinem Job zu konzentrieren.

Die tägliche Arbeit ist super abwechslungsreich, die Kombination aus verkaufen, ein Geschäft zu führen, Kollegen zu motivieren und zu trainieren, umgeben von klasse Produkten ist super cool. Aber es macht natürlich nur Spaß wenn man auch ein Einkommen damit erzielen kann und das ist für mich mit HiFi Klubben ein profitables Modell. Du musst dich konzentrieren auf Rentabilität, Produktpalette, Filialoptimierung, Deine Mitarbeiter und vor allem auf Deine Kunden, weil sie am Ende das Wichtigste sind. Und wenn dann alles zusammenkommt, ist ein Leben als HiFi Klubben Franchisenehmer das Beste, was es gibt!

Ich habe 7 Jahre bei HiFi Klubben gearbeitet, bevor ich 2007 mein eigenes Geschäft in Sarpsborg eröffnete. Bei HiFi Klubben konzentrieren wir uns eindeutig auf das Kundenerlebnis, das fast noch wichtiger ist als der sofortige "Abschluss", und wir haben bewiesen, dass dies über einen längeren Zeitraum viel rentabler ist. Infolgedessen habe ich jetzt ein finanziell gesundes Geschäft und muss mir in den ruhigen Zeiten keine Sorgen machen. In den letzten Jahren hat HiFi Klubben den Franchisenehmern viel mehr Aufmerksamkeit geschenkt, und unsere Beiträge werden zum Glück immer mehr gehört.

Wir haben eine Reihe von Unterscheidungsmerkmalen wie erweiterte Garantie, viel Wissen und natürlich großartige Produkte, was es jeden Tag zu einem Vergnügen macht, unseren norwegischen Kunden die HiFi Klubben-Erfahrung bieten zu können. Aber am Ende bin ich natürlich nur ein Geschäftsmann und es ist wichtig, was unter dem Strich übrig bleibt. Aber mit diesen schönen Produkten mit den neuesten Techniken zu arbeiten und den ganzen Tag Musik zu hören, ist besser als Frozen Yoghurt als Franchise zu verkaufen!

Ich habe eine lange Geschichte bei HiFi Klubben in verschiedenen Funktionen und kann mich im Moment als glücklichen Besitzer von zwei HiFi Klubben-Geschäften bezeichnen. Was ich in meinen Jahren als Franchisenehmer bei HiFi Klubben gelernt habe, ist, dass man sich niemals zurücklehnen oder Dinge für selbstverständlich nehmen sollte. Immer proaktiv zu sein, sichert ein finanziell gesundes Geschäft, in dem jeder, auch ich, ein gesundes Gehalt verdienen kann.

Deshalb nehmen wir jeden Kunden bei der Hand und zeigen ihm, wie gute Musik auf einer schönen Installation klingen kann. In der heutigen Zeit von Bluetooth-Lautsprechern ist dies manchmal eine ziemliche Herausforderung, aber es ist unsere Pflicht, sowohl für den Kunden als auch für den Erfolg meines Geschäfts. Guter Sound ist oft etwas teurer, das ist nun einmal so. Aber am Ende ist es eine Win-Win-Situation, weil mein Kunde einen großartigen Kauf getätigt hat, an dem er jahrelang Freude haben wird, und meine Existenz garantiert ist, damit ich ihm in Zukunft auch wieder zur Seite stehen kann.

2004 habe ich den Schritt zu HiFi Klubben Franchise gemacht. Ich bin seit meiner Jugend interessiert an allem, was mit HiFi, Musik und gutem Klang zu tun hat. Als ich 1991 die Chance bekam bei HiFi Klubben Kristianstad zu arbeiten habe diese Möglichkeit mit beiden Händen ergriffen. Im Jahr 2004 bekam ich nach einigen Seitensprüngen dann die Chance dazu meinen eigenen HiFi Klubben Shop zu eröffnen.

Viele Dinge haben sich in den letzten Jahren innerhalb von HiFi Klubben geändert; Bestellung, Buchhaltung und viele andere administrative Aufgaben wurden automatisiert oder mir abgenommen. Dadurch kann ich mich viel besser auf meine Kunden konzentrieren. Auch die zentrale Marketingabteilung macht einen guten Job für meinen Laden und gelegentlich mache ich ein wenig lokales Marketing vor Ort hier in Kristianstad. Wichtig für einen erfolgreichen Franchisenehmer ist ein hohes Maß an „Ownership“, die Motivation, diese Extrameile zu gehen, die entscheidet, ob Du erfolgreich bist oder nicht. Das Beste an meinem Job ist der Kontakt zu Kunden, sich kümmern, dass der Kunde ein Lächeln auf sein Gesicht bekommt: gib ihm eine schöne Vorführung, darum geht es. Ich fühle mich privilegiert, dies jeden Tag tun zu dürfen – Tag für Tag langweilt es mich noch immer nicht!

INTERESSIERT?



Oliver Schroll
+49 151 2912 7922



ols@hifiklubben.de



hifiklubben.de/franchise

HiFi Klubben

WELCOME LISTENERS