

Die Partnerschaft mit GST Stellendienst



Ihr Einstieg in die Selbstständigkeit
in einen Markt mit Zukunft

Personalverleih – Stellenvermittlung und Outsourcing

Entwicklung des Marktes

Personalverleih und Stellenvermittlung

Im Jahre 1948 wurde die erste Temporärfirma der Welt in den USA gegründet. Während den 60er Jahren kam es auch in der Schweiz zu einem vorerst noch zaghaften Aufbau der Temporär-Branche.

Anders als beispielsweise in den USA vermochte sich die Branche in der Schweiz erst spät zu etablieren. 1977 wurden mit Temporärarbeit nur gerade CHF 180 Mio. umgesetzt. Doch in den 80er Jahren boomte die Branche. Die Zahl der Stellenvermittlungsbüros erhöhte sich alleine zwischen Oktober 1983 und Juli 1989 von 340 auf über 800. Zusammen mit den Personalverleihern stieg 1994 diese Zahl auf über 1'900 an und erreichte mit einem kontinuierlichen Anstieg Ende 2004 ein Total an konzessionierten Vermittlungs- und Verleihbetrieben von über 3'800; das bedeutet eine Verdoppelung in den letzten 10 Jahren!

Eine Bewilligung als Stellenvermittler und -verleiher setzt eine abgeschlossene Berufslehre oder gleichwertige Ausbildung und mehrjährige Berufstätigkeit voraus. Zudem muss der Gesuchsteller im Besitz einer anerkannten Vermittler- oder Verleiherausbildung sein oder eine mehrjährige (3 Jahre) Berufserfahrung in der Arbeitsvermittlung, im Personalverleih, in der Personal-, Organisations- oder Unternehmensberatung oder im Personalwesen aufweisen. Ein einwandfreier Leumund wird vorausgesetzt. Nebst einer bestehenden Geschäftslokalität müssen mindestens CHF 50'000.— Sicherheitskaution und Vertragsvorlagen für den Verleih bzw. die Vermittlung eingereicht werden, damit eine kantonale Bewilligung ausgestellt wird. Die Vermittlung vom Ausland in die Schweiz oder von der Schweiz ins Ausland bedarf einer zusätzlichen Bewilligung und zusätzlicher Sicherheitskaution.

Outsourcing

Offt wird der administrative Aufwand im Bereich Human Resources unterschätzt. Kostengünstige Selfservice-Systeme für kleinere Unternehmen sind gefragt, welche Freiräume für wichtigere HR-Aufgaben schaffen. Tatsächlich belegen Studien, dass immer mehr Firmen weltweit solche Selfservice-Systeme etablieren; in den USA tun das bereits 48% aller befragten Firmen; in Europa sind es derzeit 27%.

Im Durchschnitt ist ein Personalverantwortlicher für 60 Mitarbeitende zuständig. 72% lagern mindestens eine HR-Aktivität aus, vor zwei Jahren waren es erst 48%. Ausgelagerte Funktionen sind unter anderem Informationssysteme für die Personaldienste sowie Administration.

Quelle NZZ, vom 19.03.2003, Studie PricewaterhouseCoopers

Damit sich ein Unternehmen auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann, schafft die Auslagerung von Arbeitsbereichen Zeit. Oft ist es für kleine, mittlere aber auch grosse Betriebe die bessere Lösung, Bereiche durch fachkompetente Drittfirmen ausführen zu lassen, als eigenes Personal dafür einzustellen und mit permanenten Schulungen fachspezifisch "up-to-date" zu halten. Zudem ist mit Outsourcing die Stellvertretung gelöst.

Die Gartner-Gruppe ermittelte für den US-Outsourcing-Markt in den Jahren 1997 - 2002 im Personalbereich eine Verdreifachung des Umsatzes.

Flexibilität wird für die Unternehmen zum zentralen Erfolgsfaktor. Dadurch werden Outsourcing- und Personal-Dienstleister zum wichtigen Partner im Markt.

Eine echte Chance für Franchise-Nehmer von GST Stellendienst.

Gegenwärtige Lage

Personalverleih und Stellenvermittlung

Heute steht die Schweiz vor einer in vielen Hinsichten noch nie dagewesenen Marktsituation: Ein sicherer und stabiler Auftragseingang ist für die meisten Unternehmen nur noch schwer zu realisieren. Für Firmen, welche ihre Konkurrenzfähigkeit erhalten oder gar ausbauen wollen, werden kurze Lieferfristen immer mehr zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Dies wiederum zwingt die Unternehmen zu möglichst flexiblen Lösungen in der Personal-Beschaffung und -Verwaltung.

Eine repräsentative Studie des gfs-Instituts über die Temporärarbeit in der Schweiz stellt der Arbeitsvermittlungs- und Verleihbranche ein gutes Zeugnis aus. Die temporäre Arbeit wird als Chance wahrgenommen, zukünftiges fest angestelltes Personal kennen zu lernen respektive eine feste Anstellung zu finden. Der Ruf der Temporärbranche ist in der Bevölkerung und bei den betroffenen Akteuren gut. Die Branche leistet eine qualitative und quantitative Ergänzung bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit.

Wie sich zeigt, sind die Unternehmen heute mit Festanstellungen eher zurückhaltend. Viele Personalverantwortliche weichen auf temporäre Arbeitskräfte aus oder stellen Personen auf Probe ein (Try & Hire), mit dem Ziel, diese bei Eignung später in eine Festanstellung zu übernehmen.

Auch im Bereich der Festanstellungen werden immer mehr Stellen über professionelle Stellenvermittler besetzt.

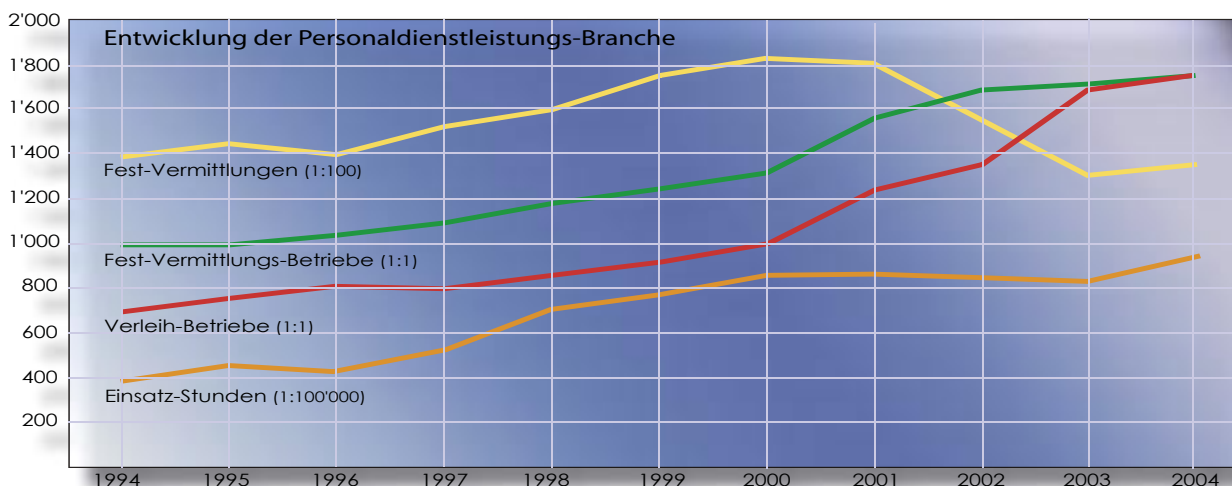
Aber auch *Payrolling* (Verwaltung von Personal und Übertragung der gesetzlichen Pflichten auf einen Personaldienstleister) und Dienstleistungen wie *Outsourcing* (Auslagerung von Aufgaben wie Personal-Administration und Lohnbuchhaltung) gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Outsourcing

Obwohl in Unternehmen die strategische Bedeutung der Personalabteilung immer wichtiger wird, ist sie dem Druck ausgesetzt, "mit weniger mehr" zu leisten. Gleichzeitig rücken schwierige Aufgaben wie Personalbeschaffung, -entwicklung und -erhaltung in den Mittelpunkt des Personalwesens. (Gartner Group, Inc.)

Neben diesen wichtigen Aufgaben zeigen Statistiken, dass Personalabteilungen 50% ihrer Zeit für rein administrative Vorgänge verwenden. Hier setzt Outsourcing an und bietet die ideale Lösung einer Entlastung.

In Europa gliedert bereits fast jedes dritte Unternehmen seine Lohnbuchhaltung sowie einen gewissen Anteil der Personalverwaltungsaufgaben aus.



Zukunftsperspektiven und Marktpotential

Personalverleih und Stellenvermittlung

Da Flexibilität und Produktivität künftig noch stärker für den Unternehmenserfolg entscheidend sein werden, gewinnt der Temporärmarkt sowie Outsourcing-Dienstleistungen auch in der Schweiz an Bedeutung. Waren es Ende der 90er Jahre noch unter 1%, so stieg der Anteil Temporär-Arbeitskräfte am Total der erwerbstätigen Bevölkerung auf über 4%.

In anderen Ländern, wie z.B. den USA, England oder Frankreich, deren Wirtschaft seit längerer Zeit eine relativ hohe aber stabile Arbeitslosenquote aufweist, ist der Anteil der temporär arbeitenden Bevölkerung weit höher als in der Schweiz. Auch in unserem Land wird sich die Temporärarbeit insbesondere aufgrund der veränderten Produktionsweise (lean- und just-in-time-production) vermehrt durchsetzen. Der weltweit zunehmend härtere Wettbewerb zwingt die Unternehmen auch weiterhin, im Personalbereich Kosten einzusparen.

Auch das Bedürfnis der Menschen nach mehr Freiheit und Selbstbestimmung nimmt laufend zu. Wie aktuelle Untersuchungen zeigen, sind immer weniger Menschen bereit, sich in bestehende Strukturen einzufügen und sich beispielsweise mit vier Wochen Ferien pro Jahr zu begnügen. Hier bieten Temporärfirmen ideale, aber teilweise noch wenig genutzte Möglichkeiten; und zwar sowohl für Arbeitnehmer als auch für Arbeitgeber.

Outsourcing

Die Überlegung, die hinter der erneuten Konzentration auf das Kerngeschäft steckt, hat einige amerikanische Firmen dazu veranlasst, noch weiterzugehen und das Anstellungsverhältnis ihres Personals auszulagern, um über die Dienstleistung *Payrolling* wieder darüber zu verfügen.

Outsourcing in all seinen verschiedenen Formen nimmt in allen Unternehmensfunktionen und in allen Ländern rasant zu – ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Einige Beratungsunternehmen berichten von einem Wachstum in zweistelliger Höhe. Im Personalbereich gliedern 94% der amerikanischen Unternehmen eine oder mehrere Aufgaben aus, sei es die Lohnbuchhaltung, die Personalgewinnung oder die Aus- und Weiterbildung. Die Gartner-Gruppe prognostiziert für den US-Outsourcing-Markt im Personalbereich eine Wachstumsrate von 25%.

GST Stellendienst bietet Outsourcing-Lösungen in den Bereichen

- Personal-Administration
- Lohnbuchhaltung
- Payrolling

Details dazu finden Sie in der Firmen-Dokumentation von GST Stellendienst.

Wirtschaftsexperten rechnen mit einer kontinuierlichen Zunahme der Personal- und Outsourcing-Dienstleistungen, welche sich somit als echte Zukunftsmärkte herausstellen.

Franchising

Warum Franchising?

Off fehlt nur die passende Idee und das überzeugende Konzept für das eigene Unternehmen. Franchising verbindet die Vorteile der Sicherheit und Überlegenheit eines Grossbetriebes mit den Vorteilen eines kleinen und wendigen Betriebes und ist damit der ideale Weg in die berufliche Selbstständigkeit.

Was ist Franchising?

Partner of Profit, das ist die Grundidee des Franchisings, das heisst eine Partnerschaft, von der jede Partei durch die Nutzung von Synergien und einer sinnvollen Arbeitsteilung profitieren kann.

Kennen Sie die bekannte Erfolgsgeschichte von McDonald's? Der Amerikaner Ray Kroc kaufte im Jahre 1954 einen Hamburger. Was Mr. Kroc dabei so beeindruckte, waren die beiden Brüder Mac und Dick McDonald, die in ihrem kleinen Restaurant in Kalifornien den besten Hamburger weit und breit anboten. Das Restaurant der beiden Brüder war jederzeit peinlich sauber und die Wartezeiten der Gäste konnten dank einem ausgeklügelten Maschinenpark auf ein Minimum reduziert werden.

Mr. Kroc erwarb von den Brüdern McDonald das gesamte Restaurant-Konzept und entwickelte es zur Serienreife weiter. Dieser Hamburger sollte überall auf der Welt gleich gut schmecken und zudem eine eigene Kultur verkörpern. So mussten beispielsweise die Verkäufer in allen Lokalen gleich adrett gekleidet und immer höflich sein.

Zudem sollte es in jedem McDonald's Restaurant so sauber sein, dass man hätte vom Boden essen können. Mr. Kroc übertrug die Richtlinien und die Philosophie seines Unternehmens und somit das Know-how auf seine Geschäftspartner, welche ihm dafür eine Lizenz abkauften. Damit ist das Unternehmen McDonald's eine der grössten Erfolg-Stories dieses Jahrhunderts.

Das Geheimnis dieses Erfolges ist in einem einzigen Wort verborgen: *Franchising*. Der Begriff Franchising kommt aus dem Französischen und heisst wörtlich *Konzession* oder *Vorrecht*. Franchising beinhaltet das von einem Hersteller oder einem Unternehmer gewährte Recht, ein Produkt herzustellen oder eine Dienstleistung unter einem bestimmten Namen zu erbringen.

Franchising besteht also in der Übertragung einer auf dem Markt bereits gut eingeführten Handelsmarke und eines in Industrie oder Handel getesteten Geschäftskonzeptes auf einen Unternehmensgründer. Dieser Unternehmensgründer, auch Franchise-Partner oder Franchise-Nehmer genannt, tritt als unabhängiger Unternehmer in die Kette des Franchise-Gebers ein, dessen Produkte oder Dienstleistungen er herstellen und/oder vermarkten darf und unter dessen einheitliches Erscheinungsbild er sich stellt.

Der Erfolg des Franchisings

Das Kernstück des Franchisings ist naturgemäss das Know-how. Dieses "Gewusst-wie" des Geschäftserfolgs ist demnach auch die zentrale Leistung, die der Franchise-Geber an die Franchise-Nehmer überträgt, welche dann das spezielle Unternehmenskonzept in anderen Regionen verwirklichen. Zu diesem Zweck gründen sie einen selbstständigen Franchise-Nehmerbetrieb, in den sie vor allem Arbeit aber auch Kapital einbringen.

Alle Franchise-Nehmer bezahlen eine Franchisegebühr (sog. Royalties), die nach dem Umsatz bemessen wird. Hinzu kommt eine einmalige Einstandsgebühr, die bei Transfer des *Start-Know-hows* zu bezahlen ist. Mit diesen Einnahmen kann der Franchise-Geber die (Weiter-) Entwicklung erstklassiger und teilweise sehr umfangreicher Leistungen finanzieren.

Franchising ist das ideale Mittel, um teures Lehrgeld bei Unternehmens- und Führungsaufgaben zu sparen. Statistiken belegen, dass Unternehmer, die auf Franchising setzen, die besseren Karten haben: Von 100 "normalen" Existenzgründungen verschwinden 85 wieder vom Markt, und zwar innerhalb der ersten fünf Jahre. Anders beim Franchising: Wer diesen Weg wählt, ist mit über 90-prozentiger Sicherheit nach fünf Jahren noch im Geschäft.

Der Grund: Das Risiko des Franchise-Nehmers ist denkbar gering. Schliesslich hat auch der Franchise-Geber beim Verkauf der Lizenzen an einen neuen Partner ein vitales Interesse daran, dass sein Name auch mit dieser Neugründung erfolgreich auf dem Markt erscheint.

Mittlerweile gibt es weltweit nahezu zehntausend Franchise-Ketten, und das in den unterschiedlichsten Branchen. Einige Namen seien hier genannt: Avis, Hertz, Benetton, Gucci, Weight Watchers, Coca Cola, Pizza Hut, McDonald's, Yves Rocher, Swatch, Mövenpick, Inlingua, Kieser Training, Levi Strauss, Holiday Inn und natürlich GST Stellendienst.

Franchise-Nehmer profitieren von Erfolgsfaktoren wie Branchen-Know-how, Marketingkonzepten oder Softwareprogrammen und reduzieren dadurch das Risiko.

Der GST Stellendienst

Die Unternehmensentwicklung

Die GST wurde im April 1983 unter der Firmenbezeichnung *Gesellschaft Selbstständiger Temporärarbeiter* gegründet.

Die Unternehmensphilosophie von GST Stellendienst lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- **vielseitig, flexibel**
- **ehrllich, fair**
- **zuverlässig, seriös**
- **transparent, offen**

Die Einhaltung dieser wichtigen Unternehmensgrundsätze führte dazu, dass GST Stellendienst das Vertrauen vieler Firmen gewinnen konnte.

Seit der Gründung ist die Optimierung der Organisations-Strukturen ein zentraler Anspruch für den GST Stellendienst. Dieser Anspruch verpflichtet uns zu ständigen Analysen, begleitet von entsprechenden Verbesserungen und Rationalisierungen. GST Stellendienst gelang es dadurch, einen überdurchschnittlich effizienten Betriebsapparat mit einem enormen Know-how (welches in verschiedenen Handbüchern dokumentiert ist) aufzubauen.

1988 führte GST Stellendienst eine EDV-Branchenlösung für die Verwaltung der Backoffice-Arbeiten (Lohn, Kreditoren, Debitoren und Buchhaltung) ein. Als Ergänzung zum Backoffice programmierte der GST Stellendienst für das Verkaufspersonal sowie die Verwaltung der Administration ein Frontoffice, welches ständig weiterentwickelt wurde.

Im Jahre 1993 entschloss sich der GST Stellendienst, sein erfolgreiches Geschäftskonzept und Know-how mittels Franchising zu multiplizieren. Zu diesem Zweck wurde im Jahre 1994 die GST Stellendienst AG, mit Sitz in Zug als künftiger Franchise-Geber gegründet.

Aufgrund einer exklusiven Partnerschaftsvereinbarung mit einem Software-Unternehmen entschied sich GST Stellendienst im Jahr 2000 für eine EDV-Neuentwicklung, bei welcher das Back- und Frontoffice in einem Programm-Code realisiert wurde. Seit 2004 arbeitet GST Stellendienst erfolgreich mit diesem neuen EDV-System, welches sich in jeder Hinsicht bewährt hat und einen wesentlichen Teil zur Überzeugung seines Franchising-Systems beiträgt.

Für die Entwicklung und Anpassungen des Franchise- und EDV-Systems investierte GST Stellendienst bis heute über CHF 3 Millionen. Zu Gunsten dieser Entwicklungsinvestitionen wurde die Expansion von eigenen und Franchising-Betrieben zurückgestellt. Dafür ist GST Stellendienst heute in der Lage, ein Franchising-System mit modernster EDV-Struktur, einem professionellen Marktauftritt mit exklusiven Dienstleistungen und ein unvergleichliches Branchen-Know-how anzubieten. Zudem bestehen aufgrund der folgend aufgeführten Standortpräsenzen Beziehungen zu Wirtschaft und Personal.

- | | |
|------|--|
| 1986 | folgte eine Filiale in Zürich und eine 50% Beteiligung an einem Betrieb in Bern |
| 1989 | wurde die Filiale Aarau eröffnet |
| 1994 | GST Stellendienst AG, mit Sitz in Zug |
| 1996 | wurde der erste Franchise-Betrieb (GST Stellendienst AG Luzern) und der zweite Franchise-Betrieb (GST Stellendienst AG Basel) eröffnet |
| 1998 | entstand unter der Regie von GST Aarburg der Filialbetrieb in Baden |
| 2000 | wurde als dritter Franchise-Betrieb (GST Stellendienst AG Zürich) eröffnet |
| 2003 | |

Die Grundaktivitäten von GST Stellendienst

Personalverleih

- Standard-Personalverleih
- Try & Hire (Anstellung auf Probe)

Dauerstellenvermittlung

- Standard-Festvermittlung
- Mandatsaufträge

Selbstvermittlung

- Möglichkeit für interessierte Personen, sich selbstständig an Unternehmen zu verleihen. Der GST Stellendienst übernimmt dabei die Beratung, die gesetzlichen Versicherungen und sämtliche administrativen Arbeiten.

Outsourcing von Personalmanagement-Dienstleistungen

- Personal, welches beim GST Stellendienst fest angestellt ist und weiter vermittelt wird
- Personal, welches beim Kunden fest angestellt ist und GST Stellendienst die Lohn-Buchhaltung führt
- Verwaltung der gesamten Personaladministration und Lohnbuchhaltung oder Teile davon
- Payrolling (Verwaltung von Personal, welches durch Firmen an GST Stellendienst vermittelt wird)

Allgemeine Beratung

- Arbeitsrecht
- Steuerrecht
- Verhandlungstechnik für Selbstvermittler

GST Stellendienst erlebte wirtschaftliche Rezession, Aufschwung und Hochkonjunktur. Das Unternehmen verfügt deshalb über die notwendige Erfahrung, in jeder Situation optimal zu agieren.

Vorteile einer Partnerschaft mit dem GST Stellendienst

- Nutzung des bestehenden Know-hows
- Kosteneinsparungen beim Unternehmens-Aufbau, den Entwicklungsarbeiten, beim Einkauf, bei Werbekampagnen, der Marktforschung, bei den Versicherungsprämien (KTG und SUVA) usw.
- Teure Lehrgelder können dank langjähriger Erfahrung von GST Stellendienst eingespart werden
- Nutzung der überregionalen Beziehungen von GST Stellendienst, des guten Images und Marktpräsenz seit 1983
- Effizientere Betriebsführung dank sinnvoller Arbeitsteilung
- Die Entlastung von Routine-Arbeiten im Back-office-Bereich ermöglicht die Konzentration auf die gewinnbringende Front- bzw. Verkaufs-Tätigkeit
- Kompetente Beratung und Unterstützung durch die System- und Rechenzentrale
- Interne Schulung und Ausbildung "on the job", sowie Weiterbildungen
- Unterstützung bei Kreditgesuchen
- Nutzung der vielseitigen Dienstleistungspalette
- Es stehen modernste Informatik-Werkzeuge zur Verfügung
- Jederzeit kompetente Partnerbetreuung
- Kosten für dritte wie z.B. Grafiker, Berater, Treuhänder, Buchhalter sowie zeitraubende Verhandlungen mit solchen fallen weg
- Informationsaustausch über regelmässige Meetings



Albert Ebinger, Jahrgang 1957,
verheiratet, zwei Kinder
Gründer und hauptverantwortlich für die GST
Stellendienst-Gruppe, Organisation, Informa-
tik und Buchhaltung

Die Leistungen von GST Stellendienst

- Betriebsaufbau durch Franchise-Geber (Suche geeigneter Räumlichkeiten, Firmengründung, Einrichtung von Mobiliar, Geräten und Maschinen, Netzwerk, EDV- Hard- und Software-Installation usw.)
- Aufbauhandbuch: enthält eine Anschaffungsliste und alle Arbeitsbeschreibungen, die für die schlüsselfertige Betriebsgründung notwendig sind
- Betriebshandbuch: beschreibt sämtliche zur Betriebsführung notwendigen Arbeiten
- Abschlusshandbuch: beschreibt sämtliche mit dem Jahresabschluss zusammenhängenden Arbeiten
- Partnerschaftsvertrag: umschreibt Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- Modernste und vollständige EDV Branchenlösung, welche Front- und Backoffice in einem Programm-Code vereint. Sehr rationelle und anwenderfreundliche Branchenlösung auf Basis von MS-Access / SQL
- Personalausbildung: praxisbezogen in einem Betrieb von GST Stellendienst
- Buchhaltung: wird grundsätzlich durch den Franchise-Geber erledigt
- Rapporterfassung, Lohn, Kreditoren und Debitorenverwaltung: Diese Arbeiten werden von der Rechenzentrale gegen eine aufwandsgerechte Entschädigung von 1% des Umsatzes ausgeführt.
- Diverse Werbeartikel
- Marketing- und Werbekonzepte
- Businessplan und allgemeine Kommunikationsgrundlagen
- Dokumentationen für Firmen, Bewerber und Angestellte, Mithilfe bei der Inserategestaltung
- Bereitstellen sämtlicher für die Führung des Betriebes notwendigen Formulare
- Weiterentwicklung der Software und der Dienstleistungspalette, Marketingstrategien, Corporate Identity und -Design, etc.
- Logo und Schriftzug (geschützt)
- Gebietsschutz
- Startkit gemäss separatem Leistungspaket
- Internetplattform mit GST Präsentation, Stellenvakanzen und Online-Bewerbung sowie Schnittstelle zu dritten Internetportalen

Dank effizienter Betriebsführung, erprobten Arbeitsabläufen mit integrierter Software, kann sich der Partner von GST Stellendienst auf gewinnbringende Tätigkeiten konzentrieren.

Bin ich Franchise-Nehmer?

Das Anforderungsprofil für Franchise-Nehmer

Berufliche Voraussetzungen

- Idealerweise verfügen Sie über eine kaufmännische oder eine gleichwertige Ausbildung sowie einige Jahre Berufserfahrung. Denkbar ist auch eine Ausbildung in einem technischen oder handwerklichen Beruf mit guten kaufmännischen Kenntnissen. Zudem ist Branchenerfahrung ein grosser Vorteil.

Zur Person

- Der Franchise-Nehmer betreibt ein *local business*. Seine Persönlichkeit ist ein Aushängeschild von GST Stellendienst; ein guter Leumund und eine gepflegte Erscheinung werden deshalb vorausgesetzt. Der zukünftige Partner soll belastbar, initiativ, aufgeschlossen und ehrlich sein. Im Umgang mit Menschen muss er sich als offen, wohlwollend und kommunikativ erweisen. Aufgrund des primär verkaufs- und kommunikationsorientierten Tagesgeschäftes sind Rhetorik sowie Sozialkompetenz oft der Schlüssel zum Erfolg. Das Idealalter liegt zwischen 25 und 45 Jahren.

Persönliches Umfeld

- Ein grosser Bekanntenkreis, persönliche Beziehungen in Wirtschaft und Industrie oder Vereinszugehörigkeiten sind vorteilhaft. Mund-zu-Mund-Propaganda ist effizient und die beste Werbung schlechthin.

Finanzielle Mittel

- Der GST Stellendienst verlangt minimale Franchise-Gebühren um dem Franchise-Nehmer eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu ermöglichen. Die verfügbaren Eigenmittel sollten jedoch mindestens CHF 80'000.- betragen. Verfügen Sie nicht über die erwähnten Eigenmittel, können wir Ihnen alternative Modelle aufzeigen, die es Ihnen trotzdem ermöglichen, den Sprung in die Selbstständigkeit zu schaffen.



Nunzio Cerasuolo, Jahrgang 1960, verheiratet, zwei Kinder
verantwortlich für Geschäftsführung, Partnerbetreuung, Ausbildung und Marketing

Partnerschaften mit GST Stellendienst

- Die Standard-Partnerschaft beinhaltet den Abschluss eines Franchise-Vertrages. Mit unserer vollen Unterstützung agieren Sie als selbstständiger Unternehmer mit Ihrer neu gegründeten GST Stellendienst-Niederlassung.
- Personen die den Einstieg in unsere Branche suchen, sich aber nicht als Unternehmer sehen oder nicht die nötigen Eigenmittel besitzen, bieten wir Hand. Wir verfügen über alternative Modelle, die es jeder ernsthaft interessierten Person ermöglichen, eine Partnerschaft mit GST Stellendienst aufzubauen. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

Vorteile

- Hohe Motivation durch Eigenverantwortung
- Optimale Selbstverwirklichung
- Ausgezeichnete Verdienstmöglichkeiten
- Gute Entwicklungs-Chancen
- Freie Wahl von Mitarbeitenden
- Keine Frustration durch Vorgesetzte

Nachteile

- Hohe persönliche Belastung und Verantwortung
- Belastung für Partnerschaft und Familie
- Verzicht auf regelmässiges Einkommen
- Risiko der Erfolglosigkeit

Der Partner von GST Stellendienst erhält einen schlüsselfertigen Betrieb. Dadurch entfallen die arbeits- und kostenintensiven Aufbauarbeiten sowie teure Lehrgelder.

Anhang

Schlussbemerkung

Liebe(r) Franchise-Interessierte(r).

Wir hoffen, Ihnen mit den vorliegenden Angaben einen kurzen Einblick in unsere Geschäftstätigkeit gegeben zu haben. Der GST Stellendienst ist ein solides und seriöses Unternehmen, welches seit 1983 vorwiegend in den Regionen Olten, Zofingen, Aarau, Basel, Baden, Luzern und Zürich bestens bekannt ist.

Bestimmt braucht es etwas Mut, den Schritt in eine beruflich selbstständige Existenz zu wagen. Mit der Unterstützung eines erfahrenen Franchise-Gebers ist dieses Ziel aber leichter erreichbar als es im ersten Moment scheinen mag.

Selbstverständlich sind wir gerne bereit, Ihnen unser Unternehmen bei einem persönlichen und völlig unverbindlichen Gespräch vorzustellen und Sie detailliert über das Franchising von GST Stellendienst zu informieren. Sie erhalten damit auch Gelegenheit, uns näher kennen zu lernen. Schliesslich soll niemand die Katze im Sack kaufen.

Referenzen

Frau Bellone, Franchise-Beraterin, Luzern
Herr Dr. Wildhaber, Rechtsanwalt, Zürich

seit 1983 über 1'000 zufriedene Kunden (genaue Adressen und Telefonnummern von Referenzpersonen können wir Ihnen auf Wunsch gerne mitteilen)



Das GST Management

Kontaktadresse

GST Stellendienst AG
Bahnhofstrasse 54
4663 Aarburg
Telefon: +41 (0)62 78740 80
Telefax: +41 (0)62 78740 81
Email: aarburg@gst-stellendienst.ch
Internet: www.gst-stellendienst.ch

Für weitere Informationen stehen Ihnen
Herr Albert Ebinger oder
Herr Nunzio Cerasuolo gerne zur Verfügung.



GST Stellendienst AG Aarburg
System- und Rechenzentrale

**Über 1'000 langjährige, zufriedene
Kunden und ein kontinuierliches
Wachstum zeigen,
dass GST Stellendienst auf Seriosität
und Partnerschaft baut.**