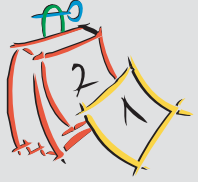


Termine 2007



Planen Sie Ihr erfolgreiches Franchise-Jahr 2007 gemeinsam mit den Experten der Syncon: Drei

Mal pro Jahr erhalten Sie unseren Newsletter „Franchise-Aspekte“, der Sie über Trends, Termine und Projekte in Deutschland, Österreich und der Schweiz informiert. An jedem ersten Freitag im Monat (First Franchise Friday) können Sie kostenlos und online mit einem Syncon-Berater auf www.franchiseportal.de/at/ch chatten. Notieren Sie gleich die aktuellen Termine und Themen für Ihren Chat:

13. 4. 07 Michaela Jung

Leistungs-Bausteine eines Franchise-Systems

4. 5. 07 Veronika Bellone

Trends im Franchising

1. 6. 07 Susanne Berger

Veränderung der Kommunikation durch neue Medien

6. 7. 07 Veronika Bellone

Markenaufbau mittels Franchising

3. 8. 07 Waltraud Martius

Die richtigen Vorbereitungen für die Internationalisierung

7. 9. 07 Hubertus Boehm

Die Franchise-Strategie als Multiplikator

5. 10. 07 Veronika Bellone

Bedeutung der Kommunikation im Franchise-System

9. 11. 07 Hubertus Boehm

Controlling & Benchmarking als Steuerungsinstrument

7. 12. 07 Waltraud Martius

Beiräte und Gremien effizient und sinnvoll einsetzen

Tipp: Zusätzlich enthält der Newsletter des franchisePORTALS regelmäßig Praxisbeiträge der Syncon-Experten. Newsletter abonnieren auf: www.franchiseportal.de/at/ch

Buch-Tipp



Die 7 Stufen zum souveränen Unternehmer. Wenn Sie wissen, was Sie tun...! „Denn sie wissen nicht, was sie tun...“ Damit ist nicht nur die Misere vieler „Global Player“ zu

Beginn des neuen Jahrtausends gekennzeichnet; insbesondere jungen und kleinen Unternehmen fällt es in Krisenzeiten schwer, die Klippen der Unternehmensführung und des gnadenlosen Wettbewerbs zu umschiffen. Der Autor Hans Jürg Domenig zeigt auf, woran viele hoffnungsvolle Unternehmer scheitern (obwohl sie oft nicht scheitern müssten) und illustriert seine fundierten Erkenntnisse mit zahlreichen Beispielen und verblüffend einfachen Lösungsansätzen aus seiner jahrelangen Unternehmens- und Beratungspraxis Weißensee-Verlag, € 29,80 www.weissensee-verlag.de

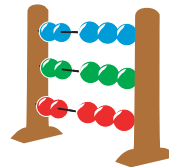
Es ist Ihr Geld!

Tool zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit.

Franchising bedeutet Expansion, die schnell vorangetrieben werden muss, damit das System nicht in den Kinderschuhen stecken bleibt und verkümmert. Aber woher wissen Sie, ob Sie sich dieses Wachstum leisten können bzw. welche Investitionen auf Sie zukommen? Mit dem Tool FG Profit, das Syncon gemeinsam mit IT-Spezialisten entwickelt hat, werden die Entwicklungskosten Ihres Systems, sowie die Kosten und Erlöse der weiteren Umsetzung und des Aufbaus gelistet und berechnet. FG Profit unterstützt Sie in Ihrer Entscheidung für den Aufbau und die Expansion Ihres Systems und hilft Ihnen in regelmäßigen Abständen die ökonomische Situation exakt zu bewerten.

Interessiert? Kontakt:

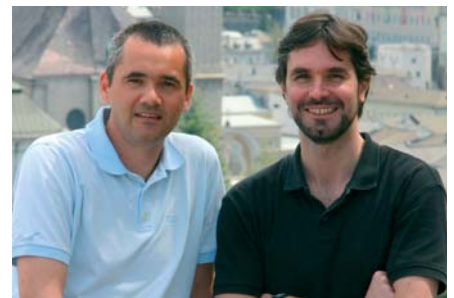
Mag.° Waltraud Martius, Syncon,
E-Mail: waltraud.martius@syncon.at



Im Portrait

wnd | wirtschaftsnachrichtendienst

Die beiden ehemaligen APA-Mitarbeiter Mag. Martin Prock und Wolfgang Kerbler haben sich mit dem wnd | wirtschaftsnachrichtendienst erfolgreich selbstständig und in der Franchise-Wirtschaft einen guten Namen gemacht. Zu ihren Kunden zählen etwa der ÖFV, Syncon, Musikschule Fröhlich Österreich, olina Küchen, ÖWD Gruppe, Bankhaus Spängler und direktanlage.at AG. Der wnd arbeitet als externe Pressestelle und gestaltet in enger Abstimmung mit seinen Kunden eine professionelle und kontinuierliche Kommunikation mit den Medien im deutschsprachigen Raum. www.wnd.at



Statement Kunde wnd

„Aktive Pressearbeit ist für uns ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäftserfolgs. Seit rund zwei Jahren betreut uns der wnd | wirtschaftsnachrichtendienst in allen PR-Angelegenheiten, die kontinuierliche und professionelle Arbeit hat bald zu zahlreichen Medienberichten über olina geführt. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass sich Journalisten nun oft von selbst an uns wenden, wenn sie zum Thema recherchieren.“ (Wolfgang Allgäuer, Geschäftsführer olina Küchen)

Personal-Pool online

Als Ihre Service-Plattform haben wir einen Personal-Pool online auf www.syncon-international.com im Bereich „SYNCON Gruppe“ eingerichtet, in dem wir Interessenten „matchen“. D.h. Franchise-Geber finden eine Übersicht an franchisequalifizierten Menschen, die eine neue berufliche Herausforderung suchen und ebenso kann man sich darüber informieren, welche Unternehmen freie Positionen anbieten.



TESTA ROSSA caffèbar

Cafè-Konzept aus Österreich international erfolgreich.

Aus dem Hause Wedl & Hofmann kommt das Franchise-Konzept TESTA ROSSA caffèbar: hochwertigste Arabica-Hochlandsorten werden in einer eigenen Rösterei veredelt und in caffèbars mit italienischem Flair serviert. Seit einiger Zeit nicht mehr nur in Österreich und Deutschland, sondern auch in den weiteren Nachbarländern Italien und Ungarn. Gemeinsam mit Mag.° Waltraud Martius, Syncon erarbeitet Lothar Petzold von TESTA ROSSA caffèbar das strategische Master-Konzept für die weitere Internationalisierung. Die Vereinigten Arabischen Emirate und Kanada sind erste, erfolgreiche Ergebnisse.
www.testarossacaffe.com

Statement

2006 veranstaltete Architekt Thomas Gruber (www.architekt-gruber.com) einen Workshop zum „Thema Analyse von Standorten und Gestaltung im Franchise-System“ bei TESTA ROSSA: „Der Workshop war sehr klar strukturiert und eine gute Hilfe für die Expansion mit unserem System. Die Fallbeispiele waren sehr gut und interessant“. (Helene Falkner, TESTA ROSSA)



Kurz gemeldet

Herzlich willkommen im Team! Elisabeth Neubauer verstärkt seit kurzem als Team-Assistentin das Büro in Salzburg. Mit ihren Kenntnissen aus der Reisebranche geht ihr die Terminplanung flink von der Hand. Als Mutter zweier Töchter ist sie ein Organisationstalent und behält den Überblick. Herzlich willkommen im Team!

Kontakt: Elisabeth Neubauer, Tel. 0662-87 42 450, E-Mail: elisabeth.neubauer@syncon.at

Erfolgs-Mix

Erster Franchise-Vertrag unterschrieben! Mix2rent ist ein Franchise-Konzept für Mixmaschinen von trendigen Cocktails (etwa B52), die bei Gästen und Event-Veranstaltern für gute Laune sorgen. Ein Marketing-Paket, das rund um die innovativen Mixmaschinen geschnürt wurde, rundet das Angebot von Mix2rent ab. Gemeinsam mit Mag.° Waltraud Martius, Syncon wurden für

diese Geschäftsidee die Franchise-Erfolgsfaktoren erarbeitet und im Handbuch und Vertrag dokumentiert. Der erste Franchise-Partner hat bereits unterschrieben!
www.mix2rent.com



Tipp: Marketing-Checkliste

Checkliste

So finden Sie den richtigen Marketing-Partner



Die Marketing AG hat eine Checkliste entwickelt, die Unternehmen hilft den richtigen Marketing-Partner zu finden. Experten aus allen Bereichen des Marketings haben einen Katalog aus 17 Fragen entwickelt, der Sie bei der Auswahl und Entscheidungsfindung unterstützt. Ein Auszug der Checkliste ist Bestandteil des Buches Triple A Marketing® 2006 (EUR 26,-), kann jedoch kostenlos direkt von der Marketing AG unter office@marketing-ag.at angefordert werden. www.marketing-ag.at

Jahrestagung mobilkom austria

Moderierter Dialog für den gemeinsamen Erfolg. Im Herbst 2005 eröffnete mobilkom austria als erster österreichischer Mobilfunkbetreiber Mobilfunkshops im Franchisebetrieb (A1 Franchise SHOPS). Der Erfolg der ersten drei Pilotpartner ist Beweis der engagierten Arbeit von Franchise-Manager Mag. Guido Lenz und seinem Team. Bei der ersten Jahrestagung wurde Resümee gezogen über das

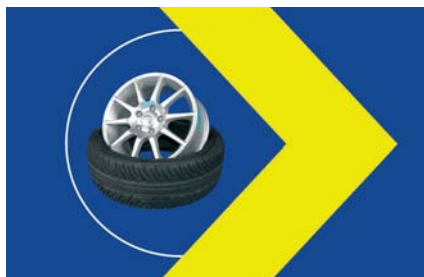
Erreichte und neue Ziele für die Zukunft gesteckt. Ein gut dosierter Mix aus professionellem Tagungsprogramm - moderiert von Mag.° Waltraud Martius, Syncon - und „Guter-Laune“-Pause beim vergnügten Squad- und Trialbike-Fahren stellte eine erfolgreiche Veranstaltung und zufriedene Partner sicher. Und es geht 2007 flott weiter: Einige neue Franchise Partner sind mit dabei!
www.a1.net/franchise



ReiFix

Mobiler Reifen- und Autopflege-service. Individualisierte Dienstleistungen, die einen hohen Kundennutzen bringen, haben Zukunft. Der mobile Reifendienst von ReiFix für KMU erfüllt alle Ansprüche dieser anspruchsvollen Kundschaft, d.h. ReiFix-Franchise-Partner wechseln die Reifen direkt beim Kunden und sind in der Lage gleich einen ganzen Wagenpark „zu bearbeiten“. Einzelfahrten in eine Garage entfallen und die wertvolle Zeit bleibt den Kunden erhalten. Das Angebot wird durch den Service der Fahrzeuginnen- und Außenreinigung, den Reifenverkauf und weitere Artikel rund um das Auto ergänzt. Der Aufbau des Franchise-Systems wurde durch

Prof. Veronika Bellone, Syncon begleitet. Für diese neue, zukunftsreiche Dienstleistung werden Franchise-Partner gesucht, die ab August 2007 auf das Wintergeschäft eingearbeitet werden. Die Homepage von ReiFix wird Ende März aufgeschaltet und stellt sich dann dem Publikum vor. **Kontakt:** Jules Gürber, 0041 (0)56 249 35 22



FranchiseCockpit

Umsatzmeldung online gelöst. Die manuelle Übertragung von Umsatzzahlen an die Franchise-Zentrale per Formular ist selbst heute im Zeitalter weltumspannender Datennetze keine Seltenheit. FranchiseCockpit reduziert als webbasierte Software-Lösung diesen zusätzlich anfallenden Aufwand auf ein Minimum und trägt somit zur Steigerung des Unternehmenserfolgs bei. Das FranchiseCockpit wurde gemeinsam von Franchise-Expertin

Prof. Veronika Bellone, Syncon und der bww IT solutions AG entwickelt und passt sich an die besonderen Anforderungen eines Franchise-Betriebes an. Besuchen Sie die Internetseite www.franchisecockpit.ch für ausführlichere Informationen und testen Sie die Demo-Applikation. **Kontakt:** Prof. Veronika Bellone, E-Mail: vbellone@syncon.ch

FranchiseCockpit

Kartuschen-König

Expansion in die Schweiz. Kartuschen-König bietet als Qualitätsmarktführer in der Rebuild-Branche das umfangreiche und unabdingbare Wissen zur professionellen Herstellung von Original Kartuschen-König Toner- und Tintenkartuschen, das sich von einfachen Refill-Systemen stark abgrenzt. Trotz der großen Ersparnis für die Kunden arbeitet Kartuschen-König mit sehr guten Margen und bietet so ein Franchise-Konzept, mit dem Gründer überdurchschnittlich schnell die Gewinnschwelle erreichen können. „Wir bedienen zu über 80% die umsatzstarke Gruppe der Industriekunden. Bei einem Preisvorteil von bis zu 60%, einer 100%igen Funktionsgarantie in Verbindung mit unserem speziellen Firmenservice besteht somit eine sehr hohe Angebotsakzeptanz“, sagt Urs Odemar. Grundlage für

diese fachliche Kompetenz bietet ein weltweit eingekaufter Maschinenpark, der in der Rebuild-Branche einmalig ist. Hochtechnologien anstelle simplen Handwerkszeugs, gepaart mit einer der größten Datenbanken der Welt (300.000 Datensätze) und einer fundierten 7-stufigen Ausbildungsakademie garantieren die sofortige Umsetzbarkeit der Geschäftsidee vor Ort. **Kontakt:** Urs Odemar, Master-Partner Schweiz, Tel.: 041 740 28 43; E-Mail: urs.odemar@kartuschen-koenig.ch



Im Interview

Alex Gut, Luana Cosmetics im Gespräch mit Prof. Veronika Bellone, Syncon.

VB: Was hat Sie an der Franchise-Kooperation am meisten gereizt?

AG: Luana Cosmetics ist eine Produktlinie, die auf den persönlichen Kontakt zum Kunden großen Wert legt. Durch Franchise-Partner wird uns gewährleistet, dass auch im Ausland der persönliche Kontakt zum Kunden im Vordergrund steht. Durch Franchise-Partner haben wir schnellere Informationen, wie der Markt reagiert und wie die Kundenbedürfnisse sind. Durch Franchise-Partner haben wir immer einen kompetenten Ansprechpartner, der das Land auch in administrativen Bereichen (Gesetzesbestimmungen) persönlich kennt.

VB: Wie sehen Ihre Pläne im Ausland aus?

AG: Wir konzentrieren uns zuerst auf die deutschsprachigen Nachbarländer. Wir beginnen mit Pilot-Partnern, die intensive Unterstützung erhalten, um die Bedürfnisse der Franchise-Partner zu erfassen.

VB: Was würden Sie einem angehenden Franchise-Geber empfehlen?

AG: Qualität vor Quantität! Sich genügend Zeit für die Vorbereitung und Ausarbeitung eines Franchise-Konzeptes lassen, denn Ungereimtheiten am Anfang können zu massiven Problemen bei einer Multiplikation führen. Wir hatten da eine Schützenhilfe durch Ihr Consulting-Büro.

VB: Was würden Sie angehenden Franchise-Partnern empfehlen und damit auch Ihren Kandidaten?

AG: Die Luana Produkte persönlich kennen lernen. Nur mit eigener Begeisterung kann ein Produkt erfolgreich den Kunden näher gebracht werden. Sich mit den Anforderungen der Selbständigkeit intensiv auseinandersetzen (keine geregelte Arbeitszeit, nicht sofort die finanzielle Basis für einen regelmäßigen Lohn). Die angebotene Möglichkeit der Zusammenarbeit mit dem Franchise-Geber nutzen. Eigeninitiative ist eine wichtige Voraussetzung für den Aufbau eines Unternehmens

VB: Danke für das Interview.





Buch-Tipp



Come back! Wie Sie verlorene Kunden zurückgewinnen. Das erfahren Sie im gleichnamigen Buch von Anne M. Schüller, Experte für Loyalty-Marketing. Für die meisten Firmen ist das gezielte Reaktivieren ihrer

abgewanderten Kunden noch unentdecktes Neuland. In Ihrem Buch legt Anne M. Schüller dar, wie aus der Vielzahl von Vorgehensweisen, Techniken und Tools ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Kundenrückgewinnungs-Management gestaltet wird. € 26,50 www.ofv.ch

Little John Bikes macht mobil!

Das erfolgreich tätige Filial-System Little John Bikes, das zurzeit 17 Standorte umfasst, glänzt nicht nur mit kundenfreundlichen Preis- und Serviceangeboten rund ums Fahrradfahren, sondern bereitet derzeit gerade ein Partner-System mit Hilfe von Prof. Veronika Bellone, Syncon vor, mit dem sie im Herbst auf den Markt kommen wollen. Damit erhält der Sportgeschäftsmarkt ein attraktives Angebot der beruflichen Selbstständigkeit, das zudem noch glänzende Zukunftsperspektiven bietet, denn Radfahren wird von Experten nicht nur als launige Freizeitbeschäftigung gesehen, sondern als Sportart mit hohem gesundheitlichem Nutzen.

Kontakt: Michael Syring;
Tel. 0172/3438000
E-Mail: syring@preiswert-radfahren.de



Herr Petzsche/Frau Martius

1. Praxis-Seminar

Franchise-Fachschule, Weilburg. Seit August 2006 bietet die Wilhelm-Knapp-Schule (WKS) in Weilburg als erste Aus- und Weiterbildungseinrichtung in ganz Deutschland die Ausbildung zum „Franchise-Betriebswirt“ an. Waltraud

Martius, Syncon moderierte erstmalig ein Praxis-Seminar zum Thema Franchise-Paket. Aufgabenstellung war, die theoretischen Erfolgsfaktoren eines Franchise-Konzeptes in die konkreten Einzelbausteine des Franchise-Paketes umzusetzen. Der erfolgreiche Tag findet seine Fortsetzung im Frühjahr zum Thema Franchise-Handbuch.

www.franchising-fachschule.de

Rechts-ABC



Formularbuch Vertragsrecht. Ein Werk, das jeder Franchise-Geber griffbereit auf seinem Arbeitstisch haben sollte: Die Herausgeber Prof. Dr. Hans Schulte-

Nölke/Notar Dr. Norbert Frenz/RA Dr. Eckhard Flohr behandeln in ihrem Buch die für die Praxis wichtigsten Teilgebiete des Vertragsrechts. Der Leser erhält als Einführung ein „Wissens-Update“, in dem die Grundlagen und wichtige Neuerungen der letzten Zeit klar und leicht verständlich dargestellt werden. Der Abschnitt „Vertragsgestaltung“ enthält praxiserprobte Vertragsmuster, nebst Erläuterungen! € 102,- www.zap-verlag.de

Nie wieder sprachlos



FOKUS Sprachen & Seminare. Maßgeschneiderte Sprachtrainings von Profis für Profis ist das Leistungsspektrum des Franchise-Systems FOKUS Sprachen & Seminare. Dieses Angebot

ist auch für Systeme interessant, die an die Internationalisierung denken und die Sprachkompetenz ihrer Mitarbeiter vor Ort bzw. im Dialog mit den neuen, ausländischen Partnern stärken möchten. Gemeinsam mit Susanne Berger, Syncon wurde das bestehende Franchise-Paket überarbeitet und der Weiterentwicklung des Systems angepasst. www.fokussprachen.com

Franchising - Multiplikator für neue Dienstleistungen

Der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft beschleunigt die anhaltende Expansion des Franchising. Diese Vertriebsform ermöglicht ein marktweites Angebot personenbezogener Dienstleistungen. Nur Franchising verbindet die Vorteile des unternehmerischen Engagements "an der Front" mit den Vorteilen der großen Dimension. Kein Wunder also, dass in der Franchise-Landschaft immer wieder neue und innovative Dienstleistungen auftauchen. Ein typisches Beispiel ist SYSBO. Nach einem gemeinsam mit Dr. Hubertus Boehm, Syncon entwickelten

Konzept beseitigen die Partner(innen) dieses Franchise-Systems das Chaos am Arbeitsplatz. Eine spezielle Ablagestruktur sorgt für Überblick und schnellen Zugriff. Ein leerer Schreibtisch fördert die Konzentration und Effizienz von Führungskräften. Zielgruppe sind Mittelständler, Abteilungen von Großunternehmen und Freiberufler. www.sysbo.org



Wir strukturieren Ihren Büroalltag