

## Im Portrait

### Susanne Berger, Projekt & Training

„Zurück zu den Wurzeln und Anknüpfung an ihre Vision.“ Nach diesem Motto hat sich Susanne Berger in den letzten Jahren parallel zu Ihrer Beratungstätigkeit in der Syncon-Gruppe mit einigen Weiterbildungen Ihrer Vision „eine erfolgreiche Kommunikations- und Outdoortrainerin zu sein“ genähert. Nun ist es soweit, dass sie gemeinsam mit Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius die ersten Teamtrainings für Franchise-Systeme (z.B. Tiroler Bauernstandl) durchführt. Bereits die Bewerbung bei dem deutschen Franchise-System Com Computertraining and Services (1996) hatte das Ziel, die Laufbahn als Trainerin weiter zu verfolgen. Über den Weg der Projektarbeit in der Com Franchise-Zentrale und die Franchise-Beratung in der Syncon-Gruppe hat sie nun das fundierte Know-how, um Franchise-Zentralen, deren Partner-Management oder die Franchise-Partner zu den Themen „Kommunikation und Teamarbeit in Franchise-Systemen“ individuell auf den Kunden zugeschnitten zu trainieren. Susanne Berger baut ihre Kommunikations- und Teamtrainings mit Elementen aus der Kommunikationspsychologie und der Erlebnispädagogik auf. Da kommt es schon einmal vor, dass die Teilnehmer buchstäblich im Wald oder auf der Wiese stehen, um spielerisch an Themen heranzugehen, die dann später, wieder im Seminarraum, mit dem gemeinsamen Alltag im Franchise-System verknüpft werden.

**Interessiert? Weitere Informationen bei** Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius oder Susanne Berger [s.berger@projekttraining.de](mailto:s.berger@projekttraining.de)



Susanne Berger

## Mediation

### win-win-Chance in Konfliktsituationen

In einer Franchise-Beziehung steht am Anfang eine hohe Motivation miteinander wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten. Im Angesicht einer betriebsamen Alltagsroutine gehen dann so manche guten Vorsätze und Ideen unter. Langsam schleichen sich kleine Sandkörner in das Getriebe der Arbeits-Beziehung. Aus anfänglicher Harmonie entstehen Unstimmigkeiten, die zu stillen oder auch ausgesprochenen Konflikten führen können. Unverständnis und Missverständnisse tragen dazu bei, dass der Stellenwert des Beziehungsklimas zwischen Franchise-Geber und Franchise-Partner erkennbar wird – oft ist das eine schmerzliche Erkenntnis. Das Ziel der Wirtschafts-Mediation ist es, bestehende Konflikte so zu lösen, dass alle dabei gewinnen.

## Buch-Tipp



ein Spitzenunternehmen? Collins und seine Mitarbeiter analysierten Unternehmen, die plötzlich Spitzenresultate erzielten und diese mindestens 15 Jahre halten konnten. Basierend auf den erstaunlichen Ergebnissen dieser Studie hat Collins sieben Schlüsselfaktoren herausgearbeitet, die für den Aufstieg jedes Unternehmens, aber auch jeden Einzelnen entscheidend sind. Überzeugend und gut nachvollziehbar zeigt Collins auf, wie man Schritt für Schritt gute in Top-Leistungen transformiert und dafür sorgt, dass man an der Spitze bleibt.

**Übrigens**, das Buch gibt es auch als Audio-CD (zum Hören auf längeren Geschäftsreisen). Verlag dtv.

### Der Weg zu den Besten ...

Die sieben Managementprinzipien für dauerhaften Unternehmenserfolg verrät Autor Jim Collins in seinem Buch. Wie wird aus einem guten

Wie wird das erreicht? Die Mediatoren von Syncon schaffen die Rahmenbedingungen, um die Konfliktparteien an einen Tisch zu holen. Ziel ist eine Annäherung und im Idealfall eine Lösung, die für alle Beteiligten zufriedenstellend ist. Ihre Vorteile durch eine Mediation: Kostenersparnis, Schnelligkeit und unbürokratische Abwicklung, Kontrolle über das Ergebnis, hohe Tragfähigkeit der Lösungen, Rechtssicherheit und Vertraulichkeit.



Waltraud Martius

**Interessiert? Mehr erfahren Sie bei** Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius (eingetragene Mediatorin), Syncon, E-Mail: [waltraud.martius@syncon.at](mailto:waltraud.martius@syncon.at)

## Statement

„Eine Franchise-Kooperation ist eine lebendige Organisation, die nur durch engagierte Partner auf beiden Seiten den optimalen Erfolg leisten kann. Es ist nachvollziehbar, dass großes Engagement manchmal auch eine Richtung nehmen kann, die vom Grundgedanken abweicht. So ist es umso wichtiger, Plattformen für den Austausch zu entwickeln, um auch die Zwischentöne in einer Partnerschaft aufzunehmen. SYNCON hat uns dabei geholfen.“

(Stephan M. Pagnoncini, Geschäftsleitung, Natura Guggeli AG Schweiz)

## Personal-Pool online

Erfolgreiches österreichisches Franchise-System sucht zum professionellen Ausbau des Systems in Deutschland einen Franchise-Manager mit Franchise- und Vertriebs Erfahrung. Top-Gehalt und Beteiligungsmöglichkeit. Standort- und Wohnsitzenunabhängig.

### Informationen bei:

Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, Syncon, E-Mail: [waltraud.martius@syncon.at](mailto:waltraud.martius@syncon.at)



## Gratulation

**Dr. Hubertus Boehm ist DFV-Ehrenmitglied!** Einer der herausragenden Experten und Wegbereiter des deutschen Franchisings, Dr. Hubertus Boehm, wurde zum Ehrenmitglied des DFV Deutschen Franchise-Verbandes ernannt. In Fachkreisen gehört Dr. Hubertus Boehm seit Jahrzehnten zu den eindrucksvollsten Persönlichkeiten des Franchisings. Bereits 1971 initiierte und leitete er die erste Untersuchung über Franchising in Deutschland. Er war zudem 1978 Mitbegründer und Vizepräsident des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. und 1990 Mitbegründer des Deutschen Franchise-Institutes in München. Mit seinem ausgezeichneten Fachwissen gründete Dr. Hubertus Boehm 1980 das Beratungsunternehmen Syncon. Als Strategie-Experte betreut er gemeinsam mit seinen Partnerinnen Waltraud Martius und Veronika Bellone professionell bis heute über 1.000 Projekte. Dies macht Syncon zur führenden Franchise-Beratung in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



Dieter Fröhlich und Hubertus Boehm

## Award of Excellence

**Torsten Toeller**, Franchise-Geber von Fressnapf, erhielt von der Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten (Club 55) den „Award of Excellence“ für



Torsten Toeller

seine herausragenden Leistungen beim Aufbau und der Positionierung der Fressnapf Group verliehen. Preisträger der vergangenen Jahre waren: Klaus Jacobs, Jacobs AG, Herbert Hainer, Adidas AG und Dietrich Mateschitz, Red Bull. **Herzliche Gratulation!**

## VIVA on the road

Die OMV setzt bei ihren VIVA Tankstellenshops auf Franchising. Das Konzept und die operativen Maßnahmen zur Umsetzung dieser Strategie wurden von Waltraud Martius, Syncon tatkräftig begleitet. So wurde eine Abbildung der Leistungen in der Know-how-Dokumentation nieder geschrieben und parallel zum Tankstellenvertrag ein Franchise-Vertrag erarbeitet. Die Präsentation erfolgte im Rahmen von bundesweiten Roadshows. Alle ausgewählten OMV Partner haben mit diesem neuen Franchise-Konzept, das eine Qualifizierung der Partner und ihrer Mitarbeiter bedeutet, einen wichtigen Schritt in die Zukunft getan. Derzeit gibt es VIVA an 950 der insgesamt rund 2.500 Tankstellen der OMV in dreizehn mitteleuropäischen Ländern. Und die weiteren Ziele sind ehrgeizig gesteckt. [www.omv.com](http://www.omv.com)



## Tiroler Bauernstandl:

**Hauptaktionär und Vorstand** der Tiroler Bauernstandl AG, Wolfgang Obermüller, hat seinen Anspruch der kontinuierlichen Weiterentwicklung in seinem Franchise-System implementiert. Und so ist es nicht verwunderlich, dass Waltraud Martius, Syncon von Anfang an beratend und unterstützend an seiner Seite war. Heute bereit die Zukunft zu gestalten, ist in diesem Franchise-System keine Worthülse, sondern Unternehmenskultur. Etwa im Rahmen regelmäßiger Team-Trainings für die Master-Partner, um den Zusammenhalt untereinander und die Führungskompetenz zu stärken. Susanne Berger, Trainerin und Waltraud Martius, Strategie-Expertin der Syncon, begleiteten und moderierten das Team-Training 2007. [www.dertiroler.com](http://www.dertiroler.com)



## Ein exklusives Produkt



**Unvergleichliche Ware!** So etwas wünschen sich viele Franchise-Nehmer von ihrem Franchise-Geber. Doch nur selten lässt sich solch ein Wett-

bewerbsvorsprung erreichen. Der secotex Golf Superstore gehört zu den wenigen Ausnahmen. Dieser Fachmarkt führt alles, was ein Golferherz höher schlagen lässt: Neben Sportartikeln und Textilien der führenden Hersteller umfasst das Sortiment vor allem hochwertige Sportmode unter einer eigenen Marke. Der Franchise-Geber bietet exklusiv eine eigene Kollektion in hochwertiger Qualität mit zeitlos modischem Chick zu einem außerordentlich günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Diesen "Trumpf" hat der Franchise-Geber, die Seitz & Co. GmbH in München, bisher nur im Versandhandel und seit einigen Jahren auch in zwei Pilolfachmärkten in München genutzt. Im Dialog mit dem Syncon-Experten Dr. Hubertus Boehm wurde inzwischen ein Franchise-Paket entwickelt. Jetzt haben auch Franchise-Nehmer die Möglichkeit, dieses Erfolgskonzept an ihrem Standort umzusetzen. [www.golf-secotex.com](http://www.golf-secotex.com)

## Schöner Erfolg Erfolg mit Schönheit



**Das auf allen Kontinenten** tätige Kosmetikunternehmen BABOR mit dem Hauptsitz in

Aachen hat einen neuen Geschäftsführer – Michael Schummert. Die BABOR Partnerschaftskonzepte sind weltweit vertreten in den exklusivsten Instituten, Schönheitsfarmen und SPA's. In Deutschland gibt es derzeit 38 Franchisepartnerinnen mit Kosmetikinstituten. Auch das diesjährige 4-tägige systembezogene Basistraining wurde wiederum von Prof. Veronika Bellone, Syncon durchgeführt. [www.babor.de](http://www.babor.de)

## Kinderlachen an 25 Standorten

„Mit den drei Franchise-Systemen Happy Learn Club, Knirpsenparadies und Kindervilla bieten wir eine umfassende und liebevolle Betreuung an mittlerweile 25 Standorten in Deutschland für Kinder ab 8 Wochen bis 12 Jahre. Was wir tun, davon sind wir überzeugt. Und darum haben wir von Anfang an professionelle Experten für die Entwicklung und den Erfolg der Franchise-Konzepte ins Boot geholt. Damals wie heute profitieren wir vom regelmäßigen Coaching durch Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, die uns gemäß dem „Vier-Augen-Prinzip“ vor Betriebsblindheit schützt und ihre Erfahrungen, Tipps und Expertenrat einfließen lässt.“ (Carina Maria Michalke) [www.kindervilla.de](http://www.kindervilla.de) / [www.knirpsenparadies.de](http://www.knirpsenparadies.de) / [www.happylearn.de](http://www.happylearn.de)

## Der Weihnachtsmann lässt grüßen

**AFS Jahrestagung in Rovaniemi, Finnland – die Heimat des Weihnachtsmannes!** Mit dem Ziel die Leistungen der Zentrale noch mehr auf die Bedürfnisse der Raiffeisen-Lagerhäuser und die BayWa-Partner (in Deutschland) abzustimmen, wurde durch Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius und Susanne Berger, Syncon eine Partnerschaftsbilanz für das AFS Franchise-System durchgeführt. Und diese anlässlich der Jahrestagung „beim Weihnachtsmann“ in Finnland präsentiert. Die Partnerschaftsbilanz misst den Zufriedenheitsgrad und bildet das Beziehungsklima im Franchise-System ab. Es werden die Stimmung und Zufriedenheit unter den Partnern in der Zusammenarbeit mit dem Team der Zentrale, wie auch untereinander erhoben und – darum der Begriff Bilanz – umgekehrt fließt die Zufriedenheit des Teams in der Zentrale mit den einzelnen Partnern ein. Die Moderation der

Jahrestagung übernahm Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, um die Geschäftsführer Herrn Zirwick und Herrn Lackner der AFS Franchise-Zentrale in ihren Präsentationen zu unterstützen. So wurden auch Freiräume für die Kontaktpflege und Kommunikation mit den Partnern geschaffen. [www.lagerhaus.at](http://www.lagerhaus.at)

**Tipp:** Sind auch Sie an einer Partnerschaftsbilanz und/oder Moderation Ihrer Tagung interessiert? Näheres erfahren Sie bei Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, Syncon, E-Mail: [waltraud.martius@syncon.at](mailto:waltraud.martius@syncon.at)



## Multiplikator Wellness

Das Unternehmen **PHYSIOTHERM** ist mit dem Vertrieb von Infrarotkabinen erfolgreich in Österreich und Deutschland tätig. Hochwertige Kabinen erzeugen mittels patentierter Lavasand-Technologie sanfte und gesunde Wärme, die die Selbstheilungskräfte anregt und für wohlige Entspannung sorgt. Der Erfolg hat eine Optimierungsphase eingeleitet und unterstützt von Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, Syncon wird das Konzept für ein Franchise-System als weitere und zukunftsweisende Vertriebschiene entwickelt. [www.physiotherm.com](http://www.physiotherm.com)



## Qualität im Franchising

**Jahrestagung Musikschule Fröhlich.** Bei der diesjährigen Jahrestagung der Musikschule Fröhlich Österreich (MFÖ) hielt Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, Syncon einen Vortrag zum Thema „Qualität in Franchise-Systemen“. Wolf-Dieter Martius, Franchise-Geber MFÖ lud seine Ehefrau ein, ihr langjähriges Franchise-Know-how in die Veranstaltung einzubringen. Ziel war es die Partner auf das gemeinsame Motto Qualität vor Quantität im System einzustimmen. Das kontinuierliche Wachstum mit guten und erfolgreichen Partnern gibt ihm Recht. [www.musikschule-froehlich.at](http://www.musikschule-froehlich.at)



## Sonnentor



**Durch Franchising werden wieder mehr Kräuter wachsen!** In Abwandlung des Spruchs: „Für alles ist ein Kraut gewachsen“, hat die Sonnentor Kräuterhandels GmbH mit der Entwicklung des SONNENTOR Shop Franchise-Systems einen Wachstumsschub bewirkt. Johannes Gutmann hat mit seinem Team bereits vor einigen Jahren – unterstützt von Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius, Syncon – laut über Franchising nachgedacht. Mit den Erfolgswerten des Pilotbetriebes (Verkauf von Bio-Produkten aus der Region) fiel nun der definitive Startschuss für das erste Bio-Franchise-System auf dem Gebiet des Fachhandels für Bio-Tees, -Kräuter und -Gewürze. Die Details zum Sonnentor Franchise-System sind erarbeitet und werden nun Schritt für Schritt umgesetzt, wiederum unterstützt im Coaching durch Mag.<sup>o</sup> Waltraud Martius. [www.Sonnentor.at](http://www.Sonnentor.at)

## VBC

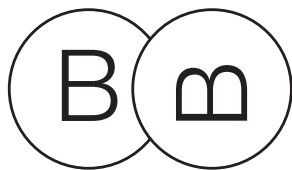
Das VBC Franchise System ist

mit mehr als 30.000 erfolgreichen Teilnehmern die Nr. 1 bei Verkaufstrainings in Österreich. Um

diese Spitzenposition zu halten und auszubauen, erfindet sich dieses innovative System täglich neu: 1. Verkäufer-Akademie, Kundenbeirat, VBC-Afterwork-Events, zahlreiche Publikationen der erfolgreichsten Trainer. Neu erschienen etwa: „Die Körpersprache im Verkauf“ von Stefan Verra. In diesem Buch erfahren Sie z.B. die 3 Regeln um Körpersprache richtig zu „lesen“ und vieles, vieles mehr! Unterhaltsam, spannend und mit vielen informativen Karikaturen um € 22,90.



## YOUR STYLE. YOUR BELT.



**Buckles & Belts**

**B&B BucklesBelts**, die innovative neuartige Schweizer Geschäftsidee, welche sich schnell im Accessoire-Markt etabliert hat, weil sie durch gestyltes Ambiente, italienische Qualitätsware und Individualität besticht. Das Konzept besteht darin, Schnalle und Lederriemen von einander zu trennen und dem Kunden die Möglichkeit zu geben, sein individuelles Modeaccessoire aus 80 Lederriemen und 168 Schnallen zu kreieren. Der Gürtel wird sofort im Laden mit Hilfe von speziell für B&B Buckles&Belts angefertigten Maschinen auf die Bundweite des Kunden angepasst und garantiert somit auch eine individuelle Beratung sowie einen subjektiven Mehrwert für den Kunden. Die gesamte Ladeneinrichtung trägt die Handschrift von B&B Buckles&Belts. Sogar die Warenträger wurden speziell entwickelt. Dies stärkt

das Alleinstellungsmerkmal und hebt die Exklusivität hervor. Das Franchise-konzept wurde mit Prof. Veronika Bellone, Syncon erarbeitet. Innerhalb von wenigen Monaten wurden Partnerbetriebe in Berlin, Hamburg und Tel Aviv realisiert und weitere bereits avisiert. **Interessenten/Interessentinnen** können mehr erfahren unter: [info@bucklesbelts.com](mailto:info@bucklesbelts.com)



## Expansion!

**Der Schweizer Franchise Verband hat expandiert!** In der Absicht, eine gesamtschweizerische Präsenz zu erlangen und sich dem Westschweizer Markt (auch sprachlich) zu nähern, hat der Schweizer Franchise Verband bereits vor einiger Zeit den Entschluss gefasst, ein Büro in der Romandie zu errichten. Dieses Vorhaben wurde nun insofern umgesetzt, als Herr Marc Häsler mit der Aufgabe betraut wurde, von Morges (VD) aus diese Repräsentanz aufzubauen und die Verbandsaktivitäten dem interessierten Publikum und den Fachkreisen in der Romandie besser bekanntzumachen. Marc Häsler ist als Rechtsanwalt tätig und hat im Rahmen seiner beruflichen Laufbahn regelmässig Gelegenheit, auf dem Gebiet des Franchise-Rechts zu arbeiten. [www.franchiseverband.ch](http://www.franchiseverband.ch)

## CEO Global Human Resources

**Dieser Ansicht ist** sicher nicht nur André van Sprundel, CEO Global Human Resources in Baar, denn er will sein Geschäftskonzept mit gleichgesinnten Franchise-Partnern im Ausland realisieren. Die Grundlage des Franchise-Paketes wurde mit Prof. Veronika Bellone, Syncon entwickelt. Global Human Resources ist spezialisiert auf projektorientiertes IT-Ressourcenmanagement. „Unser Ziel ist es, national und international IT-Spezialisten und Aufträge so miteinander zu verbinden, dass sie optimal harmonisieren. Wir schaffen eine persönliche Beziehungsebene zu jedem, der mit uns arbeitet. Ein perfektes Zusammenspiel zwischen Professionalität und Menschlichkeit, das allen Partnern die Sicherheit gibt, die richtige Wahl getroffen zu haben“, beschreibt André van Sprundel. Wollen Sie mehr über dieses Franchise-Konzept wissen? [www.ghrfranchising.ch](http://www.ghrfranchising.ch)

## Ankündigung:

**Trends im Franchising!** In der nächsten Ausgabe der Franchise Aspekte wird Prof. Veronika Bellone, Syncon über die neuesten Trends im Franchising berichten.

## Kurz notiert



**Yves Rocher**  
Führender Hersteller von Kosmetik auf Pflanzenbasis. Seit über 30 Jahren ist die Marke YVES ROCHER auf dem Kosmetikmarkt ein bedeutender Name. Erfüllen Sie sich Ihren Traum mit Ihrem eigenen Fachgeschäft inkl. Kosmetikinstitut, hochwertigen Schönheitsprodukten und intensivem Kundenkontakt - werden Sie Franchisenehmerin von YVES ROCHER, z.B. in Lugano, Zürich, Genf, Bern, Nyon und zahlreichen weiteren Standorten.

**Kontakt:** [monika.schnurr@yrnet.com](mailto:monika.schnurr@yrnet.com)



**Die Besucher der SuisseEMEX'07** – der schweizerischen Marketing- und Eventmesse vom 21.–23. 8. 2007 – erwartete auch dieses Jahr ein spannendes Programm auf der Marketingbühne von Swiss Marketing. Der Berufsverband der Marketer präsentierte News, Best Practice und Top-Fachreferate während drei Messetagen. Die Marketing- und Medienpiazza mit der offenen Podiumsbühne war die Kontakt- und Ausstellerplattform für Medien-, Werbe-, Kommunikations- und Marketingschaffende. Dort referierte Lorenz Aries (Präsident vom Franchise Verband) und Prof. Veronika Bellone gemeinsam über Franchising als Wachstumsstrategie.

**Kontakt:** [info@smc.ch](mailto:info@smc.ch)