

Erfolgreiche Geschäfte im nahen Osten

- Beraterunternehmen Syncon begleitete Kika und Palmers nach Saudi-Arabien

- Franchising als Erfolgsmodell bei internationaler Expansion

Die Beratungsfirma Syncon mit Österreich-Sitz in Salzburg hat den beiden österreichischen Topunternehmen Palmers und Kika maßgeblich bei deren Einstieg in den Saudi-Arabischen Markt geholfen. Der Dessous-Konzern und der Möbelhändler setzen bei Ihrem Geschäft im Ausland vermehrt auf Franchising.

Nach rund einem halben Jahr Vorbereitungszeit steht die Expansion von Kika nach Saudi-Arabien fest. Die Alhokair Group mit Sitz in Riad wird als Franchise-Nehmer vorerst zehn Kika-Häuser eröffnen. Das auf Franchising spezialisierte Consultingunternehmen Syncon hat die Österreicher auf ihrem Weg in den nahen Osten begleitet.

Geschäftsführerin Waltraud Martius ist stolz: "Wir haben mit Kika in mehreren Workshops die notwendigen Instrumente für diese Partnerschaft erarbeitet. Nun werden die Knowhow-Dokumentationen erstellt, nach denen das Team in Saudi-Arabien künftig die Kika Möbelhäuser betreiben wird. Es gibt dazu mehrere Schulungen in Österreich und Riad." Natürlich ist gerade die unterschiedliche Mentalität eine große Herausforderung in einem solchen Projekt. Syncons langjährige internationale Erfahrung hätte dabei aber sehr geholfen, so Martius.

Viel Erfahrung und gute Kontakte

Die guten Saudi-Kontakte der Unternehmensberater mit Sitz in München, Salzburg und Zug in der Schweiz, waren auch für Palmers von großem Vorteil. Auch der Textilspezialist sieht im Franchising die richtige Strategie, um im Ausland erfolgreich zu sein. Gemeinsam mit den Beratern wurde ein umfangreiches "Master-Handbuch" zur Dokumentation von Rechten und Pflichten der internationalen Partner verfasst. Schon derzeit verfügt Palmers über mehr als 300 österreichische und internationale Franchise-Standorte. Nun wurde die Zusammenarbeit mit einem Partner aus Saudi-Arabien vertraglich fixiert. Weitere Expansionsziele sind China, Russland, Tschechien, Polen, Ukraine, Schweiz und Großbritannien.

Für Waltraud Martius liegen die Vorteile von Franchising im Ausland auf der Hand: "Ein Franchise-System ist straff organisiert und sichert einen international einheitlichen Markenauftritt sowie gleich bleibende Qualität. Der Partner vor Ort bringt seine nationalen Kenntnisse in die Partnerschaft mit ein." Martius erkennt einen Trend - immer mehr Unternehmen scheinen im Ausland das Geschäftsmodell Franchising nutzen zu wollen. Die Beratungsanfragen bei Syncon häufen sich jedenfalls.

Über SYNCON International Franchise Consultants:

SYNCON International Franchise Consultants versteht sich als kompetenter Berater der Franchise-Wirtschaft. Mit mehr als 25 Jahren erfolgreicher Beratungs-Erfahrung hat sich SYNCON zum Marktführer im deutschsprachigen Raum entwickelt und bereits über 1000 Franchise-Projekte durchgeführt. Die Kompetenz erstreckt sich umfassend von der Knowhow-Vermittlung für Franchise-Einsteiger bis zum Relaunch bestehender Franchise-Systeme. Unternehmen werden bezüglich der passenden Internationalisierungsstrategie beraten und danach in der Umsetzung unterstützt. SYNCON betreibt als führende Franchiseberatung eigene Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz, auf internationaler Ebene verfügt man über ein dichtes Partnernetzwerk.

Über Franchising:

Franchising ist eine Möglichkeit, eine Geschäftsidee mehreren Partnern zur Verfügung zu stellen und so den Geschäftstyp zu multiplizieren. Der Franchise-Geber hat dieses Geschäftskonzept entwickelt und erprobt, die Franchise-Nehmer setzen dieses als selbständige Unternehmer in ihrem Umfeld (Gebiet) um und nutzen die Erfahrungen des Gebers und die Vorteile des Systems. Dafür bezahlt der Nehmer an den Geber eine Einstiegsgebühr - abhängig von der Bekanntheit der Marke und dem Entwicklungsstand des Systems. Für die laufend zu entrichteten Franchisegebühren erhält der Nehmer tatkräftige Unterstützung in allen wichtigen strategischen und operativen Belangen.