

## Diese Ausgabe

Editorial	1
START MESSE/ expansions-experte.de löst Probleme bei der Ladenlokalsuche	2
Wo gründe oder expandiere ich richtig? Online-Standortanalyse für Gründung und Expansion mit Franchising	3
Die Basis für Ihr Training	6
LIFE'S'COOL	8
XING gibt richtig Gas bei Unternehmens- profilen	10
XING für Unternehmen Neukundenpaket für Franchisegeber	11
FRANCHISE 1:1 Business Meeting	12
Fünf grundlegende Voraussetzungen für einen Erfolg als Franchisenehmer	13
Impressum	14

## Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Leserinnen, liebe Leser,

Ich freue mich, Ihnen heute die zweite Ausgabe des FBC-Newsletters vorstellen zu können und begrüße Sie recht herzlich. Meinen ausdrücklichen Dank möchte



ich Ihnen an dieser Stelle für Ihr bisheriges aktives Mitwirken in Form von Fragen, Beiträgen und Meinungen in unseren Foren aussprechen und hoffe in diesem Punkte auf eine „unendliche Geschichte“.

In der aktuellen Ausgabe stellen wir Ihnen zwei Branchendiensteleister und wiederum zwei Franchisesysteme vor.

Den Franchise Business Club zum Anfassen gibt es am 24. und 25. September auf der „Start Messe“ in Essen.

Die Besucher unseres Messestandes in Halle 11, Stand H02, erhalten als kleine Entlohnung heißen Kaffee und exotisches Eis.

In unserem letzten Newsletter hat die Firma pd unlimited 100 Audioseminare verlost. Die Nachfrage war so hoch, dass nicht alle Einsender die Chance bekommen hatten, ein kostenloses Audioseminar zu erhalten. Aus diesem Grunde gibt es mit diesem Newsletter eine zweite Chance! Die ersten 20 Einsender erhalten ein kostenloses Audioseminar von pd unlimited, eine E-Mail an [welcome@audioseminar24.de](mailto:welcome@audioseminar24.de) reicht zur Teilnahme bereits aus. Mehr Informationen hierzu finden Sie auf Seite 13.

Als weiteres Special haben wir **Malte Geschwinder** von **standortanalyse.biz / gb consite** gewinnen können, an die ersten 10 Einsender an [service@standortanalyse.biz](mailto:service@standortanalyse.biz) mit dem Betreff: „Aktion: Franchise Business Club“, einen Gutschein für eine professionelle Standortanalyse zur Verfügung zu stellen. Mehr Informationen erhalten Sie ab Seite 3.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre unseres Newsletters.

NETTe Grüße

Jochen Ewald | Initiator  
Franchise Business Club



Die START als führende Plattform für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen bietet jedes Jahr an mehreren Standorten in Deutschland umfassende Informationen rund um die berufliche Selbstständigkeit. Neben dem breiten Ausstellerspektrum sind das kostenfreie Vortragsprogramm und verschiedene Networking-Events weitere Highlights der START. Die Kombination aus entscheidenden Informationen, wichtigen Anregungen, direkten Kontakten und kurzen Wegen macht die START-Messen einmalig und ihren großen Vorteil für die Besucher aus.

**Ihr Vorteil:** umfassende Informationen zu den Themen Gründung, Finanzierung, Unternehmensentwicklung, Weiterbildung, Training/Coaching oder auch Nachfolge konzentriert an zwei Tagen.

Das umfangreiche, topaktuelle und kostenfreie Vortragsprogramm inklusive spezieller Franchisevorträge kombiniert mit Best-Practices und Gespräche mit anderen Jungunternehmern runden das Angebot der START-Messen ab.

Mehr erfahren Sie [hier!](#)

**Was die START ausmacht, ist der Live-Charakter! Hier können Angebote, Produkte und Dienstleistungen persönlich und mit allen Sinnen erfahren werden und auf kurzem und direktem Weg von Gründern, Jungunternehmern und Franchise-Interessierten verglichen werden.**

**START—Messe in Essen am  
24. + 25. September 2010**

Registrieren Sie [hier](#) kostenlos eine Freikarte zur Messe!

## expansions-experte.de löst Probleme bei der Ladenlokalsuche

Zuletzt beim Beauty-Lounge Anbieter freshnails in Köln für die Expansion in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich, bietet Sascha Ensmann seit Juli dieses Jahres Unterstützung für Franchisesysteme und Filialisten bei der Expansion an.

„Das Kernproblem vieler Franchisesysteme und Filialisten ist, dass sie nicht schnell genug geeignete Ladenlokale finden. Sobald die Finanzierung und die Budgets bereitgestellt sind, werden Immobilienmakler angeschrieben, im Internet auf den einschlägigen Seiten recherchiert und andere Systeme gefragt, ob diese einen Standort zeitnah abgeben werden. Diese Variante muss nicht schlecht sein, jedoch ist man so von anderen abhängig, speziell vom Zufall.“

Der Expansions-Experte sucht Ladenlokale persönlich vor Ort, geht in die Geschäfte rein, spricht mit den aktuellen Mietern oder deren Mitarbeitern, sucht die verantwortliche Hausverwaltung oder den Eigentümer heraus, knüpft so sein Netzwerk am Standort.

„Die Erfolgsquote ist so sehr hoch, sofort beim ersten Versuch ein geeignetes Ladenlokal zu finden.“ so Sascha Ensmann. „Die Zeit- und Kostenersparnis für die Franchisesysteme und Filialisten ist dadurch äußerst wertvoll, vor allem dadurch, dass in 80-90% der gefundenen Ladenlokale kein Immobilienmakler benötigt wird, dementsprechend auch keine Maklerprovision.“

Vereinbaren Sie Ihr persönliches Beratungsgespräch und vielleicht expandieren Sie bald so schnell Sie wollen!



© Sascha Ensmann



# Wo gründe oder expandiere ich richtig? Online-Standortanalyse für Gründung und Expansion mit Franchising

Jetzt Gratis-Aktion: Standortanalysen im Wert von über € 3.000,00 für Mitglieder des Franchise Business Club

Jeder Franchising-Experte weiß, dass der Standort einer der wesentlichen Erfolgsbestimmenden Faktoren ist und sehr häufig spielt die Frage nach dem geeigneten Standort bei expandierenden Franchisesystemen daher eine wichtige Rolle. Wie häufig wird sich in der Praxis aber wirklich objektiv und qualifiziert mit der Bewertung der Standorte auseinandergesetzt?

## Wie bewertet man einen Standort objektiv und professionell?

Es ist in der Praxis leider so, dass es selbst für die Expansionsmanager der Franchisegeber häufig sehr schwierig und vor allem kostspielig ist, für eine objektive und nachvollziehbare Standortanalyse die entscheidenden Standortinformationen zu finden und sinnvoll zu auswerten. Zum einen muss man in der Lage sein, die benötigten Daten für eine Standortbewertung zu beschaffen (für diese Daten wie z.B. Kaufkraft oder Zentralität werden aber mindestens 4-stellige Beträge aufgerufen) und man braucht dazu noch teure Fachanwendungen, die diese Daten dann verarbeiten können.

Zum anderen muss man es dann auch noch leisten können, aus diesen Daten verwertbare Informationen abzuleiten. Es nützt nichts, wenn man weiß, dass ein Kaufkraftindex bei 118 liegt.

Vielmehr ist die Information wichtig, wie viel man von der verfügbaren Kaufkraft für sein Geschäft in Zukunft abgreifen kann und ob das die Existenz des Franchisepartners sichert!

Um solche datenbasierten Aussagen treffen zu können, ist aber das Know-how über komplexe Geomarketing-Methoden erforderlich, wie sie bisher nur bei großen Filialisten in der Expansionsplanung eingesetzt werden.

Bei vielen Franchise-Systemen hört man daher häufig, dass man zwar weiß, wie wichtig fundierte Standortanalysen sind, dass letztendlich aber nicht genügend Budget und auch nicht genügend Zeit für wirklich professionelle Methoden zur Verfügung steht.

## Das das nicht so sein muss, zeigen nun die Geomarketing-Experten der gb consite GmbH mit dem "Online Standortcheck" auf [standortanalyse.biz](http://standortanalyse.biz):

Sie hatten die Vision, eine Plattform zu schaffen, auf der Franchisegeber und Franchisenehmer mit den Mitteln des modernen, internetbasierten Geomarketing auf einfachste Weise, schnell, preisgünstig und bequem Standortanalysen auf professionellem Niveau erstellen können.

Standortanalysen, die die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Gründungs- oder Expansionsvorhabens wissenschaftlich überprüfen. Standortanalysen, die die Unternehmer vor kaum revidierbaren Fehlentscheidungen bewahren können.

Diese Vision haben die Macher von [standortanalyse.biz](http://standortanalyse.biz) nun umgesetzt und bieten den Dienst "**Online Standortcheck**" an, mit dem die Kunden die präzise Antwort für Ihre Standortentscheidung schnell, kostengünstig und bequem vom Schreibtisch aus erhalten.

Die Leser der Financial Times Deutschland wählten [standortanalyse.biz](http://standortanalyse.biz) für die Umsetzung dieser Vision im Mai 2010 zum "**Gründer des Monats**".

Die Kunden profitieren, indem Sie Zeit und Kosten sparen und gleichzeitig ansprechend gestaltete Analysen auf professionellem Niveau erhalten.

Zahlreiche Kunden haben bereits den Nutzen dieses Dienstes wahrgenommen, dazu zählen Franchise-Systeme wie die Beauty-Lounge Kette freshnails, die Restaurantkette Wienerwald oder der Küchenanbieter Schmidt-Küchen. Zu den Kunden gehören weiterhin Filialisten wie Der Stadtbäcker, Baumarkt Direkt, Sonderpreis Baumarkt oder VitaParc Wellness. Auch OBI hat den "Online Standortcheck" bereits genutzt. *Weiter auf der nächsten Seite ...*

# Online Standortcheck

## www.standortanalyse.biz

Lesen Sie, was **Swen Neumann, Business Development Manager von "Wienerwald"** zu [standortanalyse.biz](http://standortanalyse.biz) sagt:

**standortanalyse.biz:** Warum sind Standortanalysen für Wienerwald so wichtig?

**Swen Neumann:** Die Betreuung unserer Franchise-Partner beginnt natürlich schon vor einer geplanten Neueröffnung.

Wir machen diese zunächst mit dem Sytemgastronomie-Konzept von Wienerwald vertraut und helfen dann bei der Suche nach einer optimalen Immobilie. Für diese Suche brauchen wir unbedingt professionelle Tools, mit denen wir die Bewertung der möglichen Standorte durchführen können.

**standortanalyse.biz:** Wie gehen Sie bei der Standortbewertung konkret vor?

**Swen Neumann:** Wir gehen immer mehrstufig vor. Das heißt, dass wir uns jede Immobilie vor Ort genau anschauen und oft auch mit einem potenziellen Partner gemeinsam unsere eigenen Daten ermitteln, z.B. die Passantenfrequenz und verschiedene weiche Standortfaktoren. Wenn der Standort grundsätzlich geeignet ist, erstellen wir uns mit [standortanalyse.biz](http://standortanalyse.biz) dann die Standortanalysen mit den "harten" Daten und Informationen wie z.B. das exakt berechnete Einzugsgebiet, Kunden- und Umsatzpotenzial oder Auflistung von Frequenzbringern.

**standortanalyse.biz:** Was ist denn für Sie der größte Nutzen der Standortanalyse-Berichte?

**Swen Neumann:** Mit den umfassenden Berichten können wir uns zunächst selbst von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit

neuer Standorte überzeugen, da durch eine genaue Berechnung über die Wettbewerber und Daten von infas eine Prognose des zukünftigen Umsatzes abgegeben wird. Die Analysen helfen uns außerdem, den lokalen Markt quasi aus der Vogelperspektive kennen zu lernen, wo sind die Wettbewerber, wo sind die Kunden mit dem meisten Geld, usw.

Im Bankgespräch helfen uns und unseren Partnern die Analyseergebnisse natürlich auch, da sie objektiv und nachvollziehbar sind.

Nicht zuletzt sparen wir Zeit und Geld:

Die Erstellung einer Analyse dauert nur 20-30 Minuten, das Ergebnis können wir direkt herunterladen und die Kosten liegen weit unter dem, was vergleichbare Analysen von Beratern kosten.

**standortanalyse.biz:** Was hat Sie besonders angesprochen?

**Swen Neumann:** Besonders angesprochen hat uns die professionelle Anmutung der Analysen. Dadurch, dass wir für die Berichte unser spezielles, grünes Wienerwald-Layout verwenden können, wird der positive Gesamteindruck noch verstärkt. Mit den erfahrenen Mitarbeitern von [gbconsite](http://gbconsite.com) haben wir außerdem immer kompetente Ansprechpartner rund um alle möglichen standortbezogenen Fragen, auch jenseits der eigentlichen Standortanalysen. Wir freuen uns in jedem Fall auf die weitere Zusammenarbeit!

**standortanalyse.biz:** Herr Neumann, wir danken Ihnen für das Gespräch.

### Was sind Standortanalysen?

Einen Unternehmensstandort zu finden oder für die Standortoptimierung zu bewerten, ist eine komplexe Herausforderung. Viele Faktoren müssen berücksichtigt werden, um eine sinnvolle und vor allem nachhaltige Standortentscheidung treffen zu können. Ziel einer Standortanalyse sollte es unter anderem sein, die **wirtschaftliche Tragfähigkeit** eines Standortes nachzuweisen.



**Werden Sie Mit-Unternehmer – schon ab 10.000 Euro Eigenkapital!**

**Was wir bieten:**

- Ein richtungsweisendes Konzept
- Die Starthilfe durch anerkannte Profis
- Große wirtschaftliche Chancen

**Was Sie mitbringen:**

- Verkäuferische Begabung
- Kaufmännische Grundkenntnisse und Unternehmergeist
- Freude am Umgang mit Lebensmitteln und Menschen

**Jetzt bewerben auf** [www.back-werk.com](http://www.back-werk.com)

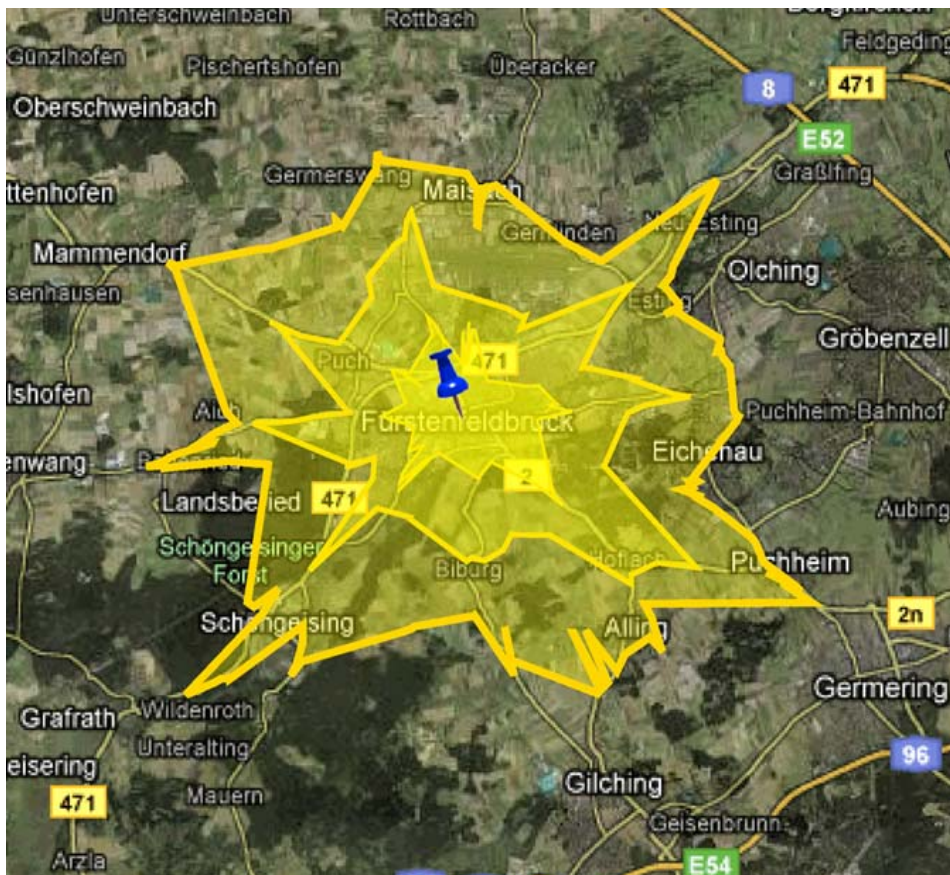
**backWERK**  
Iss frischer



Ist das Geschäftsmodell eines Unternehmens abhängig von Kunden, die ein Ladengeschäft aufsuchen, wie im stationären Einzelhandel oder bei stationären Dienstleistungen wie der Gastronomie oder Frisuren der Fall, ist vor allem die Frage zu klären, ob der bestehende oder geplante Standort für die Neugründung oder Expansion genügend Umsatzpotenzial durch die ortsansässige Bevölkerung sowie die zusätzlich zuströmenden Personen aufweist.

Eine solche Standortanalyse benötigt verschiedene Daten, Zahlen und Fakten (Marktinformationen) als Grundlage. Die wichtigsten Daten sind dabei kleinräumige Kaufkraftdaten, wie sie z.B. die infas GEO-daten GmbH anbietet. Dazu kommen verschiedene komplexe Methoden wie die Einzugsgebietenberechnung nach Zeitdistanzen oder die Gravitationsmodellierung.

Mit den so gewonnenen Informationen kann z.B. auch eine Planung des gezielteren Einsatzes von Werbemitteln mit geringen Streuverlusten vorgenommen oder eine Eroberungsstrategie gegenüber Wettbewerbern entwickelt werden.



Standortanalyse.biz bietet all das:

**Schnell - kostengünstig - und bequem vom Schreibtisch aus.**



Profitieren Sie als Mitglied des Franchise Business Clubs und Leser dieses Newsletters jetzt von unseren Sonderaktionen.

**Kontaktieren Sie Malte Geschwinder von standortanalyse.biz / gb** **consite einfach über XING oder senden Sie uns eine Mail an**



**service@standortanalyse.biz mit dem Betreff: „Aktion: Franchise Business Club“.**

Die ersten 10 Einsender erhalten gratis und unverbindlich je einen Gutschein über ein Pluspaket vom "Online Standortcheck" zugesendet. Das Pluspaket bietet Ihnen den kompletten Leistungsumfang des Online-Dienstes.

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.standortanalyse.biz](http://www.standortanalyse.biz)

# Die Basis für Ihr Training

**leistungsdiagnostik.de** ist Deutschlands erster und momentan einziger Franchiseanbieter im Bereich der professionellen Ausdauerleistungsdiagnostik. Das Unternehmen mit Sitz im rheinischen Dormagen setzt bei der Betreuung seiner Kunden auf die Kombination aus hochmoderner Technik und sportwissenschaftlichen Erkenntnissen auf höchstem Niveau. Die Zielgruppen sind dabei neben den klassischen Ausdauersportlern aus den Bereichen Marathon, Radsport oder Triathlon vor allem auch Fitness- und Gesundheitssportler.

Für viele Menschen ist Sport noch immer die beliebteste Freizeitbeschäftigung. Die Ziele sind dabei jedoch meist so unterschiedlich, wie die Sportler selbst. Während die einen nach einer neuen Marathonbestzeit streben, möchten andere lediglich ein paar überflüssige Pfunde loswerden. Da aber auch die körperliche Ausgangssituation bei jedem Menschen unterschiedlich ist, macht ein sportliches Training frei nach dem Motto „viel hilft viel“ keinen Sinn. Dennoch wird heutzutage sowohl im Freizeit- als auch im Profisport weiterhin oft mit groben Faustformeln oder unzeitgemäßen Testmethoden gearbeitet. Warum sollten Sportler ihre kostbare Zeit aber mit „leeren“ Trainingseinheiten vergeuden?

Als hochspezialisierte Dienstleister nutzen die Franchisepartner von *leistungsdiagnostik.de* mit dem aeroman® professional ein Analysegerät, mit dem sich individuelle Trainingsbereiche anhand der Atmung des Sportlers bestimmen lassen. Diese Trainingsbereiche werden dann jeweils auf die persönlichen Ziele abgestimmt, so dass anschließend ein gesundes und effizientes Training möglich ist.

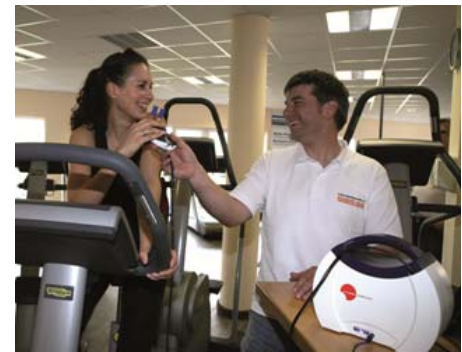
## Die Ausbildung macht den Unterschied

Bevor die Franchisepartner in ihrem Gebiet starten, erhalten sie eine umfangreiche Ausbildung in der Dormagener Firmenzentrale. So werden die zukünftigen Leistungsdiagnostiker optimal auf die teils sehr heterogenen Anforderungen der verschiedenen Zielgruppen vorbereitet.

Die Inhalte reichen dabei von den physiologischen Grundlagen über spezielle Fragestellungen der Trainingslehre bis hin zum kaufmännischen Bereich. Für diese Ausbildung nutzt das Team von *leistungsdiagnostik.de* ausschließlich Referenten, die über mehrjährige Erfahrung in ihrem speziellen Themenfeld verfügen, so dass eine besonders hohe Qualität der Ausbildung gewährleistet ist. Das ermöglicht auch Quereinsteigern, sich als Franchisepartner von *leistungsdiagnostik.de* im Markt zu etablieren. Unterstützt wird der Start in die Selbständigkeit zudem durch ein umfangreiches Marketing-Paket sowie ein hohes Ranking in den bekannten Internet-Suchmaschinen.

## Professionell aber nicht nur für Profis

Viele behaupten, Leistungsdiagnostik wäre nur etwas für Profis. Das Gegenteil ist jedoch der Fall, denn warum sollen nur die wenigen Hochleistungssportler von den neusten sportwissenschaftlichen Erkenntnissen profitieren? Ebenso wie sich neue Entwicklungen aus dem Autorennensport früher oder später auch in der Familienkutsche wiederfinden, nutzen immer mehr Sportler die technischen Möglichkeiten und das Wissen der Profis für ihren Freizeit- oder Gesundheitssport. Der potentielle Markt für diese spezielle Dienstleistung ist enorm und auch die Nachfrage wächst stetig. Allein in Deutschland gibt es rund 25 Mio. Anhänger von Ausdauersport jedweder Art (Laufen, Radfahren, Triathlon, Nordic Walking etc.) und mehr als 6 Mio. Menschen gehen regelmäßig ins Fitness-Studio.



Dazu kommen noch viele Tausend Reha- und Gesundheitssportler, die ebenfalls ihr Training mit einer Leistungsdiagnostik optimal gestalten könnten. Betrachtet man nun aus diesem Gesamtpotential lediglich die ca. 5 Mio. ambitionierten Freizeitläufer und erreicht davon nur jeden Zehnten, dann lassen sich alleine in Deutschland 500.000 Einzeltests generieren. Davon ausgehend, dass ein Franchise-Partner 500 Tests im Jahr für ein rentables Arbeiten benötigt, würde der Markt die Existenz von 1.000 Diagnostik-Stützpunkten sichern. Insgesamt lassen sich also selbst bei konservativer Marktabschätzung mehr als 1 Mio. Tests pro Jahr durchführen, genügend Potential für ein schnell wachsendes *leistungsdiagnostik.de*-Franchisesystem.

#### Stationär oder „on the road“

Ein solches Wachstumspotential macht eine Selbständigkeit als Franchisepartner von *leistungsdiagnostik.de* auch für Berufseinsteiger interessant, die von den Vorteilen eines Systemgeschäfts ungemein profitieren können. Viele Konzepte zur Kundengewinnung und Kundenbindung werden bereits seit Jahren erfolgreich im Markt eingesetzt und lassen sich problemlos auf nahezu alle Regionen anwenden. Berufseinsteigern bietet sich zudem die Möglichkeit, als mobiler Diagnostiker die Einstiegsinvestitionen vergleichsweise gering zu halten. Aber auch ein eigenes Testcenter nach dem Vorbild der Dormagener Diagnostik-Profis kann sich schnell amortisieren, wie das Beispiel von *leistungsdiagnostik.de*-Stützpunktleiter Thomas Klingenberg in Freiburg zeigt. Der 30-jährige Diplom-Sportwissenschaftler hat sich in seinem Segment auf ambitionierte Ausdauersportler spezialisiert und sorgt durch seine hervorragende persönliche Betreuung für gute sportliche Erfolge bei seinen Kunden.



# leistungsdiagnostik.de



diagnostik | beratung | training  
im Sport des dritten Jahrtausends

#### Kontakt:

LD System GmbH - [leistungsdiagnostik.de](http://leistungsdiagnostik.de)  
Andreas Kaminski  
Bahnstraße 150, 41541 Dormagen  
Tel. 02133 – 979620  
[beratung@leistungsdiagnostik.de](mailto:beratung@leistungsdiagnostik.de)  
[www.leistungsdiagnostik.de](http://www.leistungsdiagnostik.de)

## **Nachhilfe für Auszubildende Franchisesystem „LIFE'S'COOL“ erweitert Bildungsangebot – Unterstützung der Ausbildungsbetriebe**

Auf dem deutschen Bildungsmarkt gibt es ein neues Angebot: die Azubischule. Das im vergangenen Jahr bundesweit gestartete Lizenzsystem „LIFE'S'COOL“ bietet an ihren bundesweit 17 Standorten ab sofort Fortbildungskurse für Azubis an. Auf dem Lehrplan der Azubischule stehen Lern- und Motivationstechniken. Darüber hinaus will die Azubischule ihren Schülern ein besseres Sozialverhalten beibringen.

„Unsere Azubischule lehrt, was in Schule und Ausbildung zu kurz kommt. Sie vermittelt Azubis soziale Kompetenz: Motivation, Begeisterung, Selbstsicherheit“, erläutert Jürgen Hoffmann, der Gründer und Geschäftsführer von „LIFE'S'COOL“.

Die Azubischule will Ausbildungsbetriebe darin unterstützen, die zeit- und kostenintensive Berufsausbildung ihrer jugendlichen Berufseinsteiger effizient und erfolgreich zu gestalten. „Ausbildungsbetriebe müssen geeignete Lehrstellenbewerber in einem aufwändigen Auswahlverfahren ermitteln. Sie müssen Geld, Zeit und ein Höchstmaß an Engagement aufbringen, um bei ihren Lehrlingen ein Höchstmaß an Engagement aufbringen, um bei ihren Lehrlingen Versäumnisse in der schulischen Ausbildung und in der Persönlichkeitsentwicklung wett zu machen. Dies belastet die eigentliche berufliche Qualifizierung und überfordert selbst erfahrene Ausbilder“, urteilt Jürgen Hoffmann. Die Azubischule sei daher „ein maßgeschnei-

ertes Unterstützungsangebot für Ausbildungsbetriebe“.

Angelehnt an das Modell der Elternschule besteht ein Kurs in der Azubischule aus drei Trainingstagen mit Präsenzpflicht und einer anschließenden zwölfmonatigen Vertiefungsbetreuung durch Telefon und Onlinecoaching. „Die Azubischule vermittelt Lerntechniken, die die Vorbereitung auf entscheidende Prüfungen effizient machen. Sie zeigt den Weg zur Selbstmotivation, die entscheidend für eine positive Persönlichkeitsentwicklung ist. Sie verschafft Azubis die notwendige Selbstsicherheit und Gewandtheit, um für ihren Arbeitgeber und Ausbilder bereits im ersten Lehrjahr keine Belastung sondern ein Gewinn zu sein“, umreißt Jürgen Hoffmann die Lerninhalte dieses neuen Bildungsangebotes.

Die Kosten für einen Jahreskurs der Azubischule werden von den Ausbildungsbetrieben getragen. Sie betragen pro Schüler oder Lehrling 89 Euro im Monat.

„Wir bieten Ausbildungsbetrieben die Chance, ihre Lehrlinge neben Berufsausbildung und Berufsschule fit für den Berufsalltag zu machen. Das schafft kurzfristig Entlastung für die Ausbilder und langfristig einen Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen“, urteilt Jürgen Hoffmann.

**LIFE'S'COOL eröffnet Azubischule  
Franchisesystem für Elternschulen bietet  
Lern- und Motivationstraining für Azubis -  
Angebotserweiterung von Lizenznehmern  
empfohlen**

Das Franchisesystem LIFE'S'COOL erweitert sein Angebot. Das im Sommer 2009 bundesweit an den Start gegangene Lizenzsystem für Elternschulen gibt ab sofort Nachhilfe für Azubis.

Auf dem Stundenplan stehen Lern- und Motivationstechniken sowie die Verbesserung der Sozialkompetenz. „Der Anstoß für diese schnelle Angebotserweiterung kam von unseren Lizenznehmern und Kunden“, erläutert Jürgen Hoffmann. Zahlreiche Kursteilnehmer der Elternschulen, die beruflich mit dem Thema Ausbildung befasst seien, hätten dies gefordert. „Darauf haben wir reagiert und die Lerninhalte der Elternschule an die von vielen Ausbildungsbetrieben gewünschte Förderung der Persönlichkeitsentwicklung von Lehrlingen angepasst“, sagt Jürgen Hoffmann.

An fast allen 17 Standorten von LIFE'S'COOL werden Eltern- und Azubischule zukünftig unter einem Markendach angeboten. Für die Lizenznehmer fällt dadurch eine zusätzliche Gebühr an. Kernzielgruppe der Azubischule sind Ausbildungsbetriebe.

„Wir unterstützen mit unseren Trainings die berufliche Ausbildung jenseits von „fachlicher und schulischer Lehre“, betont Jürgen Hoffmann. Für die Lizenznehmer von LIFE'S'COOL eröffneten sich damit vielversprechende Möglichkeiten für Kooperationen mit der regionalen und lokalen Verwaltung und Wirtschaft.

Alle Lizenznehmer von LIFE'S'COOL sind zertifizierte Trainer. Trainerausbildung und

Zertifizierung liegen in den Händen von Alexander Christiani. Der langjährige Managementberater und Erfolgs-Coach hat die Lerninhalte von Eltern- und Azubischule entwickelt. „Unsere Lizenznehmer sind ganz überwiegend erfahrene Trainer und Coaches, die sich mit LIFE’S’COOL ein zweites berufliches Standbein schaffen“, sagt der LIFE’S’COOL Geschäftsführer. „Alexander Christiani ist der Garant für ein einheitlich hohes Ausbildungsniveau an unseren Standorten.“

Das Lizenzsystem für den Bildungsmarkt, das im Juli seinen ersten Geburtstag begehen kann, wächst beständig. Die Trainer-schulungen im Sommer sind ausgebucht. „Im Spätsommer werden wir weitere fünfzehn Standorte eröffnen können, passend zu Schul- und Ausbildungsbeginn“, sieht Jürgen Hoffmann optimistisch in die Zukunft.

**„Wir ergänzen die betriebliche Ausbildung“- Drei Fragen an den Gründer der Azubischule, den Kölner Unternehmensberater Jürgen Hoffmann**

Mit dem Angebot, Eltern zum Lerncoach ihrer Kinder auszubilden, ist LIFE’S’COOL vor einem Jahr im Bildungs- und Nachhilfe-markt gestartet. Neben der Elternschule eröffnet LIFE’S’COOL jetzt bundesweit die Azubischule. Jürgen Hoffmann (46), erklärt, warum Azubis in Deutschland Nachhilfe in Lerntechniken, Motivation und Kommunikation brauchen.



**Frage: Herr Hoffmann, bisher hat LIFE’S’COOL Eltern beigebracht, wie sie die die Schulkarriere ihrer Kinder erfolgreich fördern können. Jetzt öffnet Ihre Schule Azubis die Tore.**

**Wie passt das zusammen?**

Eltern sind Führungskräfte in den Familien. Azubis sind die zukünftigen Führungskräfte ihrer Unternehmen. Sie sind die Zukunftssicherung für Organisationen, Betriebe und Verwaltung. Der Anstoß, unser Angebot für Azubis zu öffnen, kam dann auch von Kursteilnehmern, die beruflich selbst mit Ausbildung zu tun haben. Die berufliche Ausbildung ist eine zeit- und kostenintensive Angelegenheit. Ausbildungsbetriebe müssen geeignete Lehrstellenbewerber in einem aufwändigen Auswahlverfahren ermitteln. Sie müssen danach Geld, Zeit und ein Höchstmaß an Engagement aufbringen, um bei ihren Lehrlingen Versäumnisse in der schulischen Ausbildung und in der Persönlichkeitsentwicklung wett zu machen. Dies belastet die eigentliche berufliche Qualifizierung und überfordert selbst erfahrene Ausbilder. Hier setzen wir an und bieten Unterstützung.

**Frage: Wie sieht die Unterstützung konkret aus. Die duale Berufsausbildung in Deutschland gilt vielen doch als vorbildlich. Warum sollen Betriebe ihre Lehrlinge neben der Berufsschule noch in die Azubischule schicken?**

Wir wollen der Berufsschule doch gar keine Konkurrenz machen. Wir ergänzen die berufliche Ausbildung genau dort, wo Unternehmen und Betriebe heute mit Unzulänglichkeiten ihrer Nachwuchskräfte konfrontiert sind.

Sie müssen vielfach schon die schulischen Defizite der Azubis auffangen. Dazu kommen eklatante Schwächen in Fragen der Motivation, Kommunikation und im Sozialverhalten. Die Realität in den Unternehmen zeigt oft eine erschreckende Auffassung von Professionalität bei Berufseinsteigern. Hier hilft die Azubischule mit der Vermittlung von Lern- und Motivations-techniken, die von dem erfahrenen Managementtrainer Alexander Christiani aus

der Weiterbildung für Führungskräfte und Manager abgeleitet und angepasst wurden.

**Frage: Droht den Azubis denn hier keine Überforderung. Sie sind schließlich keine Topmanager, die Vertriebsmannschaften oder ganze Unternehmen führen?**

Nein, überhaupt nicht. Bei der Anpassung der Lerninhalte auf junge Erwachsene und Berufsanfänger konnten wir von der Elternschule lernen. Auch die vermittelt Eltern ja grundlegenden Techniken von Lernerfolg, Motivation und Kommunikation, die sich in ihren Grundzügen im Management-Coaching seit Jahren bewährt haben. Die Knöpfe, die etwa bei einem Menschen die Selbstmotivation steuern, sind über alle gesellschaftlichen und beruflichen Ebenen gleich. Sie gelten für den CEO ebenso wie für den Banklehrling oder Vertriebsstrainee. Bei der Arbeit mit Topmanagern ist die Wissensvermittlung sicherlich anspruchsvoller. Das Rüstzeug für eine entsprechende Persönlichkeitsentwicklung und erfolgreiche Karriere können Unternehmen ihrem Nachwuchs aber bereits durch die Azubischule mit auf den Weg ins Berufsleben geben. *Weitere Informationen unter <http://www.lifescool.de/azubischule/>.*

**LIFE’S’COOL bietet an 17 Standorten in Deutschland und Österreich Eltern eine Ausbildung zum „Kids-Coach“ an. Speziell geschulte Trainer ermöglichen engagierten Eltern in einem einjährigen Coachingverfahren, die Lerntalente ihrer Kinder anzusprechen und im Schulalltag erfolgreich zur Geltung zu bringen. Verantwortlich für die Mail: [info@lifescool.de](mailto:info@lifescool.de)**

# XING gibt richtig Gas bei Unternehmensprofilen

Für Freiberufler und Ein-Mann-Unternehmern gibt es eine gute Nachricht: XING gibt richtig Gas bei den Unternehmensprofilen. Auch Einzelkämpfer können ein eigenes, kostenloses Unternehmensprofil anlegen - de facto erhalten Selbständige künftig also zwei statt nur ein Profil.

Neu ist auch, dass freie Mitarbeiter in den Unternehmensprofilen erscheinen - und nicht nur bei einem Auftraggeber wie bisher. Zudem hat XING den Funktionsumfang und Nutzen der Profile deutlich verbessert. Bereits beim kostenlosen Basis-Unternehmensprofil können Sie jetzt Ihr Logo einfügen, eine Liste Ihrer freien und festen Mitarbeiter anzeigen und Verlinkungen zu Ihren Anzeigen auf XING Jobs setzen.

Bei Standard- und Plus-Profil können Sie jetzt zusätzliche Stichworte eingeben, so dass Sie in den "gelben Seiten" von XING besser gefunden werden. Auf Wunsch erscheint Ihr Profil auch in Suchmaschinen wie Google. Es gibt eine ganze Reihe von Gründen, warum Sie Ihr Profil jetzt und regelmäßig prüfen sollten.

Weitere Neuigkeiten: Ab sofort können Sie auf XING Empfehlungsbuttons für Ihre Homepage bauen, die es Ihren Visitors leichter macht, Sie auf XING zu empfehlen.

Jobangebote auf XING, die Sie nicht interessieren, können Sie künftig ausblenden. Bei Jobangeboten hingegen, die spannend sind, können Sie ab sofort prüfen, ob Sie Kontakte oder Kontakte zweiten Grades in die Wunschfirma haben.

Sie würden gerne Ihre Follower auf Twitter über einen Gruppen-Beitrag auf XING informieren? Nichts leichter als das: Mittels weniger Klicks können Sie jetzt zwitschern, was auf XING passiert – sofern die Gruppenbeiträge für die Allgemeinheit gedacht sind.

Einen ausführlichen Bericht über diese und weitere Neuerungen bei XING und wie sie sich nutzbringend anwenden lassen, finden Sie unter

<http://www.xing-seminare.de/de/xing-update-2010-08.php>.



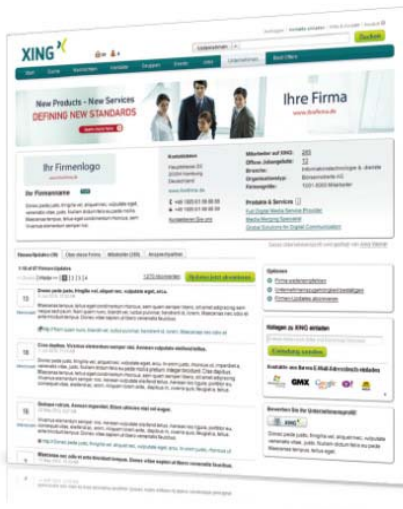
# XING für Unternehmen

## Neukundenpaket für Franchisegeber

Nutzen Sie XING um Ihr Franchise-System gezielt bei Interessenten zu platzieren:

### 1. Unternehmensprofil PLUS

- Setzen Sie Ihr Franchise-System professionell in Szene. Positionieren Sie sich auf XING und sprechen Sie über 4 Millionen Business Professionals im deutschsprachigen Raum an.
- Informieren Sie Ihre Stakeholder und Abonnenten regelmäßig über neue Produkte, Innovation und aktuelle Themen.



### 2. Jobanzeige LOGO – Daueranzeige 365 Tage

- Sprechen Sie mit Ihrer Stellenanzeige Millionen Fach- und Führungskräfte an.
- Auf XING erreichen Sie auch die Personen, die sich nicht auf klassischen Jobbörsen bewegen, aber offen für interessante Angebote sind.
- Bei der Jobanzeige Logo können Sie Ihrer Anzeige Ihr Firmenlogo und ein PDF Ihrer Anzeige als Anhang hinzufügen.



Beides gemeinsam erhalten Sie als Franchisegeber zur einmaligen Vorzugskondition von **2999 €** zzgl. gesetzl. MwSt. (anstatt 3748 €). Exklusiv für Neukunden bei einem Abschluss bis 30.10.2010.

Interessiert? Bitte kontaktieren Sie uns unter: Telefon: 040 41 91 31 825 – marion.schuetz@xing.com

Marion Schütz



## Die Leistungen für Franchise-Interessenten!

- \* Bis zu 4 Meetings für Franchise-Interessenten mit von Ihnen ausgewählten Franchise-Systemen
- \* Sie als Franchise-Interessent finden unter: [www.franchise-1-1-meetings.de](http://www.franchise-1-1-meetings.de) einen durch Passwort geschützten Bereich.  
Dort sind die Beschreibungen der einzelnen Franchise-Systeme präsent und Sie können dort, nachdem Sie sich angemeldet und das Passwort per Email erhalten haben, Ihre Terminplanung vom 23. bis zum 29. Oktober 2010 durchführen
- \* In der Teilnahmegebühr von 25,- € sind vor- oder nachmittags ein kleiner Imbiss, sowie warme und kalte Getränke enthalten

**Nehmen auch Sie an diesen außergewöhnlichen Franchise-Business-Meetings teil!**



Anmeldung und nähere Informationen unter:

[www.franchise-1-1-meetings.de](http://www.franchise-1-1-meetings.de)

**Franchise 1:1 Business Meetings  
30.10.2010 – Hotel Marriot Köln**

## In organisierten Meetings treffen sich Franchise-Interessenten und Franchise-Geber!

Sie möchten bewährte und interessante Franchise-Systeme in niveaullerer Umgebung mit einem überschaubaren zeitlichen Aufwand kennenlernen? Interessante Kontakte für Ihre anstehenden Unternehmensgründung knüpfen?

Dann laden wir Sie herzlich ein, bei unserem **Franchise** Business Meetings am 30.10.2010 im Marriott in Köln entweder vor- oder nachmittags dabei zu sein!

In einem Abstand von etwa 2 Monaten sind weitere **Franchise 1:1** Business Meetings in Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Basel und Wien geplant.

Das einzigartige Format von den Franchise 1:1 Business Meetings garantiert Ihnen Informationen aus erster Hand für Ihre Entscheidung zu einer möglichen Unternehmensgründung.

Sie können im Vorfeld der Veranstaltung im Internet jeweils 4 Franchise-Systeme auswählen und die Uhrzeit entweder in einem Zeittableau vor- oder nachmittags möglichst zusammenhängend buchen.



Für jedes Meeting sind exakt 20 Minuten für den Franchise-Geber und 10 Minuten für Sie als Franchise-Interessenten plus eine fünfminütige Pause für den Wechsel angesetzt. So besteht genügend Zeit alle wichtigen Details auszutauschen und die ausgewählten Franchise-Systeme kennenzulernen.

Gleich im Anschluss entscheiden beide Gesprächs-Partner ob Interesse besteht das Gespräch zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen.



Raimond Roßleben

# Fünf grundlegende Voraussetzungen für einen Erfolg als Franchisenehmer

„Was ist der Hauptgrund, warum Unternehmen scheitern?“

Ein Steuerberater oder Firmenkundenberater einer Bank würde wahrheitsgemäß antworten: „Weil zu wenig Geld da war“. Dies stimmt grundsätzlich auch fast immer, die Frage ist nur: Was ist die **eigentliche Ursache für finanzielle Probleme?**

Grundsätzlich gibt es fünf grundlegende Herausforderungen, die ein Unternehmer meistern muss, um langfristig Erfolg zu haben:

1. **Eine gute Geschäftsidee und ein klaren Marketingplan**
2. **Die richtige eigene Einstellung**
3. **Fachkompetenz**
4. **Verkaufsfähigkeiten**
5. **Die richtigen Mitarbeiter finden und führen**

Jeder, der eine Finanzierung für sein Geschäft gesucht hat, weiß, dass es zwei Kriterien gibt, auf die ein Investor besonders achtet: Erstens: Wie clever ist die Geschäftsidee in Bezug auf die Marktsituation? Zweitens: Welche Fähigkeiten hat das Management, diese auch umzusetzen?

In der „normalen“ Geschäftswelt ist gerade der erste Punkt sehr vielschichtig. Oft sind im Businessplan viele Annahmen vorhanden, die es noch zu beweisen gilt. In der Franchise-Branche ist diese Herausforderung ja bereits bewältigt, jedenfalls wenn das System bewährt ist und funktioniert.

Ursachen für Misserfolge bei Franchise-Unternehmen sind deswegen meist auf Defizite bei den Punkten 2 bis 5 zurückzuführen. Aber erstaunlicherweise sind es genau diese Erfolgspunkte, die ein Unternehmer entscheidend lernen und entwickeln kann! Wenn Sie jetzt einwenden, dass dieses doch viel Zeit, Aufwand und Geld kostet, haben Sie einerseits Recht. Es gibt andererseits eine Alternative, mit der Sie schnell und sehr kostengünstig zumindest eine Basis legen, um die notwendigsten Fähigkeiten zu erhalten.

Lesen Sie, was eine Kollegin von Ihnen, **Frau Ina Hachenev, Geschäftsführerin von Nails for Nature**, dazu sagt:

*„Als Geschäftsführerin muss ich permanent auf dem neuesten Stand sein und mich weiterbilden. Selbstverständlich habe ich für alle wichtigen Aufgaben Fachleute, aber um mit diesen zu verhandeln und zu korrespondieren, muss ich in die Themen involviert sein, das geht nur durch Fort- und Weiterbildung.“*

*Dabei sind die wichtigsten Themen für mich Personalführung, Motivation und natürlich Marketing und Verkauf.*

*Ich habe das Angebot von [www.audioseminar24.de](http://www.audioseminar24.de) über Xing erhalten. Da ich häufig unterwegs bin, mit den Audioseminaren von pd unlimited® zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen.... Ich lerne und vergeude keine Zeit.*

*Die Audioseminare, die ich schon gehört habe, haben mir gut gefallen und ich werde natürlich weiter lernen.*

Für jeden, der in der Franchisebranche ebenfalls seine Erfolgchancen einfach verbessern will, hat pd unlimited® in Kooperation mit den Franchise Business Clubs ein **spezielles Audioseminarpaket für Franchisenehmer** zusammengestellt.

Sie erhalten [20 Stunden professionelles Seminar- und Erfolgswissen zum Zuhören von etablierten Trainern für nur €150,00!](#)

Nutzen Sie die einfache Möglichkeit, Ihre Erfolgchancen zu erhöhen. Kostengünstig und effektiv.

Weitere Informationen zum Angebot finden Sie unter [www.audioseminar24.de](http://www.audioseminar24.de)



Impressum:

Franchise Business Club Newsletter  
Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit  
Genehmigung des Herausgebers gestattet.  
Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt  
recherchiert. Dennoch ist eine Haftung  
ausgeschlossen.

Herausgeber und V.i.S.d.P.: Jochen Ewald,  
NETTwork GmbH & Co. KG

Layout: Jochen Ewald,  
NETTwork GmbH & Co. KG

Redaktion: Jochen Ewald,  
NETTwork GmbH & Co. KG

E-Mail: [je@nett-work.net](mailto:je@nett-work.net)  
Internet: [www.franchise-business-club.com](http://www.franchise-business-club.com)  
Tel.: +49 2203 97724-0  
Fax: +49 2203 97724-24

© Copyright 2010 by  
NETTwork GmbH & Co. KG, Köln