Mittelstand WISSEN

Das Fachmagazin für mittelständische Unternehmen, Selbständige & Existenzgründer

Deutschland 5,00 €

ISSN 2193-6013

Ausgabe 06.12

Büroorganisation

Individuelle Tagesstruktur statt Zettel-Chaos

RECHTSTIPP
Daten in die Cloud – aber mit Bedacht

RATGEBER
Franchising – Selbständig aber nicht alleine

START-UP INTERVIEW
mit Michaela Jankowsky von Pinspire

© wragg - istockphoto.com

SCHWERPUNKT

O-TON 8
Der Mensch als Erfolgsfaktor in Franchisesystemen

RATGEBER 10
How To: Wissensmanagement in Franchisesystemen

LEITARTIKEL 12
Büroorganisation: Individuelle Tagesstruktur statt Zettel-Chaos

RATGEBER 16
Franchising – Selbständig, aber nicht allein

START-UP INTERVIEW 18
mit Michaela Jankowsky von Pinspire

NEWS

DER RECHTSTIPP 4
Daten in die Cloud – aber mit Bedacht

STEUERNEWS 7

TIPPS & SERVICE

DER U.DE-BÜROSPRUCH 20

KURZGESCHICHTE 21
Mathildes Abenteuer: Sprachlose Mücken (11)

REISETIPP 22
Eine besondere Insel: La Réunion

IT & TECHNIK 24
Groß, größer, am größten: Tablet PCs mal anders

APP-TIPPS 25

UNSERE BUCHTIPPS 26

DTAD AUSSCHREIBUNGEN 28

DIENSTLEISTERVERZEICHNIS 29

TERMINE & VERANSTALTUNGEN 30

LINKTIPPS 31

PRINT-ABO 32

Selbst ist der Unternehmer!

Selbständigkeit stellen sich viele vor wie einen himmlischen Arbeitsplatz. Man kann mittags aufstehen, arbeiten wann man möchte, die Zeit kann man sich frei einteilen und auch mal im Schlafanzug am Schreibtisch sitzen. Doch bei den wenigsten sieht das wirklich so aus. Und nicht für alle eignet sich der Schritt in die Selbständigkeit. Büroalltag, Freizeit und Kundenzeit will gut organisiert sein, oder man ist darin ein Naturtalent. Für alle, die nicht ganz so organisiert sind, in dieser Ausgabe gibt es Tipps!

Außerdem erzählen wir euch von den Vor- und Nachteilen sowie Trends des Franchising. Im Start-Up Interview haben wir diesmal Pinspire und dazu gibt es auch wieder App-Tipps, Steuernews und einen Rechtstipp.

Zum Schluss gibt es von uns und den netten Kollegen von vorlagen.de noch ein besonderes Angebot für Sie: Sparen Sie 20% exklusiv als Mittelstand WISSEN Leser beim Download der Business-Plan Software biz.one®starter (mehr Infos auf Seite 27).

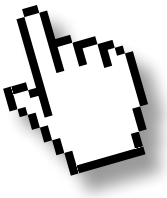
www.gplus.to/unternehmer

www.facebook.com/unternehmer.wissen

www.twitter.com/unternehmer_de

www.pinterest.com/unternehmer

www.unternehmer.de/magazin



Viel Spaß beim Lesen,

Patricia Scholz (Redaktion)

Der Rechtstipp: Daten in die Cloud

Cloud-Angebote sind inzwischen sogar in der Fernsehwerbung angelangt. Neben zahlreichen kleineren Anbietern buhlen die ganz Großen wie Google, Apple, Microsoft, Amazon und die Telekom um die Gunst der Kunden. Versprochen werden insbesondere der Datenzugriff von überall, Backup-Funktionen, automatische Synchronhaltung aller Geräte und Einsparmöglichkeiten. So verlockend das klingt, rechtlich betrachtet sollten Unternehmer ihre Daten nie bedenkenlos in der Wolke speichern – sonst droht datenschutz- und mitunter steuerrechtlicher Ärger.

Umfassender Schutz personenbezogener Daten

Das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) verpflichtet jeden – abgesehen von der ausschließlichen Speicherung für persönliche oder familiäre Zwecke – zum verantwortungsvollen Umgang mit personenbezogenen Daten. Es dient damit vor allem dem Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung. Über Preisgabe und Verwendung personenbezogener Daten bestimmt demnach jeder Einzelne. Dritten drohen bei Verstößen dagegen hohe Bußgelder, Schadensersatzklagen und Geld- und Haftstrafen – von Imageschäden ganz zu schweigen.

Identifizierbarkeit der Daten ist entscheidende Frage

Entscheidende Frage für die Personenbezogenheit der Daten ist: Lässt sich mittels ihnen eine Einzelperson identifizieren? Name, Alter, Herkunft, Geschlecht, Ausbildung, Familienstand, Telefonnummer, Post-, E-Mail- und IP-Adressen stellen typische Beispiele dar. Aber auch Informationen zu Konsumverhalten und Kreditwürdigkeit können personenbezogen sein. Belanglose Daten gibt es laut Bundesverfassungsgericht dabei nicht. Letztlich kommt es immer darauf an, ob die Informationen den Rückschluss auf eine bestimmte natürliche Person zulassen. Politische Meinungen, religiöse Überzeugungen, ethnische Herkunft und Gewerkschaftszugehörigkeit stehen als Beispiele besonderer Daten unter noch stärkerem Schutz. Indirekt betrifft das auch Daten zum Gehalt und zu beruflichen Fehlzeiten. Umgekehrt bedeutet das aber auch, dass Unternehmensdaten ohne Personenbezug keine datenschutzrechtlichen Bedenken aufwerfen. Bloße Warenlisten, Analysen, Darstellungen oder Ähnliches ohne Personenbezug unterliegen nicht dem BDSG.

Cloud-Nutzung als Auftragsdatenverarbeitung

Daten zu bearbeiten, ist nur mit gesetzlicher Erlaubnis oder persönlicher Einwilligung des Betroffenen erlaubt. Vor allem ihre sorglose Weitergabe verschärfte die Regeln des Datenumgangs im Laufe der Zeit. Denn ohne Sicherheit, wer, wann mit welchen personenbezogenen Daten umgehen darf, ist die informationelle Selbstbestimmung nichts mehr wert. Im Mittelpunkt der Cloud-Nutzung steht daher die Frage: Wie lassen sich Datenschutz und Datenwolke vereinbaren? Cloud-Lösungen unterfallen nach dem BDSG der sogenannten Auftragsdatenverarbeitung. Diese liegt nur bei Weisungsgebundenheit des Auftragnehmers vor. Das Gesetz behandelt diesen dabei wie eine ausgelagerte Abteilung des Auftraggebers, der den Anbieter dementsprechend regelmäßig zu überwachen hat.

Datenschutz ist zu gewährleisten

Die Anlage zu § 9 BDSG stellt zum Datenschutz im Rahmen des Auftragsverhältnisses die folgenden als acht goldene Regeln bezeichneten Grundsätze auf. Unbefugter Zutritt zur Datenverarbeitungsanlage, unerlaubte Datennutzung sowie unkontrollierter Zugriff auf die Daten sind zu verhindern. Des Weiteren ist die Datenweitergabe so zu organisieren, dass keine Daten nach außen dringen und nachvollziehbar bleibt, an wen die Daten gelangten. Ebenso zu kontrollieren ist, wer die Daten bearbeitet hat und ob dies gemäß der Weisungen des Auftraggebers geschah. Nicht zuletzt sind auch Maßnahmen gegen Datenverlust und zur getrennten Datenverarbeitung zu treffen. Ein Vertrag mit dem Cloud-Anbieter muss insbesondere diese Punkte enthalten.

Ausführlicher Vertrag und spätere Kontrolle erforderlich

Mit dem Vertrag allein ist es nicht getan: Der Cloud-Nutzer hat sich gemäß § 11 BDSG vor Beginn der Datenverarbeitung sowie danach von der Einhaltung der technischen und organisatorischen Vorkehrungen zu überzeugen, das schriftlich zu dokumentieren und den Aufsichtsbehörden auf Anforderung Auskunft zu erteilen. Derartige Verträge mit großen Cloud-Anbietern auszuhandeln und sie zu kontrollieren, dürfte für viele unmöglich sein. Viele Verträge ausländischer Anbieter unterwerfen sich höchstselten deutschem Datenschutzrecht. So dürfte auch die stets zu beantwortbare Frage, wo die Daten physisch liegen, schwerfallen. Google behält sich etwa vor, Daten irgendwo auf der Welt zu speichern.

Vorsicht bei der Datenspeicherung im Ausland

Das führt direkt zum Problem der Datenspeicherung im Ausland. Abgesehen von den Ländern Kanada, Schweiz, Argentinien, Guernsey sowie der Isle of Man existiert nach Ansicht der EU-Kommission außerhalb der EU und des EWR kein dem europäischen Niveau genügender Datenschutz. Brisant wird das bei der Datenspeicherung in den USA – Heimatland insbesondere von Google, Apple, Amazon und Microsoft und vieler ihrer Rechenzentren. Grund ist der USA PATRIOT Act zur Terrorbekämpfung, der insbesondere die Dateneinsicht ohne Richterbeschluss zulässt. Mit hiesigem Datenschutzrecht ist das unvereinbar. Zwar verpflichten sich mittlerweile viele US-Unternehmen zur Einhaltung europäischer Datenschutzstandards aufgrund des zwischen der

– aber mit Bedacht

EU und den USA geschlossenen Safe-Harbor-Abkommens. Aus EU-Sicht ist eine Übermittlung personenbezogener Daten an diese US-Unternehmen legal. Viele Fachleute zweifeln dies jedoch an. Denn das Safe-Harbor-Abkommen ist nur eine freiwillige Selbstverpflichtung ohne Nachkontrolle. Und der weitergehende Cybersecurity Act erlaubt sogar die effektive Aufhebung des Datenschutzes. Microsoft gibt deshalb etwa offen zu, Daten ohne Weiteres an US-Behörden preiszugeben – selbst wenn sie auf europäischen Servern liegen. Mittels eines möglichen staatlichen Maulkorb-Erlasses erfahren Betroffene eventuell nicht einmal etwas davon.

Rechtliche Absicherung

Dringend anzuraten ist daher die Wahl eines Anbieters, der dem europäischen – besser noch dem deutschen – Datenschutzniveau unterliegt. Außerdem ist die intensive Suche nach einem sicheren Anbieter angesichts der drohenden Konsequenzen Pflicht. Denn auch danach verbleibt die Verantwortung für personenbezogene Daten überwiegend beim Auftraggeber. Diese vor der Speicherung zu verschlüsseln, erscheint wenig praktikabel. Und letztendlich kann der Schutz auch geknackt werden.

Steuerlich relevante Daten nur nach Genehmigung

Cloud-Computing kann auch steuerrechtliche Folgen haben. Seit 2010 dürfen Steuerpflichtige gemäß § 146 Abs. 2a Abgabenordnung steuerlich relevante Daten auch im Ausland speichern. Allerdings nur nach vorheriger Genehmigung der Finanzbehörden und innerhalb des EU- und EWR-Gebiets. Eine Erlaubnis darüber hinaus gibt es nur in Härtefällen. Auf eine Personenbezogenheit der Daten kommt es, anders als im Datenschutzrecht, dabei nicht an. ■

Autor: Christian Günther
Redakteur – Juristische Redaktion
anwalt.de services AG

in Kooperation mit ANWALT.DE EINFACH ZUM ANWALT

www.anwalt.de
www.steuerberater.net
Tipp: Abonnieren Sie kostenlos den Newsletter mit aktuellen und verständlich aufbereiteten Steuertipps aus der steuerberater.net-Redaktion!
http://www.steuerberater.net/NL

BEITRAINING
Strategische Mitarbeiterentwicklung für KMU „aus einer Hand“

BEITRAINING International (BEI steht für Business Education International) ist ein internationales Trainingsunternehmen, das sich auf die Personalentwicklung im Bereich der persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten (People Skills) spezialisiert hat. Die internationale Ausrichtung im Verbund mit einer breiten Streuung regionaler Trainingszentren gewährleistet einerseits lokale Nähe für weiterbildungsinteressierte Unternehmen, andererseits ist dies der Garant für die Einhaltung einheitlich hoher Qualitätsstandards – unabhängig vom konkreten Weiterbildungsort. Aktuell verfügt das Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Nürnberg hat, über ca. 20 regionale Standorte in Deutschland .

Breites Angebot mit hohem Praxisbezug

In vielerlei Hinsicht ist BEITRAINING einzigartig unter den Weiterbildungsanbietern im Bereich der People Skills. Neben dem internationalen Konzept und den einheitlich hohen Standards verfügt BEITRAINING nämlich mit über 30 Trainingseinheiten über ein besonders breit aufgestelltes Seminarprogramm, wie man es bei keinem anderen Anbieter der Branche findet. Hierüber kann BEITRAINING eine langfristige strategische Personalentwicklung aus nur einer Hand sicherstellen. Dabei kommt ein praxiserprobtes Konzept zum Einsatz, das speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mit bis etwa 200 Mitarbeitern ausgerichtet ist und eine hohe Praxisorientierung aufweist. Schwerpunkte sind die Bereiche Management, Verkauf, Kundenservice, Führungsqualität und Persönlichkeitsentwicklung.

Hauptanliegen von BEITRAINING sind messbare Trainingserfolge und Ergebnisse: Teilnehmer erfahren eine Nachbetreuung und werden in der Umsetzung des Erlernten unterstützt. Lerneinheiten können dabei bis zum gewünschten Erfolg kostenlos wiederholt werden. Weiterer Vorteil ist die volle Kostenkontrolle für den Auftraggeber, da überschaubar nach Trainingseinheiten (Pauschalpreis) und nicht wie sonst üblich nach Tagessätzen abgerechnet wird. Die offenen Trainings bieten zudem die Möglichkeit zu einem branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch.

Nachhaltigkeit und Erfolgsorientierung bestimmen den Trainingsablauf

Am Anfang jeder Zusammenarbeit steht eine eingehende Analyse, um den Trainingsbedarf auf Basis strategischer Zielsetzungen herauszufinden. Anschließend wird ein speziell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenes Trainingsangebot zusammengestellt. Aus diesem Programm kann jeder Mitarbeiter diejenigen Bausteine auswählen, die für ihn persönlich sinnvoll und notwendig sind. Da die Trainingsteilnehmer in der Regel zumindest einen Teil der Kosten selbst zu tragen haben, erfolgt die Teilnahme freiwillig und mit hoher Motivation.

Die Trainingsprogramme werden in kleineren Blöcken durchgeführt, so dass die Teilnehmer Gelegenheit haben, das jeweils Erlernte zeitnah in die Praxis umzusetzen und ihre Erfahrungen im folgenden Trainingsblock einzubringen.

BEITRAINING legt Wert darauf, dass seine Trainer wissen, wovon sie sprechen und entsprechende Erfahrung aus der Praxis besitzen. So werden beispielsweise Unternehmer von Unternehmern trainiert, Manager von Managern, Verkaufsmitarbeiter von Verkaufsexperten und Service-Mitarbeiter von Trainern mit Erfahrung in der Kundenbetreuung.

Die Nachbetreuung der Teilnehmer ist für BEITRAINING ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg. Jeder Teilnehmer erhält nach dem Seminar eine persönliche Nachbetreuung am Arbeitsplatz. Seit 2010 bietet zusätzlich der BEITRAINING KnowledgePulse® eine einzigartige Möglichkeit, um das in den Seminaren erworbene Wissen zu verfestigen. Durch kleine Lernimpulse wird ein in den Alltag integriertes Lernen einfach und effektiv gewährleistet. Mit dieser Methode erhalten die Teilnehmer einen nachhaltigen Mehrwert zu ihrem Training.

Mehr zu BEITRAINING unter www.bei-training.de

Abb: Mobiles Lernen mit dem BEITRAINING KnowledgePulse

Steuernews

von REICHARDT Steuerberatung Wirtschaftsmediation

Lohnsteuerliche Auswirkungen bei Übernahme von Studiengebühren

Studiengebühren für ein berufsbegleitendes Studium führen nicht zu einem steuerpflichtigen Arbeitslohn, wenn der Arbeitgeber diese im Rahmen der beruflichen Fortbildung übernimmt, um die Einsatzfähigkeit des Arbeitnehmers im Betrieb zu erhöhen. Voraussetzung für den Abzug ist das überwiegend eigenbetriebliche Interesse des Arbeitgebers. Ist der Arbeitnehmer Schuldner der Studiengebühren muss der Arbeitgeber die Übernahme schriftlich zugesagt haben. Ist der Arbeitnehmer Schuldner der Studiengebühren hat der Arbeitgeber auf der ihm vorgelegten Originalrechnung die Kostenübernahme sowie deren Höhe anzugeben. Eine Kopie muss zur Ergänzung im Lohnkonto aufgenommen werden.

Abziehbarkeit von Arbeitslosenversicherungsbeiträgen

Die Beiträge zur Basiskranken- und Pflegeversicherung sind seit 2010 in vollem Umfang als Sonderausgaben abzugsfähig. Die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung sind dagegen nur beschränkt abzugsfähig. Werden die Höchstbeträge durch die Krankenversicherung bereits aufgebraucht, gehen die Arbeitslosenversicherungsbeiträge ins Leere. Zu diesem Thema ist mittlerweile eine Verfassungsbeschwerde anhängig, der sich Betroffene unter Angabe des Aktenzeichen 2 BvR 598/12 anschließen können.

Fahrtkosten zur Bildungsreinrichtung

Der Bundesfinanzhof hat seine bisherige Rechtsprechung geändert. Demnach sind Fahrten zwischen Wohnung und einer vollzeitig besuchten Bildungseinrichtung in voller Höhe als Werbungskosten abzugsfähig und nicht nur in beschränkter Höhe der Entfernungspauschale. Diese bedeutet, dass entweder die tatsächlichen entstandenen und nachgewiesenen Kosten oder bei Nutzung eines Pkw pauschal 0,30 EUR je gefahrenen Kilometer anzusetzen sind.

Poolarbeitsplatz ist kein „anderer Arbeitsplatz“

Wird vom Arbeitgeber für die Arbeitnehmer nur ein sog. Poolarbeitsplatz zur Verfügung gestellt dürfen betroffene Steuerpflichtige die Kosten für ein häusliches Arbeitszimmer bis zu einer Höhe von 1.250 EUR geltend machen. Diese Entscheidung hat das Finanzgericht Düsseldorf vor Kurzem getroffen. Im Urteilsfall stand einem Betriebsprüfer des Finanzamtes nur ein Poolarbeitsplatz (30 Schreibtische für 80 Mitarbeiter) zur Verfügung. Da er gleichzeitig als Telearbeiter seine Arbeiten erledigte und nur zweimal im Monat persönlich im Finanzamt war nutzte er ein häusliches Arbeitzimmer. Das Gericht sprach ihm den beschränkten Abzug nun zu. Tipp: Um keine Rückfragen des Finanzamtes zu riskieren empfiehlt sich mit der Beantragung des Abzugs eine Bestätigung des Arbeitgebers beizulegen.

Fahrtenbuch muss leserlich und logisch sein

Der Bundesfinanzhof hatte sich wieder einmal mit dem Thema Fahrtenbuch zu beschäftigen. Dabei hat er allerdings den betroffenen Steuerzahler gerügt und klargestellt, dass das Fahrtenbuch leserlich und logisch geführt werden muss. Kann die Handschrift nur der Arbeitnehmer oder Unternehmer entziffern, sind nach Ansicht des Gerichts die Eintragungen als unwirksam einzustufen. Aber Achtung: Führt ein Steuerpflichtiger aufgrund unleserlicher Handschrift das Fahrtenbuch per Software wie z. B. Excel droht ebenfalls die Verwerfung, da Excel-Dateien nachträglich jederzeit geändert werden können. ■

Haftungsausschluss:
Der Inhalt des Beitrags ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Der Beitrag ersetzt nicht die individuelle persönliche Beratung.

Autor: **Florian Reichardt**
Steuerberatung
Wirtschaftsmediation
www.StbReichardt.de

REICHARDT
STEUERBERATUNG
WIRTSCHAFTSMEDIATION
Seebrucker Str. 46, 81825 München
Telefon: 089/431 02 62
Internet: www.StbReichardt.de

Anzeige

trading | kompakt I

Das Online-Magazin
für Ihren Tradingerfolg

Jetzt kostenfrei abonnieren
www.trading-kompakt.de

Anzeige

Sie brauchen Neukunden?!?

Kein Problem mit Ihrem **kostenlosen Firmeneintrag in den erfolgreichen Onlineverzeichnissen.**

Ihre Vorteile:

- viele Neukundenkontakte
- hohe Reichweite
- Bildergalerie

Jetzt eintragen unter
http://neukunden.erfolgreichwerben.de

Sie haben Fragen dazu?
Gerne helfen wir Ihnen unter der Telefonnummer 01802 - 3409 - 34* weiter

**6 ct. pro Gespräch aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkpreise max. 42 ct. pro Minute*

müllerverlag

Das Örtliche
DasTelefonbuch
Gelbe Seiten

Der Mensch al

Die Qualifikation, Motivation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter stellt in jedem Unternehmen einen wichtigen Erfolgsfaktor dar. In Franchisesystemen gilt dies in besonderem Maße. Die Fähigkeiten jedes einzelnen Franchisenehmers sind ein entscheidendes Kriterium für den Erfolg des gesamten Systems. Damit ein Franchisesystem die „richtigen" Franchisenehmer an Bord hat, sind drei Faktoren von Bedeutung.

1. Gewinnung neuer Franchisepartner

Eine sorgfältige Definition der Auswahlkriterien, angepasst an die Herausforderungen des jeweiligen Geschäftskonzepts, stellt die Basis für die Gewinnung der „richtigen" Partner dar. Dabei werden in der Regel soziodemographische Merkmale wie Alter und Geschlecht, fachliche Kriterien wie Ausbildung und Berufserfahrung sowie vorhandene Fähigkeiten und Fertigkeiten berücksichtigt. In der Praxis zeigt sich, dass insbesondere die sozialen Kompetenzen den Erfolg eines Franchisepartners bestimmen. Dazu gehören unternehmerisches Denken und Handeln, Engagement, Lern- und Leistungsbereitschaft, sowie Verkaufsfähigkeiten. Seriöse Franchise-Systemzentralen legen die Kriterien, die in ihrem System für den Erfolg eines Franchisenehmers relevant sind, genau fest.

2. Einarbeitung und Ausbildung neuer Franchisepartner

Die Ausbildung und Einarbeitung neuer Franchisepartner ist eine der wichtigsten Leistungen einer Systemzentrale. In der Regel besteht die Grundausbildung aus einem fachlichen Teil, in dem den neuen Partnern

s Erfolgsfaktor in Franchisesystemen

das notwendige Wissen über das Geschäftskonzept, den Markt und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen vermittelt wird. Manche Systeme bieten zudem die Möglichkeit von „On-the-Job-Training“ durch einen Franchisebetreuer oder Training in einem Pilotbetrieb. Genauso wichtig wie die Schulung der fachlichen Kompetenz ist die Förderung der persönlichen Kompetenzen der neuen Partner. Wie der Franchise-Geber Weiterbildungsindex 2010, herausgegeben vom Deutschen Franchiseverband und BEI-Training, zeigt, kommt dieser Aspekt oft zu kurz.

3. Fortlaufende Betreuung und Schulung der Franchisepartner

Die fortlaufende Betreuung, Förderung und Bindung der bestehenden Franchisepartner ist Kernaufgabe der Systemzentrale. Franchisepartner brauchen zuverlässig erreichbare Ansprechpartner, die sie beraten und ihre Expansionspläne gezielt fördern. Zu den Leistungen der Zentrale gehören auch kontinuierlich stattfindende Aufbauschulungen. Auch hier ist die fachliche Ebene genauso wichtig wie die Förderung der persönlichen Fähigkeiten, je nach Bedarf des Franchisepartners. Weiterhin bieten viele Systemzentralen gezielt die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch zwischen den Franchisepartnern in Form von Tagungen und Workshops an.

Tipps für Franchiseinteressenten

Wer sich einem Franchisesystem neu anschließen möchte, dem kann man folgende Tipps mit auf den Weg geben:

- Prüfen Sie, wie konsistent ein Franchisesystem die Gewinnung neuer Franchisepartner betreibt. Nutzt ein Franchisesystem dabei ein standardisiertes Verfahren, stellt viele Fragen und prüft den potenziellen Partner sorgfältig, ist dies als positives Zeichen zu werten. Schließlich wollen Sie später mit qualifizierten und motivierten Menschen zusammenarbeiten.
- Nehmen Sie das Ausbildungsprogramm für neue Franchisepartner sowie das Angebot an fortlaufender Weiterbildung und Betreuung genau unter die Lupe. Der wichtigste Erfolgsfaktor eines Franchisesystems ist die Qualifikation und Leistungsfähigkeit seiner Franchisenehmer und ihrer Mitarbeiter.
- Prüfen Sie, ob die Unternehmenskultur mit Ihren Werten und Vorstellungen übereinstimmt. Sprechen Sie dazu mit Vertretern der Systemzentrale und mit bestehenden Franchisepartnern. Stellen Sie sich dann die entscheidenden Fragen: Wollen Sie mit diesen Menschen langfristig zusammenarbeiten? Wollen Sie Teil dieses Netzwerks werden? ■

Autor: Andreas C. Führsattel, Geschäftsführer BEITRAINING International

Das internationale Franchiseunternehmen BEITRAINING® (BEI steht für Business Education International) ist spezialisiert auf die Vermittlung von Fähigkeiten und Fertigkeiten, die sogenannten „people skills“. Es bietet Weiterbildung zu den Themen Management, Verkauf, Service und Persönlichkeitsentwicklung an. BEITRAINING® unterstützt Kundenunternehmen langfristig bei der Personalentwicklung und ermöglicht so messbare und nachhaltige Ergebnisse. Das praxisgeprüfte Konzept ist speziell angepasst an die Bedürfnisse der Zielgruppe: kleine und mittelständische Unternehmen, Franchisesysteme und Netzwerke.

www.bei-training.de

© Robert Kneschke - Fotolia.com

How To

Wissensmanagement in Franchisesytemen

© dipego - Fotolia.com

Für ein Franchisesystem stellt das Wissensmanagement eine besondere Herausforderung dar. Jeder Franchisenehmer sammelt in seinem lokalen Markt wertvolle Informationen und Erfahrungen. Zu den Stärken von Franchising gehört es, dass die lokal gewonnenen Erkenntnisse zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen und Synergieeffekten genutzt werden. Andererseits sind Franchisenehmer selbstständige Unternehmer und keine weisungsgebundenen Mitarbeiter. Wissensmanagement in Franchisesystemen braucht daher gut funktionierende Kommunikationsstrukturen.

Wissensmanagement ist die gezielte Einflussnahme auf die Wissensbasis einer Organisation. Sie umfasst alle Informationen und Fähigkeiten, die der einzelne Franchisepartner und Mitarbeiter zur Lösung seiner Aufgaben hat oder haben sollte.

Zu den Aufgaben der Systemzentrale eines Franchisesystems gehört auch das Wissensmanagement. Das vorhandene Wissen muß gesammelt, kategorisiert und – zum Wohle aller - wieder an das gesamte System zurückgegeben werden.

Reporting und Benchmarking

Um Wissen zu sammeln, benötigt die Zentrale ein gut funktionierendes Reporting-System. Dieses ermöglicht Betriebsvergleiche und ein Benchmarking. Mit Hilfe von Betriebsvergleichen können die Franchisepartner bezüglich ihrer Kosten- und Leistungsebene verglichen und bewertet werden. Die aus allen Franchiseeinheiten gesammelten Daten bilden eine Basis, an der sich jeder einzelne Franchisepartner messen kann. So werden die Stärken und Schwächen des einzelnen Franchisebetriebs deutlich und Verbesserungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Franchisenehmer-Treffen und Arbeitsgruppen

Ein weiterer zentraler Bestandteil des Wissensmanagements sind regelmäßige Treffen und Conventions der Franchisenehmer auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Diese Treffen dienen zum einen

> » Das vorhandene Wissen muss gesammelt, kategorisiert und – zum Wohle aller – wieder an das gesamte System zurückgegeben werden. «

dem Erfahrungsaustausch, zum anderen der Weitergabe von Informationen. Auch Arbeitsgruppen, in denen Franchisepartner Expertenwissen einbringen, haben sich in vielen Franchisesystemen bewährt. Die Franchisezentrale hat die Aufgabe, die Treffen zu organisieren und die Bildung von Arbeitsgruppen anzustoßen.

IT-Vernetzung

Eine IT-Vernetzung in Form eines Extranets mit Dokumenten und Diskussionsforen ist ein weiterer unverzichtbarer Baustein zum Thema Wissensmanagement. Auch ein gemeinsames CRM-System (CRM = Customer Relationship Management) ist wichtig für den Austausch von Kundendaten. Aufgabe der Systemzentrale ist es, geeignete technische Plattformen zur Verfügung zu stellen, die Franchisepartner in die Technik einzuweisen und sie zu motivieren sie intensiv zu nutzen.

Newsletter

Ein regelmäßiger System-Newsletter ist ein weiteres zentrales Instrument, um Neuerungen anzukündigen, Wissen weiterzugeben und auf neue Beiträge im Extranet hinzuweisen. Manche Systeme bieten dazu einen wöchentlichen Newsletter dazu an, andere nutzen zweiwöchentliche oder monatlichen Newsletter.

Eine Frage der Einstellung

Letztendlich ist es entscheidend, die richtige Einstellung zu vermitteln. Franchisenehmer sein bedeutet, selbstständig zu sein, mit dem Vorteil, nicht allein auf sich selbst gestellt zu sein. Der Vorteil, auf das Wissen eines Netzwerks zurückgreifen zu können, beinhaltet daher auch die Verpflichtung, seine eigenen Erfahrungen und Kenntnisse auch anderen zur Verfügung zu stellen. Jedem Franchisepartner muss bewusst sein, dass sein persönlicher Beitrag wertvoll ist, um das gesamte System voran zu bringen.

Fazit

Legt die Systemzentrale Wert auf ein funktionierendes Wissensmanagement, so entstehen in einem Franchisesystem Wissensvorsprünge, die für das Gesamtsystems einen wesentlichen Erfolgsfaktor darstellen und die Stärke von Franchising ausmachen. ■

Autor: Birgit Mauroner, Manager Marketing & PR

Das internationale Franchiseunternehmen BEITRAINING® (BEI steht für Business Education International) ist spezialisiert auf die Vermittlung von Fähigkeiten und Fertigkeiten, die sogenannten „people skills". Es bietet Weiterbildung zu den Themen Management, Verkauf, Service und Persönlichkeitsentwicklung an. BEITRAINING® unterstützt Kundenunternehmen langfristig bei der Personalentwicklung und ermöglicht so messbare und nachhaltige Ergebnisse. Das praxisgeprüfte Konzept ist speziell angepasst an die Bedürfnisse der Zielgruppe: kleine und mittelständische Unternehmen, Franchisesysteme und Netzwerke.

www.bei-training.de

Anzeige

Ganz schön ausgefuxxt:

BÖRSENFUXX
www.boersenfuxx.de

Das neue Finanzportal für schlaue Füchse

- Alle Infos zu Anlageklassen und Produkten per Drag-and-Drop
- Gewinnschätzungen & umfassende Währungs- und Zinsdaten
- Tools für die fundamentale & charttechnische Analyse
- Chartgalerien & Kennzahlen-Monitore

www.boersenfuxx.de

KUNDE
BÜRO

Büroorganisation

Individuelle Tagesstruktur statt Zettel-Chaos

Von Wera Nägler – Illustration: mediendesign, www.mediendesign.de

Selbstständige kennen das: Gerade in der Büroorganisation müssen sie sich „selbst" und „ständig" kümmern. Und trotz des engagierten Einsatzes haben Selbstständige zu oft das Gefühl, Zeit und Energie zu „verbrennen". Schwachstelle Nummer 1 ist meist die fehlende Tagesstruktur: Denn wer sich nicht selbst verplant, der wird von anderen verplant! Doch die „eine" Tagesstruktur gibt es nicht. Dabei benötigen gerade Selbstständige einen Rahmen, in dem sie flexibel reagieren und trotzdem die wesentlichen Aufgaben am Ende des Tages erledigt bekommen. In diesem Artikel erhalten Sie Kriterien für eine gute Tagesplanung und Impulsfragen, um Ihre Tagesplanung passgenau zu entwickeln. →

→ So entwickeln Sie in 3 Schritten Ihre individuelle Tagesstruktur

Selbstständige finden sich in vielen Rollen wieder: Chef und Sekretärin, dabei noch zuständig für Akquise, Buchhaltung und Öffentlichkeitsarbeit. Dazu das eigentliche Business, also Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Damit der schnelle Rollenwechsel gelingt, ist eine klare Büroorganisation und Struktur notwendig. Im Gegensatz zu der eigenen Fachkompetenz wurde das Wissen für eine gute Büroorganisation von den meisten Selbstständigen nicht erlernt. Dann fehlt ein Konzept, beispielsweise für die Tagesplanung. Viele denken: „Tagesplanung? Ich habe eine To-do-Liste und arbeite die ab." Und wundern sich am Ende des Tages, weshalb sie nicht zu dem gekommen sind, was sie sich vorgenommen haben. Und das trotz Dauer-Aktivität und langen Arbeitstagen.

Wissen Sie wirklich, wie viel Bürozeit übrig bleibt?

Die meisten Selbstständigen sind hochmotiviert, innovativ und voller Tatendrang. Und meistens übernehmen sie sich, weil die eigenen Möglichkeiten und Grenzen nicht realistisch eingeschätzt werden. Die hohe Begeisterung kann erste Ansätze überdecken, zum Workaholic zu mutieren oder in Erschöpfung und Burnout abzurutschen. Deshalb sollte die Arbeitszeit im Fokus bleiben.

Wie nutzen Sie Ihre Arbeitszeit?

Sind Sie Besitzerin eines Blumenladens, können Sie im Verkaufsraum keine Telefonate mit Lieferanten führen, sondern erst nach Ladenschluss. Sind Sie Webmaster oder Übersetzerin, benötigen Sie ausreichend Zeiten für Ihre eigentlichen Aufgaben und Kundenbesuche. Die Büroarbeit wird zu anderen Zeiten erledigt. Haben Sie einen Internetshop, werden Sie sich wiederum anders organisieren müssen. Grundsätzlich nehmen sich viele Selbstständige dauerhaft mehr vor, als leistbar ist. Und hadern dann noch mit sich, dass sie nicht alles geschafft haben. Deshalb ist mein Anliegen: Schärfen Sie Ihren Realitätsblick und bringen Sie System in Ihre Büroorganisation!

Ist Ihre Bürozeit geplant oder eher „irgendwann"?

Wie viel Ihrer Arbeitszeit entfällt auf „Kundenarbeitszeit/Kerntätigkeit/wofür ich bezahlt werde", kurz „Kundenzeit"? Und was steht zeitlich für „Organisation/Verwaltung", kurz „Bürozeit" zur Verfügung? Damit Sie dies deutlich vor Augen haben, nehmen Sie doch ein Blatt Papier. Legen Sie es quer, zeichnen Sie Spalten für die Arbeitstage, beschriften Sie diese und skizzieren Sie links eine ganz grobe Zeitschiene, beispielsweise 8:00, 12:00 und 18:00. Nehmen Sie dann zwei verschiedenfarbige Stifte oder Textmarker. Skizzieren Sie jetzt für jeden Tag Kästchen, die entweder „Kundenzeit" oder „Bürozeit" darstellen. Übrige Felder sind „Pausen/Freizeit". Wenn Sie mögen, nehmen Sie hierfür eine dritte Farbe.

Jetzt sollten Sie eine realistische Vorstellung haben, wie Ihre Zeitkontingente aussehen. Ihre Zeitplanung soll zukünftig anders aussehen? Machen Sie am besten gleich eine neue Skizze. Trennen Sie gedanklich „Kundenzeiten" und „Bürozeiten", aber stimmen Sie sie planerisch immer aufeinander ab.

Stellen Sie Ihre Aufgaben auf „Autopilot"

Jetzt sind Ihre Felder „Bürozeit" definiert und im nächsten Schritt wird festgelegt, was zu welcher Zeit erledigt wird. Denn viele Selbstständige rutschen in die „Entscheidungsfalle". Endlich ist Zeit für die Büroarbeit und schon geht es los: Soll ich erst einige Telefonate erledigen? Oder Angebote schreiben? Oder doch endlich die Rechnungen? Automatisieren Sie solche Entscheidungen. Legen fest, welche Tätigkeiten Sie „standardmäßig" wann erledigen. „Standardmäßig" heißt: Im Notfall kümmern Sie sich natürlich um das, was brennt. Aber ansonsten gilt, dass Sie Ihrem Plan folgen, aus dem Sie ersehen, ob Sie jetzt die Buchhaltung vorbereiten oder Akquisegespräche führen oder sich um Werbung kümmern sollten. Das hilft beim schnellen Wechsel zwischen den unterschiedlichen Rollen.

So erarbeiten Sie sich Ihren Plan in drei Schritten: Überblick verschaffen über anfallende Tätigkeiten, daraus Blöcke bilden und diese Blöcke auf die „Bürozeiten" als feste Bestandteile verteilen. Wenn Sie mögen, machen Sie bei der Detailbeschreibung doch gleich mit! Dazu habe ich drei Impulsfragen für Sie vorbereitet:

Impulsfrage 1: Welche Büro-Tätigkeiten führen Sie aus?

Nehmen Sie ein Blatt Papier und notieren Sie, welche Tätigkeiten Sie durchführen, beispielsweise: schreiben, telefonieren, besprechen, akquirieren, planen und entwickeln, vorbereiten. Differenzieren Sie weiter, indem Sie typische Aufgaben notieren. Bei „schreiben" könnten das E-Mail, Briefpost sein, inhaltlich: Angebote, Rechnungen, Newsletter etc. Diese Tätigkeitsliste bildet Ihre Büroaufgaben ab.

Impulsfrage 2: Welche Aufgaben können Sie zu Blöcken zusammenfassen und zu festen Terminen erledigen?

Sicher wissen Sie, dass man nachweislich konzentrierter, schneller und fehlerfreier arbeitet, wenn man Aufgaben „am Block" erledigt als beim Hin- und Herspringen zwischen verschiedenen Tätigkeiten. Eröffnen Sie eine zweite Liste. Hier tragen Sie ein, welche festen und welche wiederkehrenden Aufgaben Sie zu Blöcken (inhaltlich) zusammenfassen können. Nehmen Sie dazu Ihre Tätigkeitsliste zur Hilfe. Als tägliche Blöcke werden Sie wahrscheinlich „Post- und E-Mail-Schriftverkehr" einplanen und „telefonieren" oder „Kundenbesuche". Schreiben Sie dazu, welcher →

→ Turnus sinnvoll wäre, die Dauer und wann diese Aufgabe einen festen Termin im Kalender erhalten könnte. Lesen Sie zur Verdeutlichung einige Beispiele:

- Schriftverkehr inkl. E-Mail: täglich / 3 x / 30 Minuten / morgens, mittags, abends
- Telefonakquise: täglich / 30 Minuten / 10:30 – 11:00
- Das www aktuell halten (Webseite, Blog, Soziale Netzwerke): 3 x pro Woche / je 30 Minuten / montags, mittwochs und freitags / 14:00 – 14:30
- Rechnungen schreiben: 1 x wöchentlich / dienstags / 14:00 – 14:30
- Buchhaltungsvorbereitung: 1 x wöchentlich / donnerstags / 14:00 – 14:30
- Ideen auswerten: 1 x monatlich / donnerstags / 16:00 – 17:00
- Newsletter erstellen: 1 x monatlich / dienstags / 3 Stunden

Jetzt sind Sie dran! Wie sieht Ihre Auswertung aus? Welche festen Arbeitseinheiten können Sie schaffen? Notieren Sie gleich Ihre Ideen.

Impulsfrage 3: Wie verteilen Sie die Blöcke auf Ihre Bürozeiten?

Jetzt haben Sie einen Überblick über Ihre Tätigkeiten und welche wiederkehrenden Aufgaben Sie im Blick behalten müssen. Nehmen Sie einen Bleistift und übertragen Sie die Blöcke in Ihre Wochenübersicht in die Felder „Bürozeit". Für viele schlägt jetzt die Stunde der Wahrheit: Passen die Aufgaben in die Bürofelder? Wenn nicht, heißt es kürzen, straffen, streichen, outsourcen, optimieren, automatisieren (z. B. durch Software). Denn wenn Sie die Bürofelder vergrößern, werden entweder „Kunden" oder „Freizeit" kleiner. Da gilt es, einige Entscheidungen zu treffen.

Von der Wochenstruktur zur Tagesplanung

Mit dieser grundlegenden Wochenplanung braucht Ihre aktuelle Wochenübersicht nur noch wenig Anpassung. Und daraus leitet sich schnell die konkrete Tagesplanung ab. Ihr Tagesplan wird klar und übersichtlich. Sie erkennen, was machbar ist oder wo Sie auch einmal „nein" sagen müssen. Vor allem aber folgen Sie dabei Ihrer persönlichen Struktur.

Wenn Sie diese beiden Tipps zusätzlich beherzigen, arbeiten Sie konzentrierter

Beginnen Sie Ihren Tag, in dem Sie unabhängig von To-do-Listen schriftlich diese Frage beantworten: „Welches sind meine produktiven Top 3 des Tages?" Oder anders ausgedrückt: „Welche 3 Dinge stehen an, damit mein Business läuft und ich das Gefühl habe, dass mein Tag erfolgreich/produktiv wird?" Hängen Sie diese Top-3-Liste gut sichtbar auf. Zum Tagesabschluss erfolgt die Kontrolle: Sind die Top-3 erledigt? Wenn nein: Fehleranalyse und am nächsten Tag besser machen. Alles erledigt? Dann klopfen Sie sich auf die Schulter, dass Sie das Richtige und das Wichtige erledigt haben.

Der zweite Tipp betrifft die Konsequenz, mit der Sie Störungen ausschalten sollten. Das kann die geschlossene Tür sein, feste Telefonzeiten, keine Erreichbarkeit am Wochenende, kein Telefon bei bestimmten Aufgaben, sich nicht sofort auf jede E-Mail stürzen. Erstellen Sie sich doch eine Liste mit „do's" und „dont's". Beispiel: kein „rumdaddeln im Internet", stattdessen eine zielgerichtete, ergebnisorientierte oder zeitgebundene Recherchezeit.

Wie lautet Ihr Fazit?

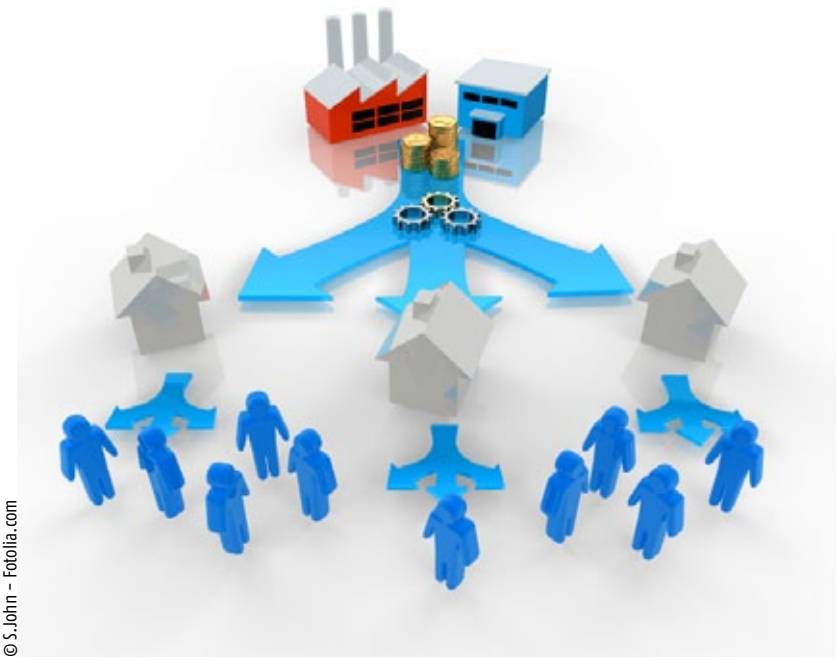
Zu welchem Ergebnis sind Sie beim Lesen gekommen? Welche Bereiche passen bereits gut? Was müssten Sie verändern, damit Ihre Kunden- und Bürozeiten im gewünschten Verhältnis sind? Welche Veränderungen könnten Sie schnell vornehmen? Welche ersten, kleinen Schritte könnten größere Veränderungen einläuten? Wo müssen Sie Grundsatzentscheidungen treffen, beispielsweise Software zur Arbeitserleichterung anschaffen, eine Aushilfe im Laden oder im Büro einstellen? Oder wovon müssen Sie sich verabschieden?

Und mein letzter Tipp für Sie: Lassen Sie Platz, dass Sie zwischendurch auch mal „tschüss, Disziplin, heute nicht!" sagen können. Denn manchmal muss man sich auch erlauben, unstrukturiert und unsystematisch zu sein. Und das zu erledigen, worauf man gerade Lust hat! ■

Autorin:
Wera Nägler

Wera Nägler ist seit 17 Jahren als Trainerin und Coach selbstständig. Eines ihrer Kernthemen ist die Büroorganisation – und die muss zum Menschen passen. Dies vertritt die Autorin praxisnah im Training, Coaching oder in Webinaren in ihrer Online-Akademie ebenso wie als Premium-Expertin bei experto.de und in ihrem Buch „Alles im Griff – Das 1 x 1 der Büroorganisation" vom Verlag BusinessVillage GmbH.

Franchising – Selbständig, aber nic



© S.John – Fotolia.com

Dass Franchising in Deutschland eine Erfolgsgeschichte ist, bewiesen Anfang dieses Jahres nicht zuletzt die Erhebungen des Deutschen Franchise-Verbands. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs die Zahl der im Franchising Beschäftigten 2011 um sieben Prozent. Die gesamte deutsche Franchise-Wirtschaft erwirtschaftete zehn Prozent mehr Umsatz und die Zahl der Franchise-Geber wie –Nehmer wuchs leicht. Fakten, die das Potential einer Existenzgründung im Franchising verdeutlichen.

Definition Franchising

Franchising versteht sich als Vertriebssystem, das auf Partnerschaften eines Unternehmens mit selbstständigen Unternehmern basiert. Gegen Gebühr kann der Franchise-Nehmer die Geschäftsidee des Franchise-Gebers eins zu eins am lokalen Markt umsetzen. Dabei kann er die Marke, das Produkt/die Dienstleistung und das entsprechende Know-how des Franchise-Systems nutzen. Franchise-Nehmer sind rechtlich selbstständige Unternehmer, die ihr Unternehmen eigenverantwortlich führen.

Die Vorteile und Nachteile einer Existenzgründung im Franchising

Franchise-Systeme bieten Existenzgründern die Möglichkeit mit erprobten Geschäftskonzepten in die Selbstständigkeit zu starten. Der Informationsvorsprung der Franchise-Systeme und damit der Franchise-Partner gegenüber dem Wettbewerb ist meist messbar. Dadurch verringert sich das Risiko des Scheiterns für Franchise-Nehmer – ausgeschlossen ist ein Misserfolg aber selbstverständlich nie, da Franchise-Nehmer ja selbstständige und eigenverantwortlich arbeitende Unternehmer sind. Die Franchise-Systeme stellen ihren Partnern aber die sogenannten Handbücher zur Verfügung: Diese können als eine Anleitung zum Geschäftserfolg verstanden werden. Darüber hinaus profitieren Existenzgründer im Franchising natürlich von bekannten, starken Marken. Die Kundengewinnung wie auch die nötige Finanzierung gehören zu den größten Herausforderungen für frisch gebackene Unternehmer – diese Hürden schrumpfen für Franchise-Partner bekannter Marken deutlich.

Franchising eignet sich auch für Quereinsteiger

Franchise-Partner werden meist intensiv geschult und im Sinne des Franchise-Systems ausgebildet. Das ermöglicht den Quereinstieg in fremde Branchen und viele Franchise-Systeme bevorzugen sogar Quereinsteiger. Oft sind Auswahlkriterien wie kaufmännische bzw. betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, Führungserfahrung und persönliche Merkmale wichtiger, als eine entsprechende spezifische Ausbildung. Die Stärke der Gemeinschaft in einem Franchise-System macht sich außerdem im Bereich Marketing und Weiterentwicklung bemerkbar. Der Franchise-Geber verpflichtet sich, das Produkt oder die angebotene Dienstleistung zu schützen und stetig weiterzuentwickeln. Es wird Marktforschung in einem Maß betrieben, das einzelne kleine bzw. mittelständische Unternehmer nicht leisten können. Gleiches gilt für teure Werbekampagnen.

Franchising: Nicht für jedermann geeignet

Franchising bietet Existenzgründern demnach viele Vorteile. Trotzdem eignet sich eine Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer nicht für jeden. Besonders kreative Menschen, die sich selbst und ihre eigenen Ideen in einer Selbstständigkeit verwirklichen wollen, laufen Gefahr sich eingeengt zu fühlen. Denn Franchising funktioniert nur mit klaren Regeln, die vor allem den geschäftlichen Erfolg sichern sollen. Nicht selten werden diese Spielregeln von Außenstehenden als willkürlich empfunden. Das Gegenteil ist der Fall: Die langjährige Erfahrung der Franchise-Geber liegt den Regeln eines jeden Franchise-Systems zu Grunde. Immer häufiger werden streng hierarchische Strukturen in Franchise-Systemen aller- →

cht alleine

dings gelockert. Natürlich bleibt die Kontrolle über das Geschäftskonzept und der Schutz der Marke Sache des Franchise-Gebers. Doch es wird vermehrt Wert auf Transparenz gelegt: Die Franchise-Nehmer werden in Entscheidungen miteinbezogen. Nicht selten gibt es in größeren Systemen Franchise-Nehmer-Beiräte, die Einfluss auf das System haben.

Fazit

Wer sich auf eine Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer einlässt, sollte teamfähig sein – wer lieber für sich selbst ist und ungern Erfahrungen mit anderen teilt, ist im Franchising nicht gut aufgehoben. Wer hingegen den Wunsch hegt, sich selbstständig zu machen, aber den Gedanken, dabei nicht völlig alleine da zu stehen, als angenehm empfindet, der sollte die Option Franchising für sich in Erwägung ziehen. Bevor ein Vertrag abgeschlossen wird, sollte man das Unternehmen und ggf. den Franchise-Vertrag natürlich ausgiebig auf Herz und Nieren prüfen – dafür eignen sich auf Franchising spezialisierte Berater und auch die Kontaktaufnahme zu bestehenden Franchise-Partnern kann aufschlussreich sein.

Autorin: Verena Iking, www.franchiseportal.de

FranchisePORTAL GmbH, Bereich Unternehmenskommunikation & Öffentlichkeitsarbeit

Das FranchisePORTAL ist das führende Internetportal zum Thema Franchising und Existenzgründung im deutschsprachigen Raum. In der sogenannten Virtuellen Franchise-Messe präsentieren sich aktuell rund 300 Franchise- und Lizenzsysteme, die aktiv nach Partnern suchen. Darüber hinaus bietet das FranchisePORTAL Informationen zum Thema Franchising und Selbstständigkeit in vielen Varianten, darunter mit aktuellen News, Videos, Experten-Wissen, Chats und über diverse Social-Media-Kanäle und Blogs.

Anzeige

billomat

Rechnungen einfach online schreiben!

Erstelle, verwalte und versende Rechnungen, Angebote, Mahnungen, Gutschriften, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine – alles online!

- Komfortable **Kundenverwaltung**
- **Artikelverwaltung** für Produkte und Dienstleistungen
- Periodisch wiederkehrende **Aborechnungen**
- Online **Post- und Faxversand**
- Schnelle **Volltextsuche**
- **Autovervollständigung** für viele Formulare
- Flexible **Verschlagwortung**
- Umfangreiche **Historie** mit eigenen Kommentare

In der Cloud	Billomat ist webbasiert!
Sicherheit	Alle Daten sind SSL-verschlüsselt, tägliche Backups.
Schnittstellen	Offene REST-API, Austausch von Daten zwischen Diensten.
International	Billomat ist in 5 Sprachen verfügbar.
Support	Bei Billomat arbeiten echte Menschen, die du bei Fragen zeitnah erreichen kannst.

Mit dem Gutschein-Code 25% im ersten Jahr sparen!

831-484-10

www.billomat.com

www.twitter.com/billomat • www.facebook.com/billomat

Billomat GmbH & Co. KG
Bahnhofstraße 14
D - 57072 Siegen

Telefon / Fax + 49 (0) 700 - BILLOMAT (24 55 66 28)
E-Mail info@billomat.com

Start-Up Interview mit Michaela

Michaela Jankowsky ist Marketing Managerin bei der Pinspire GmbH. Wir haben ihr ein paar Fragen gestellt, welche Erfahrungen sie bei der Gründung von Pinspire gemacht haben.

Unternehmer.de: Seit wann gibt es Euch und was ist Pinspire eigentlich?

Michaela Jankowsky: Pinspire wurde im November 2011 gegründet und ist somit jetzt rund 6 Monate alt. Pinspire stellt eine Verbindung von Photosharing- und Social Bookmarking-Plattform dar und gibt Nutzern die Möglichkeit, schöne Bilder, auf die sie im Internet stoßen, mit nur einem Klick an ihre Online-„Pinnwand" zu pinnen und so zu speichern und gleichzeitig mit anderen zu teilen. Zusätzlich kann man beim Durchstöbern der Bilder anderer Nutzer jede Menge Inspirationen und Ideen sammeln – egal ob für ein neues Outfit oder eine ausgefallene Party-Dekoration.

Unternehmer.de: Was waren Eure größten Ängste und Bedenken vor dem Launch des Projekts?

Michaela Jankowsky: Das Konzept hinter Pinspire war zum Launch der Website global noch fast unbekannt, somit war es sehr schwer vorauszuplanen, ob und wie die Nutzer Pinspire annehmen werden. Wenn man ein solches Projekt global startet, muss man natürlich realistisch sein und damit rechnen, dass der Plan nicht immer so aufgeht, wie auf dem Papier. Aber: Je besser der Plan, desto größer sind die Chancen auf eine erfolgreiche Umsetzung.

Unternehmer.de: Welche finanziellen Quellen standen Euch bei der Gründung zur Verfügung? Wie habt Ihr insbesondere die ersten 6 Monate finanziert?

Michaela Jankowsky: Wir haben private Investoren, die uns für die Startphase mit ausreichend Sicherheit versorgt haben.

Unternehmer.de: Gab es auch Momente nach der Gründung, in denen existenzielle Unsicherheiten aufkamen?

Michaela Jankowsky: Wir waren uns der großen Herausforderungen bewusst, bei jedem Start-Up ist man vor allem in der Startphase fast immer einem hohen Risiko ausgesetzt. Wir hatten aber das Glück, auf unser hochqualifiziertes und erfahrenes Team und starke Investoren zählen zu können, sodass wir nie mit Angst an das Projekt herangegangen sind.

Unternehmer.de: Und wenn Ihr heute zurückblickt: Was waren die größten Fehler, die Ihr vor oder während der Gründung begangen habt?

Michaela Jankowsky: Es fällt mir schwer einen spezifischen Fehler herauszustreichen aber Fehler gehören bei einem Start-Up dazu und sind Teil des Lernprozesses. Rückblickend kann man natürlich immer sagen, dass man dieses oder jenes etwas anders oder vielleicht etwas strukturierter und durchdachter gemacht hätte, aber das geht nun mal nicht immer. Im Endeffekt zählt in einem so dynamischen Umfeld wie einem Start-Up vor allem Effizienz und Flexibilität und die Einstellung, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt.

Unternehmer.de: Jetzt zum Positiven! Worauf seid Ihr im Rückblick besonders stolz, was waren Eure größten Erfolge?

Michaela Jankowsky: Zuerst einmal würde ich sagen, dass wir es geschafft haben, ein wirklich großartiges Team zusammenzustellen, sowohl hier in Berlin, als auch in Südamerika und Asien. Wo Pinspire heute steht, ist der Arbeit einer Gruppe besonders engagierter und qualifizierter Mitarbeiter zu verdanken. Stolz sind wir auch auf das Wachstum, das wir in einigen Schlüsselmärkten verzeichnen können. Selbst unsere optimistischsten Prognosen waren für manche Länder noch zu konservativ!

Unternehmer.de: Eine Webseite, die auf den Inhalt und das Engagement von Nutzern angewiesen ist, hat erst Erfolg, wenn es eine kritische Masse an Nutzern gibt, die sich dort aufhalten und aktiv sind. Wie habt Ihr es geschafft diese kritische Masse zu erreichen?

→

Jankowsky von Pinspire

» Im Endeffekt zählt in einem so dynamischen Umfeld wie einem Start-Up vor allem Effizienz und Flexibilität und die Einstellung, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt. «

Michaela Jankowsky, Marketing Managerin bei Pinspire

→ **Michaela Jankowsky:** Das Prinzip hinter Pinspire macht schnell „süchtig". Nutzer, die sich einmal bei Pinspire registrieren, kommen immer wieder, um zu sehen, was es neues gibt, interagieren viel mit der Website und laden häufig ihre Freunde ein, um ihnen ihre Inspirationen zu zeigen und diese mit ihnen zu teilen. Das hat es uns recht einfach gemacht, die kritische Masse zu erreichen.

Unternehmer.de: Welche Tipps würdet Ihr dann Menschen geben, die sich gerade mit dem Gedanken beschäftigen, ein Unternehmen zu gründen?

Michaela Jankowsky: Plane konservativ und bedächtig, aber sei darauf gefasst, dass in der Umsetzung Vieles anders kommt, als auf dem Papier berechnet und sei jederzeit bereit, Deine Pläne anzupassen. Aber solange Du an das glaubst, was Du tust und Du ein Team zusammenstellst, das das ebenfalls tut, hast Du die besten Chancen!

Unternehmer.de: Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, wenn man in einem Start-up arbeitet?

Michaela Jankowsky: Eine schnelle Auffassungsgabe, Kreativität und Flexibilität. In einem Start-Up passiert alles sehr schnell, Pläne und Aufgaben können sich jeden Tag ändern. Dann muss man sich schnell anpassen können und darf vor allem nicht in Panik geraten. Wenn man wirklich hinter dem Konzept und dem Team steht und gerne Verantwortung übernimmt, ist man in einem Start-Up genau richtig und wird jede Menge Spaß an der Arbeit haben.

Unternehmer.de: Eure Ähnlichkeit mit Pinterest ist ja nicht zu verleugnen. Wie geht ihr mit dem Vorwurf ein Klon zu sein um? Was macht euch besser als die Konkurrenz?

Michaela Jankowsky: Das Pinnwand-Konzept ist tatsächlich nicht vollkommen einzigartig. Pinterest ist in den USA sehr erfolgreich, aber eben auch sehr amerikanisch. Bei Pinspire versuchen wir uns spezifisch auf lokale Sprachen und lokale Inhalte für jedes Land zu konzentrieren. Nutzer aus unterschiedlichen Nationen und Kulturkreisen interessieren sich eben häufig auch für unterschiedliche Themen und Bilder und wir bemerken sehr große Unterschiede in den Inhalten von Land zu Land. Für mich persönlich macht es auch sehr viel mehr Sinn, ein Kleid zu entdecken, das ich auch wirklich in einem deutschen Online-Shop kaufen kann, oder mich von einem Rezept inspirieren lassen, dessen Zutaten ich im Supermarkt um die Ecke finde. Ich denke unsere stetig wachsende und aktive Community zeigt, dass genau das auch sehr gut ankommt.

Unternehmer.de: Zum Schluss eine sehr direkte Frage: Ein Klon wird normalerweise gegründet um einen schnellen Exit zu erzielen. Ist das bei Euch auch das Ziel oder soll Pinspire weiter bei Euch bleiben?

Michaela Jankowsky: Wir haben noch eine Menge Pläne mit Pinspire und ich denke, es gibt auch noch einige Ziele zu erreichen. Somit ist ein Exit momentan kein Thema.

Unternehmer.de: Vielen Dank für das Interview! ■

Der U.de-Bürospruch (zum Ausschneiden)

» Wir lassen uns nicht hetzen, schließlich sind wir hier auf der Arbeit – nicht auf der Flucht. «

unternehmer.de
Einfach mehr WISSEN

Anzeige

BÖRSE am Sonntag –
Aktuelles rund um die Themen
Börse und Finanzen

Jede Woche wertvolle Informationen
für Ihre Anlageentscheidungen

Jetzt kostenfrei abonnieren
www.boerse-am-sonntag.de

Mathildes Abenteuer

Auf der Suche nach Wünschen, Zielen und Sinn oder eine Geschichte über Selbstmanagement

Fortsetzung folgt!
Teil 12 gibt's in der Juli-Ausgabe

Sprachlose Mücken (11)

Ein donnernder Knall riss Mathilde aus dem Schlaf. Über dem Haus trieb ein Gewitter sein Unwesen. Schlaftrunken rutschte sie aus dem Bett, stolperte über ihre Jutetasche und schloss das Fenster.

Neuerdings war ihre Angst vor Gewittern verschwunden. Sie hatte gelernt, wie man bestimmt, wie weit das Gewitter entfernt ist. Ihr Onkel hatte es erklärt und mit ihr zusammen gezählt, wenn es blitzte. So konnte sie jetzt einschätzen, wie weit die Gewitterfront entfernt war, wenn sie den zeitlichen Abstand zwischen Blitz und Donner maß.

„Komisch", dachte Mathilde. „Immer noch der Krach und die gleichen Lichtblitze, vor denen ich früher Angst hatte." Wahrscheinlich lag es daran, dass sie nun schon neun war.

Nachdem Frühstück setzte sie sich vor den Fernseher. Eine Sendung mit den Waltons schien ihr ein guter Zeitvertreib zu sein, wenn draußen ein Unwetter tobte. Ihr Blick fiel auf eine Mücke, die auf dem Tisch neben der Fernbedienung saß. Gebannt starrte Mathilde auf das Insekt, denn eventuell würde es mit ihr sprechen. Doch es blieb stumm.

„Vermutlich ist es eine dieser Mücken, die nicht reden können und die einfach nur so rumsitzen." – „Dann eben nicht!", zischte sie bockig und schaltete den Fernseher an. Es lief bereits der Eingangsjingle. Das Lied hatte ihr immer schon gefallen, und so fing sie an, die Melodie mitzupfeifen.

In der Werbepause machte Mathilde sich auf den Weg in die Küche, um ein Glas Milch zu holen. Da saß wiederum eine Mücke – oder war es dieselbe? Mathilde starrte auf die Kühlschranktür und wurde ärgerlich, denn auch dieses Exemplar sprach nicht mit ihr.

In der einen Hand ein Glas Milch und in der anderen die Fernbedienung, so saß Mathilde auf der Couch, doch sie hörte nicht mehr hin, was John Boy zu seiner Schwester Mary Ellen sagte.

„Die Mücke gab mir doch den Rat, mir Gedanken zu meinen WIEs zu machen", murmelte Mathilde und kratzte sich ihren rotlockigen Kopf.

Jetzt wurde ihr bewusst, dass sie sich nicht mehr auf die Abenteuer der Waltons konzentrierte, darum schaltete sie den Fernseher aus. Kurze Zeit später befand sich das Glas Milch gemeinsam mit drei Keksen auf ihrem Schreibtisch. Mathilde starrte ratlos in ihr Notizbuch. Kein Gedanke und keine Idee zeigten sich. Wenigstens stand schon etwas auf der Seite mit den WIEs:

- Deine Wünsche und Ziele sind wichtig, aber dein WIE macht dich erst zu dem Menschen, der du bist.

Einige Zeilen tiefer war auch noch das Wort „fair" zu lesen, was sie noch näher beschreiben wollte. Aber wie? „Ich fange einfach an und schreibe auf, was ich damit verbinde", murmelte Mathilde. Kurze Zeit später war hinter dem Wort „fair" zu lesen:

- fair – gerecht sein, nicht die eigene schlechte Laune an anderen auslassen, keine Vorurteile haben

Beim Schreiben fiel Mathilde eine weitere Eigenschaft ein. Etwas, was ihr wichtig war und was ihr an Tiberius so gefallen hatte. So ergänzte sie den folgenden Absatz:

- freundlich – mit einem Lächeln die Dinge tun und auf andere zugehen, auch wenn andere unfreundlich sind, freundlich sein, andere so behandeln, wie ich selbst behandelt werden möchte, sich bedanken

Die Idee gefiel Mathilde, denn auch sie freute sich, wenn Menschen freundlich zu ihr waren. Sie wusste aber auch, dass sie selbst es nicht immer war, aber daran konnte sie ja arbeiten.

„Was ist mir noch wichtig daran, WIE die Dinge getan werden?", fragte Mathilde in Richtung Bild an der Korkwand. Natürlich – jetzt fiel es ihr ein:

- ausdauernd & geduldig – Ziele verfolgen, Ziele auch mal anderen erzählen, Hilfe suchen, Ziele immer wieder anschauen, regelmäßig dafür etwas tun, auch mal „Nein" sagen, das Notizbuch immer wieder nutzen

Sie las zufrieden das Geschriebene, um dabei unzufrieden zu werden. Ihr wurde klar, dass sie bei vielen Punkten noch einen weiten Weg vor sich hatte. Auch fiel ihr der Junge vom Spielplatz ein, mit dem sie so barsch umgegangen war. „Das war auf keinen Fall fair und schon gar nicht freundlich", haderte Mathilde. Sie schlug das Buch zu und beschloss, den Jungen am nächsten Tag zu suchen, um sich zu entschuldigen. ■

Michael Behn
Diplom Kaufmann, Berater, Trainer, Coach und Autor

Die Kurzgeschichten erzählen die Abenteuer der neunjährigen Mathilde, die sich auf den Weg gemacht hat, das Leben zu entdecken und zu begreifen. Die Episoden sollen den Leser anregen, seine eigenen Wünsche zu finden, zu formulieren, zu notieren und sie umzusetzen. Mathildes Abenteuer gibt es auch als Buch: ISBN-13: 978-3839167519

Tragen Sie sich hier für den kostenlosen, wöchentlichen Versand ein: *www.mathildes-abenteuer.de*

Eine besondere Insel

La Réunion

von Andreas Neumann – Geschäftsführer Explorer Fernreisen

Eigentlich bleibt man bei einer Reise nach La Réunion in Europa, da die Insel ein Übersee-Département Frankreichs ist, damit zur EU gehört und auch sehr gut erreichbar ist. Sie ist vielleicht die faszinierendste Insel im Indischen Ozean. Insbesondere Naturliebhaber und Wanderer fühlen sich hier rundum wohl. 40% der Fläche wurden vorletztes Jahr zum UNESCO- Weltnaturerbe erklärt.

Vanille im Vulkan

Die Insel ist geprägt von drei riesigen Vulkan-Talkesseln, den „Cirques". In diesen befinden sich wiederum Berge, Flüsse und vor allem sehr viele Wasserfälle, Bananenplantagen, Vanillefarmen und eine üppige Urwaldvegetation. Überragt wird alles vom über 3000 Meter hohen Berg „Piton des Neiges" und dem aktiven Vulkan „Piton de la Fournaise", dessen Umgebung einer Mondlandschaft mit erkalteter Lava gleicht. Der Kraterrand des Vulkans kann in einer fünfstündigen Wandertour umrundet werden.

Postkarten-Motive beim Wandern

In der Gegend um Cilaos befinden sich die höchsten Berge der Insel mit den beliebtesten Fotomotiven. Hier findet man auch einige Thermalquellen, die einen Besuch lohnen. Viele kleine beschauliche Bergdörfer sind teilweise nur zu Fuß oder per Hubschrauber erreichbar, wie zum Beispiel die Wandergebiete im Cirque de Mafate. Der Blick von oben aus einem Hubschrauber auf die Insel und die Täler ist einzigartig und ein unvergessliches Erlebnis. La Réunion sollte man auf eigene Faust oder vororganisiert „Erwandern". Die Höhenunterschiede sind recht „sportlich" und wer es bequemer mag, wählt eine Tour mit dem Mietwagen – auf sehr kurvenreichen Straßen. Viele Trekkingbegeisterte sind aber auf den mehr als 1.000 Kilometer Wanderwegen der Insel unterwegs, um sich immer wieder an atemberaubenden Ausblicken über die Vulkanlandschaft oder die satten grünen Wiesen und den Urwald zu erfreuen und die Schönheiten der vielfältigen Landschaften und der unzähligen Wassefälle zu genießen. Die Wanderwege auf La Réunion sind sehr gut gepflegt und auch die Beschilderung der Wege ist gut. Jeder Wanderer sollte sich aber bewusst sein, dass man nachmittags in höheren Lagen immer mit Wolken, Regen, Kälte und Nebel rechnen muss. Eine entsprechende Trekking-Ausstattung ist somit äußerst empfehlenswert, so dass nicht nur Sonnencreme und Trinkwasser, sondern auch warme Kleidung und entsprechendes Schuhwerk notwendig ist.

Auch für Wander-Muffel geeignet

Neben dem Wandern und Trekking gibt es viele weitere Urlaubsaktivitäten. Vor allem Rafting auf wilden Flüssen, Mountainbiking, Klettern, Canyoning und Reiten sind bei vielen sportbegeisterten Besuchern der Insel weitere beliebte optionale Alternativen. Auch Sporttaucher finden hier noch sehr ursprüngliche Tauchgründe.

Kleines Frankreich im Indischen Ozean

Es gibt sehr schöne kleine Hotels in den Cirques. Die Natur ist immer vor der Haustür und der Blick fantastisch. Und da man sich ja in Frankreich befindet: Im Cirque de Cilaos wird in kleinem Umfang Weinanbau betrieben und der kräftige Wein der Insel gekeltert. Die einheimischen Hoteliers offerieren diesen nicht ohne einen gewissen Stolz. Neben einigen wenigen Strandhotels auf La Réunion mit weißem Sand, Lagunen und vorgelagerten Korallenriffen bieten sich auch Reise-Kombinationen mit Mauritius, den Seychellen und Madagaskar an, wenn man die Traumstrände des Indischen Ozeans als Erholung von einem aktiven Reisepart in der wildromantischen Bergwelt auf La Réunion heimsuchen will.

1

2

Bilder © IRT

1. Cameleon, 2. Cirque de Mafate, 3. Vulkankrater,

4. Wasserfall Quinquina, 5. Strand an der Westküste

Rebellen im Paradies und anderes Wissenswertes

Ähnlich wie in Australien wurden auf La Réunion angeblich vor einigen Jahrhunderten Rebellen und Verbrecher ausgesetzt, im Glauben, dass sie im Urwald die wilden Tiere nicht überleben würden. Diese Rebellen fanden vor Ort aber statt dem Tod paradiesische Verhältnisse. Tatsächlich haben aber wohl französische Kolonialherren im 17. Jahrhundert die Insel mit madagassischen, kreolischen Dienern als erste besiedelt. Über Jahrtausende war die Insel unbewohnt.

La Réunion ist mit 2.500 Quadratkilometer ungefähr so groß wie das Saarland und beheimatet gut 800.000 Einwohner. Die Küstenlinie beträgt 210 Kilometer. Die Insel ist 800 Kilometer von Madagaskar und 200 Kilometer von Mauritius entfernt.

Die Küche von La Réunion ist äußerst interessant, weil hier französische Kultur mit madagassischen, chinesischen und indischen Einflüssen garniert wird. Reis, Bohnen und Rougail stehen für die traditionelle Inselküche. Die Küche ist darüber hinaus sehr farbenfroh und die exotischen tropischen Früchte schmecken vor Ort natürlich noch viel besser. Immer wieder findet man in den Gerichten vor Ort auch diverse Zuckerrohrprodukte und viele lokale Gewürze wie beispielsweise Kurkuma wieder. ■

Autor:
Andreas Neumann
(Geschäftsführer Explorer Fernreisen)
www.explorer.de

EXPLORER
FERNREISEN
www.explorer.de

Groß, größer, am größten

Tablet PCs mal anders

Gängige Tablets wie Apples iPad oder Samsungs Galaxy Tab besitzen Bildschirmdiagonalen von ca. 10 Zoll, was in etwa einem Blatt DIN A4 Papier entspricht. Einige Hersteller gehen jetzt andere Wege und produzieren größere Tablets für besondere Anwendungsszenarien. Wir haben uns diese Geräte angesehen und möchten zwei davon näher vorstellen.

Das Große von Toshiba

Speziell für die Darstellung von Multimediainhalten stellte Toshiba auf der letzten Monat zu Ende gegangenen CTIA 2012 sein neuestes Produkt, das Excite 13 vor. Durch den 13 Zoll großen 16:9-Bildschirm eignet es sich besonders zur Wiedergabe von Filmen und für Spieleanwendungen. Damit dies bei einer Auflösung von 1600x900 Pixeln auch flüssig vonstatten geht, wird das Excite von Nvidias neuester Tegra-3-Plattform mit vier Kernen angetrieben und verfügt über 1 GB RAM. Trotzdem soll die Akkulaufzeit laut Toshiba bis zu 13 Stunden betragen. Mit Gorilla-Glas und Metallgehäuse macht das Excite einen sehr robusten Eindruck. Allerdings erkauft man sich diesen Luxus mit einem sehr hohen Gewicht von 1 kg, was die dauerhafte mobile Nutzung erschweren dürfte. Toshiba spendiert diesem Tablet einen Micro-USB und HDMI-Anschluss sowie einen SD-Kartenslot, was zusammen mit WLAN- und Bluetooth-Unterstützung Nutzer rundum glücklich in Punkto Konnektivität machen sollte. Zudem verfügt das Tablet über eine 5 MP-Kamera. Software-Basis ist die neueste Android-Version 4.0, welche ganz gezielt für Tablet-PCs entwickelt wurde. Die Markteinführung steht in den USA kurz bevor und es sollte nicht mehr lange dauern, bis das Excite 13 auch in Europa erhältlich sein wird. Die avisierten Preise von 500 EUR (32 GB Speicher) und 570 EUR (64 GB Speicher) erscheinen äußerst günstig für die angegebenen Leistungsdaten.

Riesen-Tablet von ViewSonic

Berichten zufolge plant der amerikanische Hersteller ViewSonic, ein gigantisches 22 Zoll-Tablet mit Full HD-Auflösung (1920x1080 Pixel) auf der kommenden Computex-Messe vorzustellen. Das ViewSonic VCD22 könnte insbesondere für Geschäftskunden interessant werden. Es wird vom Hersteller auch als „Smart Business Tablet Monitor“ bezeichnet. Was sich genau hinter dieser Bezeichnung versteckt, hat ViewSonic allerdings noch nicht bekanntgegeben. Die schiere Größe des Geräts lässt vermuten, dass es besonders bei Meetings und Präsentationen seine Stärken ausspielen kann - auch ein Einsatz als digitale Speisekarte wäre denkbar. Die Bezeichnung „Smart Business Tablet Monitor“ lässt vermuten, dass ähnlich wie beim Asus Transformer AIO eine Dockingstation zum Einsatz kommen wird, in der das Tablet normalerweise geparkt bzw. als traditioneller Desktop-Rechner verwendet werden kann. Auch das VCD 22 hat als Betriebssystem Android 4.0 an Bord. Für die Leistung sorgt ein 1 GHz starker OMAP Dualcore-Prozessor von Texas Instruments. Außerdem wurde bereits bekannt, dass beim VCD22 ein Micro HDMI-Ausgang, 3 USB-Anschlüsse sowie ein Slot für eine MicroSD-Karte und eine 1,2 MP Frontkamera verbaut sind. Mehr technische Details ließ ViewSonic noch nicht durchsickern. Wir sind auf die finalen Leistungsdaten gespannt und natürlich auf die Reaktion des Messepublikums. Über den Preis lässt sich momentan nur spekulieren. Er dürfte jedoch jenseits der 500 EUR-Marke liegen, um die sich die momentan gängigen 10 Zoll-Tablets bewegen.

Fazit

Es bleibt spannend auf dem Tablet-Markt. Neue Ideen und Einsatzmöglichkeiten werden entwickelt und Fusionen verschiedener bestehender Geräteklassen produziert. Die Reaktionen der Nutzer und insbesondere der Business-Kunden werden entscheiden, ob diese sich durchsetzen und neue Standard-Anwendungsszenarien im geschäftlichen Alltag und damit neue Marktsegmente schaffen können. ■

Autor:
Magnus Gernlein

ist Projektleiter von dipeo.de, der führenden Matchmaking-Plattform für branchenübergreifende Vertriebspartnerschaften in Deutschland.

www.dipeo.de

Kleine Anwendungen – großer Nutzen

Mittelstand WISSEN

Kostenlos downloaden & Mittelstand WISSEN jetzt auch bequem unterwegs lesen. (kostenlos)

(App-Entwicklung durch i-NOVATiON GmbH mobile & web applications www.i-novation.de)

Fördermittel

Ein MUSS für jeden Existenzgründer. Diese App liefert Ihnen eine Übersicht von 400 geschäftlichen und privaten Fördermitteln. (Mit Filterfunktion)

Marketing Lexikon

Was war noch mal eine Conjoint-Analyse? Dieses kostenlose Lexikon dient als ideales Nachschlagewerk für alle Begriffe rund um das Thema Marketing.

Bump

Kontaktdaten, Apps, Termine und Fotos können schnell und einfach mit anderen iPhone Nutzern getauscht werden. Einfach „bumpen“ und los geht's.

Haufe Business Ausreden

„Ich hätte ja geschrieben, wenn ich eine Briefmarke gehabt hätte.“ Diese und weitere Ausreden finden Sie in zwölf Kategorien in dieser APP.

Autor: Redaktion Unternehmer.de, www.unternehmer.de

Anzeige

START MESSE

Gründung I Finanzierung I Entwicklung

MESSE NÜRNBERG
06.-07. Juli 2012

MESSE DORTMUND
16.-17. November 2012

WAGEN SIE DEN SPRUNG!

Die START-Messe bietet an zwei Tagen Networking, Business-Kontakte und vieles mehr für Gründer und Jungunternehmer.

Die Themen

- Unternehmensaufbau
- Geschäftsideen
- Franchising
- Recht und Steuern
- Finanzierung und Fördermittel
- Unternehmensentwicklung
- Jobs

Nutzen Sie jetzt das Wissen der Experten, das umfangreiche kostenfreie Vortragsprogramm und die Erfahrungen aus vielen Best Practices, die Kontakte der Netzwerke und die Möglichkeit zur persönlichen Beratung auf der START-Messe.

Alles von der Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen!

Unsere Buchtipps

Franchise-Systeme: Gemeinsam erfolgreicher werden

Die Selbständigkeit mit Partnern ist ein Schlüssel für erfolgreiche Teamarbeit. Auf der einen Seite gewinnen viele Franchise-Nehmer ihre Selbständigkeit und werden innerhalb der Franchise-Systeme über gruppendynamische Prozesse zu einem imagefördernden Team zusammengeschweißt. Auf der anderen Seite bringen sie durch Kenntnis der regionalen Märkte Stärken in dieses System ein, die ein Franchise-Geber so gar nicht immer bieten kann. Gemeinsam erfolgreich werden sind Ziel und Weg zugleich. Dieses Buch zeigt, wie man die Idee des Franchise-Gebers mit den Motiven des Franchise-Nehmers vernetzt und über den Franchise-Vertrag und das Systemhandbuch richtig informiert wird.

UVIS Verlag
331 Seiten, mit 35 Grafiken
ISBN 978-3-938684-09-2
34 Euro

Der Existenzgründerzyklus

Mehr Fachartikel & Checklisten?

Auf www.unternehmer.de gibt's noch mehr Infografiken und Artikel zu Themen wie „Recht & Gesetze", „Finanzen & Steuern", „Gründung & Selbstständigkeit", „Marketing & Vertrieb" ... u.v.m

unternehmer.de
Einfach mehr WISSEN

Der Existenzgründerzyklus „Der sichere Weg zum erfolgreichen Unternehmen“ schließt in einer sehr umsichtig praxisorientierten Form Visionen, Ideen und Überlegungen von Existenzgründern auf und begleitet sie Schritt für Schritt auf über 1.500 Seiten mit praxiserprobten Wissen. In den fünf Schwerpunkten Fakten, Markteintritt, Businessplan, Finanzierung und Netzwerke werden Themenfelder dezidiert aufbereitet und Existenzgründern als auch Jungunternehmern gleichermaßen verständlich nahe gebracht. Dieser Existenzgründungsratgeber eignet sich für originäre Start ups, Seiteneinsteiger, Freiberufler und Gewerbebetreibende in Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen und ihren jeweiligen Mischformen, sowie für Menschen, die nebenberuflich Selbständigkeit erst einmal austesten wollen.

UVIS Verlag
über 1.500 Seiten und 300 Grafiken
ISBN 978-3-938684-06-1
155 Euro

Businessplan Software – biz.one® starter

(20 % Rabatt für Mittelstand WISSEN Leser!)

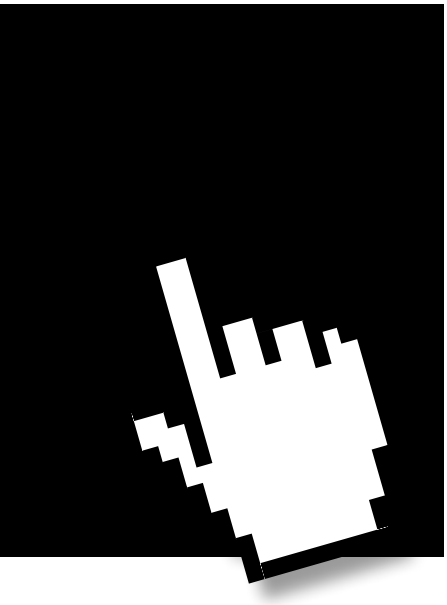
„Von der Planungsphase bis zur Existenzgründung.“ Die „Biz.One Starter“ Software hilft beim Erstellen von Business-Plänen. Führen Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen durch oder planen Sie Produkte, Investitionen und Marketingstrategien über mehrere Jahre hinweg. Der integrierte unternehmerischer Check prüft das fertige Konzept. Anschließend lassen sich die Bussines-Pläne als PDF-Datei exportieren.

Nur für Mittelstand WISSEN Leser!
- 20 % Nachlass auf die Bestellung
- Einfach bei der Bestellung das Codeword WISSEN20 angeben

Die Vorlage finden Sie unter:
www.vorlagen.de/software/-qs-id-vc-19805?ref=unternehmer

Ausführbare Datei (.exe) | ca. 90,22 MB | 98,00 Euro

>> zur Software



Deutscher Auftragsdienst

Aktuelle Ausschreibungen

in Kooperation mit: DTAD.de Deutscher Auftragsdienst

Bibliothekssoftware für die Bereiche Katalog, Erwerbung, Zeitschriftenverwaltung, Statistik, Ausleihe

Region: 10117 Berlin
Auftragsart: Nationale Ausschreibung
DTAD-Veröffentlichung: 29.05.12
Frist Angebotsabgabe: 09.07.12
DTAD-ID: 7209842

Kategorien: Software, Softwareprogrammierung, -beratung

Auftragsbeschreibung: Bibliothekssoftware für die Bereiche Katalog, Erwerbung, Zeitschriftenverwaltung, Statistik, Ausleihe, OPAC einschließlich Migration der vorhandenen Katalogisate aus dem Altsystem. Ausführliche Leistungsmerkmale inkl. Angaben zum Umfang der zu migrierenden Daten sind den Vergabeunterlagen zu entnehmen.

>> mehr Info

Neubau eines Elternhauses für ein Kinderkrankenhaus, 2 Mio. Euro

Region: 55131 Mainz
Auftragsart: Bauvorhaben
DTAD-Veröffentlichung: 29.05.12
Frist Angebotsabgabe: ---
DTAD-ID: 7208409

Kategorien: Landschaftsgärtnerische Arbeiten, Aushub-, Erdbewegungsarbeiten, Dachdeckarbeiten, Sonstige Bauleistungen im Hochbau, Anstrich-, Verglasungsarbeiten, Tischler-, Zimmererarbeiten, Rohbauarbeiten, Elektroinstallationsarbeiten

Auftragsbeschreibung: Neubau eines Elternhauses für ein Kinderkrankenhaus: Geplant sind 3 miteinander verbundene Gebäude mit insgesamt 12 Appartements.

>> mehr Info

Photovoltaikanlagen

Region: 20457 Hamburg
Auftragsart: Nationale Ausschreibung
DTAD-Veröffentlichung: 31.05.12
Frist Angebotsabgabe: 21.06.12
DTAD-ID: 7219292

Kategorien: Elektroinstallationsarbeiten, Installation von Solar-, Photovoltaikanlagen, Elektrische, elektronische Ausrüstung

Auftragsbeschreibung: Maßnahme: Photovoltaikanlagen Neuwerk, Dachanlagen. Wesentliche Leistungen: Ausführungsplanung, Lieferung, Herstellung und Inbetriebnahme von Photovoltaikanlagen auf zwei Gebäudedachflächen.

>> mehr Info

Vagantenbühne - Sanierung eines Theatergebäudes, 0,64 Mio. Euro

Region: 10623 Berlin
Auftragsart: Bauvorhaben
DTAD-Veröffentlichung: 29.05.12
Frist Angebotsabgabe: ---
DTAD-ID: 7208571

Kategorien: Heizkörper, Sanitäreinrichtungen, Warmwasserbereiter, Sonstige Bauleistungen im Hochbau, Anstrich-, Verglasungsarbeiten, Tischler-, Zimmererarbeiten, Maurerarbeiten, Rohbauarbeiten, Elektroinstallationsarbeiten, Installation von Heizungs-, Lüftungs-, Klimaanlagen, Trockenbau, Abdichtungs-, Dämmarbeiten

Auftragsbeschreibung: Vagantenbühne - Sanierung eines Theatergebäudes im Herzen Westberlins. An der Kantstraße im Delphi-Haus, befindet sich die Vaganten Bühne. Das 1949 gegründete Theater soll grundhaft im Innenbereich saniert werden.

>> mehr Info

weitere interessante Ausschreibungen finden Sie unter www.dtad.de

Dienstleisterverzeichnis

Werkier-Grafikdesign
www.werkier.de
Werkier - Grafikdesign bietet zielgenaue Werbung und anspruchsvolles Design sowie Konzeption und Gestaltung.

Green Area
www.greenareashop.de
Günstiger Duschen mit unseren Ili D Duschköpfen Duschen Sie sich reich.Kopf und Handbrausen für Fitnessstudios und Hotels für Private oder Professionelle Anwendungen.

PC-College
www.pc-college.de
Stresemannstr. 78 - 10963 Berlin
Tel. 030-2350000
Wir wollen, dass Sie erfolgreich sind. Was können wir zu Ihrem Erfolg beitragen?

mediendesign AG
www.mediendesign.de/jetzt
Tel. +49 911 39 36 00 . Nürnberg

Punktgenau.
Interface-Design, Online-Marketing und Software-Entwicklung.

nasse-schnauzen.de
www.nasse-schnauzen.de
Tel. 09802-953734
Handy: 015774578178
Kostenloses Gourmet-TESTESSEN, für Ihren vierbeinigen Liebling.

ELYSEE GmbH
www.elysee-gmbh.de
Fax 0821 3494116
info@elysee-gmbh.de
hochkonzentriert, sparsam, ökologisch wie ökonomisch unübertroffen!
Wir suchen Partner für Vertrieb/Kooperation!

i-novation
www.i-novation.de
Ihr Partner bei der Umsetzung mobiler Anwendungen!
Entwicklung- Konzeption - Umsetzung

Text-Aufgaben: Julia Epstein
www.Text-Aufgaben.de

Julia_Epstein@Text-Aufgaben.de | 0211 - 156607

Wirklich wirksame Texte: kurz, klar, direkt und ansprechend. Oder lieber ein Text-Training?

Dr. Schuster Managementberatung
www.management-business-services.de
Talallee 42 - 71636 Ludwigsburg
Tel. 07141-462713
Wir steigern Produktivität und Wirtschaftlichkeit in Ihrem Unternehmen.

dipeo
www.dipeo.de
dipeo ist die führende branchenübergreifende Online-B2B-Plattform für seriöse Vertriebspartnerschaften.

Paperdrive GmbH
www.paperdrive.de
Schwabacher Str. 3 - 90439 Nürnberg
Tel. 0911/9264-450
Fax 0911/9264-455
Alles aus einer Hand!
Etiketten aus eigener Produktion
Etikettendrucker
Lösungen rund ums Etikettieren

freelancermap
www.freelancermap.de
Pretzfelder Straße 7-11 - 90425 Nürnberg
Tel. 01805 - 47 11 74 26
office@freelancermap.de
Mit mehr als 50.000 Benutzern gehört freelancermap zu den größten Projektbörsen und Personalplattformen für Freelancer.

StilRaumKonzept Harriet Keil Interiors
Agentur für Raumdesign & Home Staging
www.stilraumkonzept.de
Ulmer Str. 300 - 70327 Stuttgart
Tel. 0711.75875855
info@stilraumkonzept.de
Mit Leidenschaft schaffen wir Lebens- und Arbeitswelten zum Wohlfühlen – und verlieben Menschen in Räume

A.P.T.
www.airpresstec.de
63486 Bruchköbel
Telefon: 06181 / 906 78 25
Die Kälte-und Druckluftexperten mit über 22 Jahren Erfahrung.
Wir bieten echten 24h Service!

Swisa Beauty
www.swisabeauty.de
Hochwertige Antiaging- und Pflegeprodukte mit Salz aus dem Toten Meer und Aloe Vera.

Handwerk kompakt

www.handwerk-kompakt.de

Das Portal für das deutsche Handwerk

ormigo
https://ormigo.com/
Ormigo vermittelt Kundenkontakte an Dienstleister zahlloser Branchen, wie z.B. Anwälte, Immobilienmakler, Finanzdienstleister oder Ärzte.

Ebner-Eschenbach-Immobilien
www.ebner-eschenbach.de
Stefan Frhr. v. Ebner-Eschenbach M.A.
Paniersplatz 35 - 90403 Nürnberg
Tel. 0911 / 80 16 173
Fax 0911 / 80 16 175
info@ebner-eschenbach.de
Ein kompetenter und zuverlässiger Partner für Immobilienvermittlungen

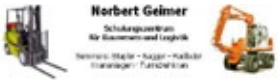
Reiseexpert24.de
www.reiseexpert24.de
Rheingaustr. 20A - 65201 Wiesbaden
Tel. 0611-5827938 - Fax 0611-5827939
E-Mail: info@reiseexpert24.de
Reiseexpert24.de - Ich bringe Ihnen den Urlaub nach Hause und freue mich Ihnen Ihren individuellen Reisewunsch zu erfüllen.

medienjobs-aktuell
www.medienjobs-aktuell.de
Tel. 0911 3409-290

medienjobs-aktuell ist das Jobportal für Medienjobs!

Hier finden Sie Stellen von Medienunternehmen.

PrivatCoaches
www.privatcoaches.de
Biblisweg 4 - 68766 Hockenheim
Tel. +49 (0) 6205 20 81 716
Privatcoaches hat sich auf Coaching für Frauen und Models (Murielle Stoesser und Maren Schoch) spezialisiert.



Schulungszentrum für Bauwesen und Logistik
www. www.sfbl.de
Intzestr.8 -10 - 60314 Frankfurt am Main
Tel. 069- 15 610 522
Aus –u. Weiterbildung im Schulungszentrum für Bauwesen und Logistik - Frankfurt/M: Norbert Geimer, qualifizierter Ausbilder

Anzeigenbuchung

Sie möchten selbst hier eine Anzeige buchen und von unserer Reichweite profitieren?

Kontaktieren Sie uns!

info@marktplatz-mittelstand.de

Tel. 0911/ 37750 - 254

Veranstaltungshinweis / Messe

START MESSE

Zwei Tage alles für Gründer und Jungunternehmer

Wie gründet man ein Unternehmen? Welche Schritte geht man wann? Wie finanziere ich meine Idee? Wer hilft mir beim Aufbau?

Diese und viele anderen Fragen stehen im Mittelpunkt der START-Messe Anfang am 6. und 7. Juli in der Messe Nürnberg (Halle 11, Frankenhalle).

Die Liste der Aussteller ist vielfältig

Von Banken und Fördereinrichtungen über Franchiseunternehmen und Lizenzgebern bis hin zu Softwareanbieter und Dienstleistern. Sie alle informieren über ihre Angebote für Gründer und Jungunternehmen. Parallel dazu erläutern im kostenfreien Vortragsprogramm der START-Messe ausgewiesene Experten über erfolgreiche Wege in die Selbstständigkeit und zeigen anhand von Best-Practices, auf was man achten muss und was man tunlichst vermeiden sollte.

Die START-Messe bietet sowohl umfassende Informationen zu den Themen Gründung, Finanzierung, Unternehmensentwicklung, Weiterbildung, Training und Nachfolge als auch Kontakte zu Gründern, Jungunternehmern und Business-Experten.

Mit Gutschein beim Eintritt Zeit und Geld sparen

Wer sich vorab online registriert kann beim Eintritt sparen. Einfach das entsprechende Formular unter www.start-messe.de ausfüllen. Mit der Bestätigungs-E-Mail wird ein Gutschein zugeschickt. Wer ihn vorlegt zahlt statt 10,00 Euro nur 7,50 Euro für die Tageskarte.

Ort, Termin & Öffnungszeiten

6. und 7. Juli 2012
Messe Nürnberg, Halle 11, Frankenhalle

Weitere Informationen & Anmeldung

www.start-messe.de

Messe

deGUT: deutsche Gründer- und Unternehmertage

Mit über 6.100 Teilnehmerinnen und Teilnehmern (2011), rund 120 erwarteten Ausstellern aus ganz Deutschland und einem umfangreichen, kostenlosen Seminar- und Workshopprogramm informiert die deGUT rund um die Themen Existenzgründung und Unternehmertum.

Termin: 26. und 27. Oktober 2012, 10-18 Uhr
Hangar 2, Flughafen Tempelhof - Berlin

Preis: Tagesticket 15 EUR
Tagesticket ermäßigt 5 EUR
Zwei-Tagesticket 25 EUR
Gruppenticket 10 EUR

Informationen und Seminarberatung:
www.degut.de

Messe

Franchise Messe

Fachmesse für die Franchisebranche

Auf der Franchise Messe in Wien treffen potentielle Franchisenehmer auf Franchisesysteme aus unterschiedlichen Branchen. Auf interaktiven Ständen haben die Besucher die Möglichkeit in das jeweilige Franchisesystem einzutauchen und sich so einen Einblick zu möglichen Berufswegen zu verschaffen. Fachvorträge ergänzen das Programm.

Der Eintritt beträgt 10 EUR.

Für Studenten ist der Eintritt beim Vorweisen eines gültigen Studentenausweises frei!

Termin
30.11.2012 - 01.12.2012
Wiener Stadthalle
Vogelweidplatz 14
A-1150 Wien, Österreich

Informationen und Anmeldung:
www.franchise-messe.at

www.bei-training.com

Business Education International (BEI) ist ein Trainingsunternehmen, das Seminare und Trainingsprogramme anbietet. Die Kurse werden in der jeweiligen Landessprache von lokalen Trainern durchgeführt.

www.franchiseportal.de

Auf dieser Webseite finden Sie Wissen rund um die Themen wie z. B. Grundlagen des Franchising, Checklisten für die Systemauswahl oder sogar ein Franchise-Glossar.

www.unternehmer.de/magazin

Im kostenlosen Mittelstand WISSEN-Archiv finden Sie weitere Ausgaben zu Themen wie Arbeitsrecht, Steuern, Marketing, Vertrieb, Gründung, Versicherung, Web 2.0 oder Mitarbeitermotivation.

www.unternehmer.de

Täglich aktuelle Infografiken, Fachartikel, Videos, Checklisten und Lesermeinungen: Mit unserem Ratgeber- und Wissensportal unternehmer.de bleiben Sie auf dem neuesten Stand!

Vorschau Juli 2012

Thema: Arbeitsplatz & mobiles Büro

Die nächste Ausgabe widmet sich dem Schwerpunkt "Selbständigkeit & Franchising". Neben Fachbeiträgen, Interview, Checklisten und App-Check erwarten Sie auch wieder Reise-, Rechts- und Steuertipps.

Noch nicht genug?

Werden Sie unser Fan
www.facebook.com/unternehmer.wissen

Bleiben Sie informiert:

Täglich neue Facharticel zu den Themen Marketing, IT, Mittelstand und Management finden Sie auf der Facebook-Seite von unternehmer.de

www.facebook.com/unternehmer.wissen

IMPRESSUM & KONTAKT

„Mittelstand Wissen“ ist ein Produkt der Marktplatz Mittelstand GmbH & Co. KG

Herausgeber: Marktplatz Mittelstand GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg, info@marktplatz-mittelstand.de, www.marktplatz-mittelstand.de, Kommanditgesellschaft: Sitz Nürnberg, AG Nürnberg HRA 14717, Pers. haftende Gesellschafterin: Marktplatz Mittelstand Verwaltungs GmbH, Nürnberg (Amtsgericht Nürnberg HRB 25961), Geschäftsführer: Michael Amtmann
Redaktion & Layout: Patricia Scholz, redaktion@unternehmer.de
Layoutkonzept: Stefanie Eger . Grafik Design, www.stefanie-eger.de
Erscheinungsweise: monatlich, jeweils zur Monatsmitte

Anmeldung zum kostenfreien Bezug des PDF-Magazins unter www.unternehmer.de
Archiv: www.unternehmer.de/magazin
Anzeigenleitung: Marktplatz Mittelstand GmbH & Co. KG, Tel.: 0911/37750-254, Telefax: 0911/37750-299, info@marktplatz-mittelstand.de
Verlagsvertretungen:
Nielsen I/V: Norman Sauer, Duvenstedter Triftweg 10a, 22397 Hamburg, medienkontorsauer@t-online.de Tel.: 040-605 50 770, Fax: 040-605 50 772
Nielsen II: Andreas Fuchs, medienservice + beratung Vereinsstraße 20, 41472 Neuss, kontakt@medienservice-und-beratung.de, Tel.: 02131-40637-0, Fax: 02131-40637-10
Nielsen IIIa & IIIb: Uwe Stolte Groosstraße 4, 65343 Eltville Uwe.Stolte@medienberatung-stolte.de, Tel.: 06123-7016884, Fax: 06123-73910
Nielsen IV: MMS Marrenbach Medien-Service, Bruno Marrenbach, Lachenmeyrstr. 25, 81827 München, info@mms-marrenbach.de, Tel.: 089-4308855-5, Fax: 089-4308855-6
Nielsen VI, VII: Bitte direkt bei Marktplatz Mittelstand anfragen

Urheberrechte: Der gesamte Inhalt sowie die Struktur unterliegen dem Urheberrecht.
Abmeldung: abmelden@marktplatz-mittelstand.de

Mittelstand WISSEN jetzt auch im

Print-Abo!

Einfach bestellen unter: www.unternehmer.de/abo