

Beratung im Bereich Franchise-Filialgeschäft:

1. Ausgangssituation:

Nach der Übernahme eines Franchise-Filialgeschäfts sah sich die selbständige Filial-Geschäftsführerin (Name bleibt wunschgemäß anonym) einer gefühlt „größer werdenden Baustelle“ gegenüber, die immer mehr Zeit und Mittel verschlang, als ursprünglich gedacht.

- Die Führung der übernommenen Mitarbeiter zeigte sich zunehmend anstrengend und nervig. Fehlzeiten häuften sich derart, dass sie immer öfter selbst einspringen musste, um den täglichen Betrieb aufrechtzuhalten.
- Ihre eigenen unternehmerischen Aufgaben mussten zwangsläufig hinten angestellt und an den „freien“ Wochenenden nachgearbeitet werden, was schleichend eine negative Auswirkung auf die eigene persönliche Verfassung und ihr Privatleben zur Folge hatte.
- Der vertragliche Übergabe-Prozess verlief unharmonisch, zeitraubend und wollte irgendwie nicht zu einem guten Abschluss kommen.
- Die Gespräche mit den Vorbetreibern und der Franchise-Gesellschaft gestalteten sich zunehmend schwieriger, die Umsetzung eigener Vorstellungen blockierte.
- Notwendige, technische Geräte waren immer häufiger defekt, sind sogar teilweise ausgefallen, was empfindliche Störungen im Betriebsablauf nach sich zog.

Diese Gründe führten bei der Unternehmerin zur Erkenntnis, dass sie das nicht mehr alleine bewältigen könne und hat sich aufgrund einer Empfehlung über den Einsatz von QUANTEC schlau gemacht. Wir verständigten uns darauf, mit QUANTEC ihre eigene persönliche Verfassung (in einem separaten Healingsheet) und die gewünschten Resultate im Geschäft neu zu verursachen.

2. Zielsetzung:

In einer ersten, lockeren Zielsetzung wollte die selbständige Filial-Geschäftsführerin gerne:

- Eine wirksame Entlastung für sich selbst,
- wieder Ausgewogenheit zwischen ihrem Arbeits- und Privatleben,
- dass wieder Ruhe in das Personal reinkommt und
- sie endlich Geld verdient, anstelle nur welches reinzustecken.

3. Umsetzung hinsichtlich des Geschäfts:

1. Für das Filialgeschäft wurde ein Healingsheet mit der Überschrift „Vollkommen Erfolg-Reich sein“ erstellt (welche QUANTEC mit bestmöglicher Resonanz bestätigt hatte). In einem persönlichen Coaching konnten die ursprünglich noch vagen Zielvorstellungen treffender formuliert und zur Impulsierung in das Healingsheet eingebracht werden.

2. Nach gemeinsamer Besprechung wurde das Healingsheet zur Impulsierung freigegeben. Die Sendedaten wurden durch QUANTEC automatisch generiert, das Healingsheet wurde fortlaufend mittels diverser Optimierungsprozesse dynamisch an den jeweiligen Entwicklungsstand angepasst.

3. Während der gesamten Impulsierungszeit wurden die Ergebnisse von QUANTEC monatlich messbar gehalten und regelmäßig persönlich besprochen.