

olina aktuell

Dezember 2007, Nummer 14 Tipps und Infos für olina Partner und alle, die es werden wollen.

Das B-M-W-Zeichen auf der Stirn



Wolfgang Allgauer,
Geschäftsführer

Jeder Kunde trägt auf seiner Stirn ein B-M-W-Zeichen. Was, das hast Du noch nie gesehen? Beides – Aussage und Frage – rufen in unseren olina Verkaufsseminaren immer wieder große Verwunderung hervor. Dann setze ich noch einen drauf: Allerdings – nur die guten Mitarbeiter sehen es! Was ich damit eindrücklich klar

machen will: Alles, was wir tun oder jede Aussage, die wir machen, wird vom Kunden hinterfragt: **B**ringt's **M**ir **W**as?

Den Kundennutzen immer wieder in den Mittelpunkt zu stellen und die größere und direktere Nähe zum Kunden – das ist die große Chance von olina. Um das Leben unserer Kunden besser, angenehmer und reicher zu machen, indem ihre Küche zu einem Ort der Freude und des Genusses wird, dazu ist nicht viel Marketingwissen

nötig. Ein gesunder Menschenverstand und der ehrliche Wille, den Kunden zu dienen, führt langfristig zum Erfolg. Dazu braucht es Demut als Charaktereigenschaft, denn Demut bedeutet Mut zu dienen (Cay von Fournier in seinem Buch: Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen). Das „Dienen“ kommt vor dem „Verdienen“. Nichts Neues, denkst Du? Nur, die Wirkung entfaltet sich nicht beim Denken – erst beim Tun!

Herzlichst,
Wolfgang Allgauer



9. oline Jahrestagung

An der oline Jahrestagung vom 21.09. – 23.09. im Hotel Pichlmayrgut bei Schladming nahmen 56 Personen – Franchisenehmer und Lieferantenvertreter – teil.

Im Zuge des Empfanges hatten unsere geladenen Lieferanten die Möglichkeit, uns ihre Produktneuheiten vorzustellen. Am Samstag Vormittag besichtigten wir die Eisriesenwelten Werfen und der Nachmittag stand den Teilnehmern frei zur Verfügung. Ob im Wellnessbereich, auf dem Tennisplatz, auf Wanderwegen oder im Gastgarten beim Erfahrungsaustausch: Die olinianer waren überall anzutreffen und genossen diese Art der Programmgestaltung.



Zfrida, im wahrsten Sinne des Wortes waren Karin und Hannes Felder sowie Leo Dämon

Am Abend präsentierte die oline Zentrale die **Neuaufgabe des oline Küchenbuches** mit aktualisierten Fotos. Diese war unumgänglich, da die 1. Auflage mit 6.000 Stück innerhalb eines Jahres fast vollständig vergriffen war.

Ein weiterer Höhepunkt stellte die Vorführung des neuen oline Imagefilmes dar. In Zusammenarbeit mit der Produktionsfirma Media Film wurde ein 7-minütiges **Image-Movie** produziert.



Als Nr. 1 unterwegs: Claudia und Christian Mölg sowie Bettina Niederklapfer

14 Tage Dreharbeiten für 7 Minuten Filmgenuss haben sich rentiert. Der Film "Lass dich verwöhnen" präsentiert die Kapitel Beratung & Planung, Küchenimpressionen, Montage sowie exklusive, technische Raffinessen und Detaillösungen. Der Zuseher begleitet im Film ein Ehepaar während der gesamten Entstehungsgeschichte ihrer individuell geplanten neuen Küche. „Schon seit längerer Zeit waren wir auf der Suche nach einem für uns neuen Medium, das auch als Streuprospunkt gut verwendet werden kann“, erklärte Wolfgang Allgäuer. „Die Verwendung von bewegten Bildern ermöglicht, viel mehr Emotionen zu den Kunden zu transportieren. Gerade die Einbeziehung von Gefühlen ist in unserem Konzept von zentraler Bedeutung“, so Wolfgang Allgäuer. Die DVD ist an allen 17 Standorten in Österreich gratis erhältlich. Holen auch Sie sich Ihr persönliches Exemplar!

Der Sonntag Vormittag war exklusiv für die Franchisepartner reserviert, die über ihre guten Erfahrungen mit bestehenden oline Serviceeinrichtungen berichteten.

Neues oline Studio in Steyr



v.l.n.r.: Rudolf Kickinger, Elke Wizani, Walter Huemer, Leo und Erni Dämon

Im Frühjahr erfolgte die Eröffnung unseres 17. oline Studios in Steyr in Oberösterreich. Leo Dämon und sein Team konnten zahlreiche Gäste im 180 m² großen Geschäftslokal, welches sich ideal an der hochfrequentierten Sierningerstraße am Stadtausgang von Steyr befindet, begrüßen.

Herr Dämon, welche Impulse wollen Sie mit oline setzen?

Leo Dämon: Ich möchte mit oline einen neuen Meilenstein im Bereich Kochen und Küche setzen, indem wir unsere Kunden mit Qualität, Service, Freundlichkeit und fairen Preisen begeistern. So werden wir sicher einen hohen Bekanntheitsgrad im Umkreis erreichen und hoffentlich viel Erfolg haben.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit oline während der Gründung und Eröffnung bzw. nach der Eröffnung erlebt?

Leo Dämon: Es gibt Sicherheit, Profis in der Zentrale sowie in den Partnerstudios im Hintergrund zu haben, die bei wichtigen Entscheidungen mit Rat zur Seite stehen.

Bekommt Oberösterreich bald das 5. oline Studio?



Helmut Wenigwieser

Es freut uns sehr, dass wir für Oberösterreich einen weiteren Franchisepartner gewinnen konnten. Helmut Wenigwieser ist zusammen mit seiner Frau Elke Inhaber der Firma „Der Wohnsinn“ – Beratung, Planung und Handel mit Möbel, Fenster, Türen und Sonnenschutz – in Schwertberg.

Herr Wenigwieser, Sie sind seit 2001 mit Ihrer Firma „Der Wohnsinn“ selbstständig. Warum wollen Sie sich mit dem oline Franchisesystem auf Küchen konzentrieren?

Helmut Wenigwieser: Wir hatten in den letzten Jahren auch Küchenplanungen in unserem Programm. In einer Firmengröße wie unserer ist man den „Großflächen“ in den Bereichen Vermarktung, Werbung und Einkauf sehr unterlegen. Mit dem gut ausgebauten oline Netz sehe ich in Oberösterreich die meisten Chancen, auch als „Einzelkämpfer“ einen hohen Stellenwert im Bereich Küche zu erzielen. Gerade als Kleinstbetrieb braucht man eine starke Marke im Hintergrund, um sich gegenüber den Mitbewerbern etablieren zu können. Bessere Einkaufskonditionen sowie gute regionale und überregionale Werbetätigkeiten waren ebenfalls ausschlaggebend, mich für oline zu entscheiden.

Wie läuft die Standortsuche und wann ist die Eröffnung geplant?

Helmut Wenigwieser: Wir haben bereits interessante Geschäftsflächen besichtigt und es kann leicht sein, dass ein Oberösterreicher das erste Studio in Niederösterreich eröffnen wird. Wir wollen bei unserer Firma Wohnsinn den Hebel nicht auf „Stop“ oder „Aus“ stellen. Dies macht die endgültige Standortentscheidung noch eine Spur schwieriger. Ich bin jedoch zuversichtlich, bald eine optimale Lösung gefunden zu haben.

Herr Wenigwieser, Sie sind bei oline an der richtigen Adresse!

olina Küchenchefs

Unser Fragebogen zur Vorstellung der Franchise-Partner



Name, Alter, Familienstand, Kinder:	Andreas Majoran, 34 Jahre, verheiratet mit Gaby, 2 Kinder, Christian + Alexis
olina Standort:	Villach
Was haben Sie vorher gemacht?	Tischlermeister
Warum haben Sie sich für das oline Franchise-System entschieden?	Ich wollte Veränderung und da hat mir oline ein durchdachtes, ehrliches Konzept vorgestellt, welches zu mir passte!
Was ist Ihr Unternehmensziel?	Mit zufriedenen Kunden in Villach die Nummer 1 unter den Küchenstudios zu werden und damit Geld zu verdienen.
Was können Sie nicht ausstehen?	Unehrllichkeit, wenn mich jemand hinters Licht führen will.
Welches Unternehmen bewundern Sie?	Solche Unternehmer, die es mit Mut und Ehrgeiz von ganz unten nach oben geschafft haben (z. B. Walt Disney).
Was schätzen Sie an einem Mitarbeiter?	Verlässlichkeit, sonniges Gemüt und persönlicher Einsatz
Was schätzen Sie an einer Führungskraft?	Menschlichkeit, Entschlussfreudigkeit, Konsequenz
Was ist Ihr Haupt-Verkaufsargument?	Die schönsten Verkaufsabschlüsse brauchen keine Argumente, da die Kunden den Unterschied bei oline merken!

Cartoolina: Küchen machen Freude



Impressum:

Herausgeber: oline Franchise GmbH
Leusbündtweg 49a, 6800 Feldkirch, Tel. 0 55 22/ 83650-0
Für den Inhalt verantwortlich: Wolfgang Allgäuer