

Purpose – der faszinierende Schlüssel zur Unternehmenskultur



In unserer technologiegetriebenen Zeit, die viele massive Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft zur Folge hat, bekommen wertebasierte Unternehmen eine immer grössere Bedeutung. War es bis anhin vor allem Non-Profit-Organisationen vorbehalten, sich für soziale, kulturelle, gesundheits- oder bildungsbezogene Unzulänglichkeiten in der Gesellschaft einzusetzen, wird es zunehmend für Profit-Unternehmen essenziell. Laut Harvard Business Review glauben 84 Prozent der Führungskräfte, dass eine Purpose-driven-Company, in Veränderungsprozessen erfolgreicher ist als eine rein zahlenorientierte Unternehmung (Befragung von 474 Führungsverantwortlichen in den USA).

Die Loyalität der Mitarbeitenden und Kooperationspartner verbunden mit dem Gefühl der Mitverantwortung wächst, wenn nachhaltige Werte gelebt werden. Das zeigt sich auch auf Arbeitnehmer-Bewertungsportalen wie Glassdoor. Airbnb, das 2008 gegründete Unternehmen, das mit der Online-Sharing-Plattform für Buchung und Vermietung von Unterkünften vorhandene Ressourcen optimaler ausnutzen will, errang 2016 den ersten Platz auf Glassdoor. Warum? Airbnb hat 2015 sein Human Resource Department aufgelöst und eine so genannte Employee Experience Group gegründet. Der Grundgedanke war dabei, dass was sie den Kunden bieten, auch nach innen mit den Mitarbeitenden gelebt wird. Erlebnis in vielfältiger Form. Dazu zählen Gesundheit und Ausgeglichenheit über entsprechendes Essen und Fitness-Möglichkeiten bis hin zu bezahlten Reisetrips, um Airbnb-Erfahrungen zu tätigen. Zusätzlich spornt das umfangreiche ökologische und kulturelle Engagement an, welches zum einen im Bericht »Airbnbandsustainabletravel2017« dokumentiert und mit dem Platz 6 des Global Cleantech Ranking 2017 belohnt wird.

»Purpose-driven-Companies« sind keine blauäugigen Weltverbesserer, sondern wirtschaftlich denkende Realisten (siehe auch »Praxisbuch Trendmarketing« von Bellone/Matla). Sie wissen, dass beides geht, Gutes tun und ein prosperierendes Unternehmen aufbauen. Sie verändern die Spielregeln des Marktes, indem sie Bewegungen starten, die ihre Branchen verändern. Einem Zweck zu folgen, der Sinn macht, motiviert mehr, als es rein kommerzielle Ziele jemals tun können.

Damit möchte ich Ihnen auch gleich meinen Interviewpartner Lukas Alt, Gründer und Geschäftsführer von fit4school vorstellen, einem wertebasierten Unternehmen, das wir bei der Franchisierung begleiten durften.

Viel Inspiration beim Lesen.

Veronika Bellone

*Geschäftsführerin und Inhaberin Bellone FRANCHISE CONSULTING GmbH
Professorin für Marketing an der Hochschule für Wirtschaft Nordwestschweiz*

Zur Person: Prof. Veronika Bellone ist seit 1986 im Franchise-Business tätig. Sie startete als Franchise-Managerin bei der Cosy-Wasch-Autowaschanlagen GmbH in Berlin. 1991 gründete sie ihre eigene Franchise-Beratung, die sie seither in der Schweiz führt. Zu ihren Referenzkunden zählen u.a. Fleurop, Mövenpick, Sara Lee, Schweizer Post, ACCOR, SPAR, Valora, MIGROS und Warner Bros. Sie ist zudem als Professorin an der Hochschule für Wirtschaft in der Nordwestschweiz im Fachbereich Marketing tätig und anderen Hochschulen mit Franchising in den Bereichen Entrepreneurship und Dienstleistungsmarketing. Als Autorin widmet sie sich in zahlreichen Publikationen den Themen Franchising, Marketing und Trends wie z.B. im „Praxisbuch Franchising - Konzeptaufbau und Markenführung“, Bellone/Matla, 3. Auflage 2013 im MVG Verlag/mi-Wirtschaftsbuch und „Green Franchising“ Bellone/Matla, 1. Auflage 2012 im MVG Verlag/mi-Wirtschaftsbuch; „Praxisbuch Trendmarketing“ (Veronika Bellone & Thomas Matla), 1. Auflage Februar 2017, Campus Verlag Frankfurt/New York.

Interview

Prof. Veronika Bellone, Bellone FRANCHISE CONSULTING GmbH, im Gespräch mit Lukas Alt, Executive Chairman und Gründer der Stiftung fit4school

Great Place to learn!

Veronika Bellone: „Was war die Initialzündung für die Geschäftsidee Ihrer Stiftung fit4school und was ist der Zweck Ihres Unternehmens?“

Lukas Alt: Die Stiftung fit4school wurde gegründet um Schülerinnen und Schülern vermehrt zu Erfolgserlebnissen und Freude im schulischen Alltag zu verhelfen. Unsere Kurse vermitteln den Lernenden Methoden, Werkzeuge und Strategien zum effizienten, erfolgreichen und stressfreien Umgang aller mit der Schule verbundenen Aufgaben.

Unsere Angebote sind eine echte Ergänzung zur Schule und werden von Lehrpersonen und Ämtern (z. B. Schulpsychologischer Dienst) gleichermaßen geschätzt. Tatsächlich füllen wir mit unserem praxisnahen und pragmatischen Ansatz eine Lücke zwischen den Schulen, welche aus Zeit- und Ressourcen-gründen oftmals nicht individuell auf die Schülerinnen und Schüler eingehen können und den Ämtern, welche viel mehr die therapeutische Ausrichtung haben – Logopädie, Dyskalkulie etc.

Veronika Bellone: Sie haben fit4school als Alternative zu herkömmlichen Bildungs- und Nachhilfeangeboten konzipiert. Worin liegt der innovative Ansatz Ihres Erfolgskonzepts und wodurch unterscheidet es sich von Konkurrenzangeboten?

Lukas Alt: In meiner langjährigen Tätigkeit als Sekundarlehrer und Klassenlehrer habe ich festgestellt, dass zahlreiche Familien bei auftretenden Schwierigkeiten in der Schule vermehrt auf – oft langfristigen – Nachhilfeunterricht setzen. Dabei sind die Ursachen jedoch meist im überfachlichen Bereich auszumachen. Viele Schülerinnen und Schüler wissen nicht, wie man richtig lernt, sich richtig für eine Prüfung vorbereitet. Durch die fit4school-Schülercoachings wird der eigentliche Nachhilfeunterricht obsolet. Die



Lernenden erfahren, dass sie durch die individuell auf sie abgestimmten Methoden und Strategien tatsächlich auf verschiedenen Ebenen entspannter, interessierter und erfolgreicher sind. Zu den erwünschten Effekten gehören auch das Lösen von Blockaden, das Vermeiden von Prüfungsangst und Blackouts und nicht zuletzt auch das Minimieren von innerfamiliären Konflikten. Die Jugendlichen handeln verstärkt eigenverantwortlich und erledigen die anstehenden Arbeiten selbstständiger. Die fit4school-Coachings sind zeitlich überschaubar und einmalig. Auch aus diesem Grund sehen viele Eltern diese als Investition in die Zukunft ihrer Kinder.

Selbstverständlich helfen die besten Strategien und Methoden nur bedingt, wenn Lernende fachspezifische Schwierigkeiten und Lücken aufweisen. Deshalb bieten wir in diesen Fällen auch fachliche Unterstützung an (Nachhilfeunterricht). Diese ist jedoch immer auch mit konkreten Zielvereinbarungen verbunden und zeitlich begrenzt.

Veronika Bellone: *Wen genau sprechen Sie an und was sollen Ihre Kunden bei fit4school finden?*

Lukas Alt: Unsere Coachings richten sich an alle Schülerinnen und Schüler, welche ihr persönliches Potential optimal ausschöpfen möchten. Die von Entwicklungspsychologen und Bildungsexperten eigens für fit4school entwickelten Unterrichtsmaterialien sind nachhaltig, die Methoden und Werkzeuge sind bis ins Erwachsenenalter anwendbar (Stichwort: Lebenslanges Lernen). Die Lernenden kommen gerne in unsere Lern und Coachingcenter. Diese sind einheitlich offen, hell und modern eingerichtet. In unseren Instituten herrscht eine positive, optimale Lernatmosphäre. Die Schülerinnen und Schüler schätzen die Qualität der Unterstützung und die Wertschätzung, welche ihnen von unseren engagierten Tutorinnen und Tutoren entgegengebracht wird. Ebenfalls schätzen sie es enorm, dass sich unsere Lehrkräfte mir ihrem persönlichen Schulalltag und ihren individuellen Schwierigkeiten auseinandersetzen, diese thematisieren und mit ihnen Lösungsstrategien erarbeiten. Die vielen positiven Feedbacks, welche wir täglich erfahren dürfen, bestätigen uns in unserer Arbeit und motivieren uns.

Veronika Bellone: *Wie wählen Sie Ihre Tutoren und Tutorinnen aus und wie sichern Sie die gleichbleibende Qualität des Bildungsangebotes?*

Lukas Alt: Unsere Coaches wählen wir aufgrund unserer hohen Anforderungen sehr sorgfältig aus. Wir beschäftigen sowohl Studierende (ab Bachelorstufe), qualifizierte Lehrpersonen, Schulleiterinnen und Schulleiter als auch pensionierte Pädagoginnen und Pädagogen. Sie alle erachten unser Konzept als sehr wertvoll und bringen sich deshalb aktiv und sehr engagiert ein. Die hohe Anzahl an Bewerbungen erlaubt uns die Selektion der qualifiziertesten und motiviertesten Personen.

Veronika Bellone: *Sie setzen mit Ihrer Stiftung fit4school auf Franchising als Expansionsstrategie. Was hat Sie dazu bewogen und worin sehen Sie die Vorteile?*

Lukas Alt: Wir betreiben aktuell zwei Lern und Coachingcenter im Filialsystem. Im Januar 2018 kommt ein weiteres dazu. Da wir unser erprobtes und erfolgreiches Konzept noch breiter anbieten möchten, haben wir uns für das Partnersystem im Franchisemodell entschieden. Damit können wir unser Geschäftsmodell multiplizieren und noch viel mehr Schülerinnen und Schüler erreichen ohne gleichzeitig einen zu grossen Verwaltungsapparat aufzubauen.

Veronika Bellone: *Wie sehen Ihre idealen Franchisenehmer/innen zur Eröffnung und Leitung eines erfolgreichen Lern & Coachingcenters aus?*

Lukas Alt: Wir möchten ein System mit Partnern auf Augenhöhe. Wir sind davon überzeugt, dass unser System, unsere Angebote und Dienstleistungen durch die aktive Mitarbeit vieler engagierter Köpfe weiter optimiert und verbessert werden kann. Das fit4school System steht grundsätzlich allen Personen offen, welche mit uns zusammen übergeordnete, langfristige Ziele anstreben möchten und Visionen haben. Es ist offensichtlich, dass für uns nicht der monetäre, gewinnorientierte Ansatz im Vordergrund steht.

Veronika Bellone: *Können Sie uns etwas über Ihre Vision für die Stiftung fit4school sagen? Wo wollen Sie in 5 bis 10 Jahren stehen und in welche Regionen wollen Sie expandieren?*

Lukas Alt: Bildung macht uns aus: fit4school steht für den respektvollen Umgang mit allen Menschen. Wir haben uns auf den Weg zum nachhaltigsten Anbieter von Bildungsangeboten gemacht, damit auch Menschen von morgen individuell auf sie zugeschnittene Bildungsangebote erhalten können. Auf diesem Weg sind wir Pionier und hinterfragen Konventionen und die Grenzen des Machbaren. Wir sind tief in der Bildung verwurzelt. Die Begeisterung für die Inhalte und die AHA-Erlebnisse der Lernenden spornen uns an. Unsere Marke ist Symbol für die hohen Anforderungen an unsere Angebote und zugleich für die Leidenschaft unserer Arbeit.

fit4school gehört zu den sogenannten „Purpose-driven-Organizations“. Wir verfolgen einen langfristigen, übergeordneten Ansatz und leisten mit unserer Tätigkeit einen positiven Beitrag zu Gunsten der Gesellschaft und möchten mit unserem Schaffen tatsächlich auch eine Veränderung bewirken.

Wir möchten nachhaltig und Schritt für Schritt wachsen. Zunächst expandieren wir in der Deutschschweiz, danach möchten wir unser Konzept für die französische Schweiz lokalisieren und auch in diesem Landesteil aktiv werden. Längerfristig sind unsere Nachbarländer Deutschland, Österreich und Frankreich sicherlich auch eine Option.

Veronika Bellone: *Vielen Dank, Herr Alt, für das interessante Gespräch.* ■



Lukas Alt,
Executive Chairman
und Gründer der
Stiftung fit4school