

„Fortes fortuna adiuvat“



„Den Mutigen hilft das Glück“, wie Lateiner*innen sagen würden. Oder auch „Den Mutigen gehört die Welt“. Das gilt besonders im Unternehmertum, gehört zu den hervorragenden Eigenschaften von Unternehmer*innen doch der Mut etwas zu bewegen, anzupacken, widerstandsfähig zu sein und möglicherweise zu scheitern. Wir lassen diese mutigen Kleinunternehmer*innen in unseren Büchern „Glücklich mit Tiny Startups“ und „Es ist nie zu spät, sich selbstständig zu machen“ direkt zu Wort kommen, damit ihr Mut und ihre Inspirationen auf die Leser*innen überspringen können.

In den Interviews, wie in unserer Beratungstätigkeit haben wir zu dem ganz unterschiedliche Unternehmer*innen-Profile entdeckt und typologisiert. Herausgekommen ist DERD.

DERD steht für Disruptor, Explorer, Reformer und Different Thinker. Während Disruptor Herkömmliches grundsätzlich neu definieren und auch vor Tabuthemen nicht zurückschrecken, sind Explorer die Pioniere, die gerne Neuland betreten, wie zum Beispiel Titus Dittmann, Skateboard-Pionier und -Legende, Franchisegeber und sozial engagierter Multiunternehmer. Reformer sind die Optimierer, die Vorhandenes zeitgemäß verändern und Different Thinker sind die Ideenshopper, die in anderen Märkten und Branchen nach Adaptionmöglichkeiten suchen. Wie beispielsweise Stephan di Gallo, der sich von asiatischen Garküchen inspirieren ließ und mit „tuck-tuck – food on the move“ eine schweizerische Cateringversion als Franchisegeber anbietet. In allen vier Typenbeschreibungen finden sich nicht nur Tiny Startupper*innen, also Gründer*innen von Kleinunternehmen, die glücklich mit ihrem Einzelbetrieb sind, sondern auch solche, die ihr Business per Lizenz oder Franchising multiplizieren und anderen die Möglichkeit bieten, sich mit einer erprobten Idee selbstständig zu machen. Die Bandbreite an Ideen ist immens und es macht Spaß, einerseits Inspirationen für Geschäftskonzepte zu vermitteln und andererseits diese in der Konzept- und Wachstumsphase zu unterstützen. Und das seit nunmehr 30 Jahren.

1995 gab ich den Auftakt einer Reihe von Frauenseminaren für die berufliche Selbstständigkeit im Franchising. Zu den ersten Franchisegeberinnen, die ich als Referentin eingeladen hatte, zählte Benita Cantieni. Ich freue mich, sie hier als Interviewpartnerin vorzustellen mit ihrer beeindruckenden Story von der Vogue Chefredakteurin zur gefragten Lizenzgeberin.

Ich wünsche Ihnen viel Inspiration beim Lesen

Herzlichst
Ihre **Veronika Bellone**

Zur Person: Prof. Veronika Bellone ist seit 1986 im Franchise-Business tätig. Sie startete als Franchisemanagerin 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, Götti Switzerland und Warner Bros. Germany. Sie ist als Professorin an der Hochschule für Wirtschaft in der Nordwestschweiz im Fachbereich Marketing tätig sowie an weiteren 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. „Green Franchising“, Bellone/Matla, 2012 im MVG Verlag/mi-Wirtschaftsbuch; „Praxisbuch Trendmarketing“, Bellone/Matla, 2017, Campus Verlag Frankfurt/New York; „Praxisbuch Franchising – Schnelles Wachstum mit System“, Bellone/Matla, 4. Auflage 2018, Redline Verlag; „Praxisbuch Dienstleistungsmarketing“, Bellone/Matla, 2018, Campus Verlag Frankfurt/New York; „Glücklich mit Tiny-Start-ups“, Bellone/Matla, Redline Verlag, 2019; „Es ist nie zu spät, sich selbstständig zu machen“, Bellone/Matla, Redline Verlag, 2020

Interview

Prof. Veronika Bellone, Bellone FRANCHISE CONSULTING GmbH, im Gespräch mit Benita Cantieni, einer Powerfrau par excellence

Biss, Disziplin, Durchhaltewillen – kein Helfersyndrom!



Foto: © Sabine Wunderlin, Zürich

Benita Cantieni war u.a. Chefredakteurin der Schweizer Frauenzeitschrift Annabelle und Vogue Deutschland. Parallel war sie Dozentin an zwei Journalistenschulen und PR-Beraterin u.a. für Estée Lauder. Mit ihrer Tätigkeit als Chefredakteurin und Herausgeberin der Fitnesszeitschrift Shape Deutschland von 1998 bis 2003 wird eine weitere Facette von ihr deutlich, entwickelte sie doch eine Trainingsmethode, mit der sie unter dem Namen CANTIENICA®-Methode 1998 reüssierte und nachfolgend erfolgreich Lizenzen vertreibt. Begleitet wird die Methode von zahlreichen Publikationen, die Benita Cantieni verfasst hat.

Veronika Bellone: „Sie und ich müssen damit rechnen, dass wir 100 Jahre alt werden.“ Mit diesem – für meinen Geschmack –



*inspirierenden Einstieg laden Sie auf Ihrer Website cantienica.com die Besucher*innen ein, Ihr Trainingskonzept und Lizenzangebot kennenzulernen. Gehen wir noch einmal zurück zur Startphase. Wie sind Sie damals auf die Idee der Trainingsmethode gekommen?*

Benita Cantieni: Ich war ein Wrack, die Folgeschäden meiner Skoliose begannen sich auszubreiten. Ich hatte tagein, tagaus Schmerzen. Operieren wollte ich nicht mehr. Therapien halfen kurz oder gar nicht. Durch jene Zufälle, die einem zufallen müssen, kam ich 1993 auf die Idee, meinen Körper selbst zu erforschen. Ich begann, alles anders zu machen, als ich es gelernt hatte. Es war der Anfang einer faszinierenden Reise, die mich immer noch im Bann hält.

Veronika Bellone: *Ich gehe zwar davon aus, dass ich „nur“ 97 Jahre alt werde, aber wie kann mich die Trainingsmethode dabei wirksam unterstützen? Welchen USP hat die CANTIENICA®-Methode?*

Benita Cantieni: CANTIENICA® Körper in Evolution richtet den Körper von unten nach oben aus, in Freundschaft mit der Schwerkraft. Die Knochen werden biomechanisch logisch sortiert. Durch diese Knochenarbeit werden bei jeder, absolut jeder Übung alle Strukturen erreicht und optimiert, die Bänder, Faszien, Sehnen und Muskeln. Alles kommt in die ideale, vitale Grundspannung, bereit für Beweglichkeit, Kraft und Resilienz.

Veronika Bellone: *Sie hatten bereits Erfahrung mit einem Franchisesystem. Was hat Sie bewegt, Ihr CANTIENICA®-Konzept lizenzartig aufzustellen und was beinhaltet die Lizenz?*

Benita Cantieni: Franchising lebt von exakt vorgegebenen Standards. Ich gehe davon aus, dass jeder Mensch einmalig ist und sich die Methode dieser Einmaligkeit anpassen muss. Das verträgt sich nicht mit starren Vorgaben – und spricht auch Lizenznehmer*innen mit starken Persönlichkeiten an, die Spielraum schätzen.

Das Lizenzsystem will in erster Linie die Qualität des Angebotes sicherstellen. Die Lizenzpartner*innen verpflichten sich, unter der Marke wirklich CANTIENICA® Körper in Evolution anzubieten und mindestens eine Weiterbildung alle zwei Jahre zu absolvie-



Foto: © Jakub Klavikowski/ASF Studio

ren. Die CANTIENICA AG stellt das Logo, das Corporate Design, Werbematerial analog und digital zur Verfügung. Die Handbücher werden regelmässig überarbeitet und im Lizenzbereich zur Verfügung gestellt. Es gibt regelmässige Blogs, Videokonferenzen, Podcasts zur Methode. Die Unterstützung für individuelle Wünsche ist enorm.

Veronika Bellone: *Ihre Methode funktioniert wie eine Gebrauchsanweisung für einen gesunden Bewegungskörper. Wenn ich das auf Ihr Lizenzkonzept übertrage: Welche Voraussetzungen muss ein Lizenzpartner/eine Lizenzpartnerin mitbringen, um sich mit Ihrem Konzept gut respektive „gesund“ aufzustellen?*

Benita Cantieni: Die Affinität für Gesundheit und Fitness muss vorhanden sein. Ausserdem braucht es die Begeisterung, mit Menschen zu arbeiten, Menschen zu motivieren, das Beste aus sich zu machen. Es finden Ärzt*innen, Therapeut*innen, Fitnessinstruktoren*innen zu CANTIENICA® Körper in Evolution. Einige der erfolgreichsten CANTIENICA®-Lizenznehmer*innen sind Quereinsteiger*innen, die sich meist aus persönlichen Umständen – Entbindungen, Verletzungen, Haltungsschäden – in die Methode und ihre Wirkung verliebten. Sie geben die Methode aus eigener Erfahrung und mit Begeisterung weiter. Nicht geeignet ist die Lizenz für Menschen mit Helfersyndrom. Es braucht Eigeninitiative, Biss, Disziplin, Durchhaltewillen – das, was eine selbstständige Tätigkeit ausmacht.

Veronika Bellone: *Sie haben heute 370 Lizenzpartner*innen im DACH-Raum und*

eine Masterlizenz in Litauen? Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

Benita Cantieni: Weltweit ist das Interesse riesig. Die Methode braucht Vertragspartner in anderen Sprachräumen. Da hat uns Covid-19 einen Strich durch die Pläne gemacht. Positiv an der Situation ist: Wir haben durch Lockdown und Shutdown erfahren, dass die Methode auch via Livestream ausserordentlich gut funktioniert. Ich habe das Herzstück der Methode, das individuelle Coaching, auf die digitalen Gesetze angepasst.

Veronika Bellone: *Welche Tipps haben Sie für angehende Lizenzgeber*innen?*

Benita Cantieni: Ich habe ein bestehendes System umgewandelt. Das brachte allerlei Herausforderungen mit sich, die nicht entstehen, wenn das Lizenzsystem von Anfang an besteht. So war anfangs Widerstand, der sich legte, sobald die Trainer*innen einsahen, dass das Lizenzsystem in erster Linie ihre Interessen schützt. Tipp 1: Wir interviewten Peergruppen, um die Erwartungen abzuklären. Dabei lernten wir, dass vor allem Frauen vor der Einbindung in das Lizenzsystem Angst hatten, ihre gestalterischen Freiheiten zu verlieren. Wir reagierten darauf mit Aufklärung, Fragen & Antworten und Hotline. Tipp 2: Und wir suchten sorgfältig den Anwalt, der wirklich zuhörte, das Narrativ von CANTIENICA® Körper in Evolution verstand und sattelfeste Verträge entwickelte.

Veronika Bellone: *Vielen Dank für die offenen Worte und viel Erfolg für bei der Internationalisierung.* ■