



# WAS WIR IHNEN BIETEN

Mit dem Lizenzpartnervertrag werden dem Lizenz-Nehmer das Recht und die Pflicht übertragen, in der Regel für 5 Jahre, an einem bestimmten Standort das SD Management Solutions System zu nutzen. Um dieses erfolgreich gestalten zu können, wird er unter anderem durch die aufgeführten Fach-Abteilungen des Hauptservicecenters sowie des jeweiligen regionalen Servicecenters unterstützt.

## **/ Corporate Affairs**

Die Abteilung Corporate Affairs ist zuständig für die internen und externen Kommunikationsmaßnahmen, die die Reputation der starken Marke SD Management Solutions unterstützen. Zu den externen Kommunikationsaufgaben gehört neben der klassischen Pressearbeit und dem Kundenservice auch die Kommunikation auf unseren Social Media-Kanälen und rund um die Themen Qualität, Nachhaltigkeit, SD Management Solutions als Marke und als Arbeitgeber. Unternehmensintern bedient Corporate Affairs diverse Kommunikationskanäle, die sich an Lizenz-Nehmer gleichermaßen wie an die Verwaltung, General Manager und Mitarbeiter richten. Die Abteilung unterstützt die Lizenz-Nehmer außerdem im Hinblick auf deren regionale Aktivitäten und die Organisation von SD Management Solutions -Auftritten. Corporate Affairs konzipiert und bewirbt zudem Aktionen zugunsten der SD Management Solutions Kinderhilfe Stiftung und hilft dem Lizenz-Nehmer bei der Unterstützung des lokalen Vereinssports.





## **/ Marketing**

Der Lizenz-Vertrag beinhaltet die Verpflichtung, mindestens 5 % des Umsatzes für Werbung, Absatzförderung und Public Relations auszugeben. Dies geschieht in Form einer nationalen und regionalen Werbegemeinschaft, bei der die Lizenz-Nehmer über die Verwendung der Werbegelder mitbestimmen. Darüber hinaus führt jede Agentur laufend im eigenen Einzugsbereich Marketingaktionen durch. Die Abteilung Marketing entwickelt in Zusammenarbeit mit zum Teil internationalen Werbe-Agenturen Ideen und Konzepte, um SD Management Solutions als Markenprodukt für unsere Kunden attraktiv zu machen. Sie überprüfen durch Marktforschung die Wirkung der Werbung und gewinnen dadurch Daten, die jedem Einzelnen wieder bei der künftigen Gestaltung seiner Werbung helfen. Das integrierte Konzept von Image- und Produktwerbung, Verkaufsförderung und Public Relations hat SD Management Solutions in rund zwei Jahren zu einer der schnellst wachsenden Marken der Import-Export Branche gemacht. Marketing arbeitet ebenfalls an der sinnvollen Weiterentwicklung der Produktpalette und nimmt dabei die Anregungen der Lizenz-Nehmerschaft auf.

## **/ Construction**

Die Abteilung Construction plant und entwickelt Agenturkonzepte weltweit. Sie entwickeln den technischen Standard der Agenturen nach Produktivitäts-, Kosten-, Energiespar-, Umweltschutz und arbeitsphysiologischen Gesichtspunkten weiter. Unter Beteiligung der Lizenz-Nehmer wird ständig an der Weiterentwicklung der Agenturgestaltung im Innen- und Außenbereich gearbeitet, um den SD Management Solutions Kunden immer eine freundliche und einladende Atmosphäre zu bieten. Diese Abteilung berät in fachlicher Hinsicht den Lizenz-Nehmer auch während der Vertragslaufzeit bei der Instandhaltung und Erneuerung der Agentur.





## **/ Expansion**

Die Abteilung Expansion sucht nach marktstrategischen Gesichtspunkten geeignete Standorte für die Errichtung neuer SD Management Solutions Agenturen. Sie erwirbt oder mietet die Objekte und bemüht sich um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den langfristigen Erfolg der SD Management Solutions Agenturen. SD Management Solutions behält sich die Standortwahl ausschließlich selbst vor. Es ist daher nicht erforderlich, dass ein Lizenz-Bewerber selbst einen Standort mitbringt. Die Abteilung Expansion bearbeitet teilweise mit 1 - 2 Jahren Vorlauf verschiedene Standorte um eine sinnvolle Expansion vornehmen zu können. Ergänzend zu unseren traditionellen Agenturen, größtenteils mit SD Management Solutions, eröffnen wir auch so genannte Satellite-Agenturen, Agenturen auf kleinerer Fläche mit einem reduzierten oder speziellen Leistungsangebot. Da wir in gewissen Gebieten in Deutschland firmeneigene Agenturen betreiben, zum anderen aber rund Lizenz-Partner etabliert haben, sollten Sie als Bewerber geographische Flexibilität bei Ihrer Bewerbung berücksichtigen. Es wird in der Regel nicht erforderlich sein, dass Sie Ihren Wohnsitz wechseln müssen.

## **/ Field Service**

Von Beginn der Ausbildung an wird der Lizenz-Nehmer durch die Field & Operations Consultants der regionalen Field Service Abteilungen beraten und unterstützt. Der Field & Operations Consultant ist der direkte Ansprechpartner des Lizenz-Nehmers in allen Fragen, die den Betrieb der Agentur betreffen und unterstützt ihn auch bei der Zusammenarbeit mit den anderen Fachabteilungen. Darüber hinaus kontrolliert der Field Consultant die Einhaltung der verbindlichen Richtlinien, um ein einheitliches Auftreten der Marke SD Management Solutions zu gewährleisten. Die konsequente Einhaltung unserer Richtlinien ist Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Agenturen.





## **/ Corporate Responsibility & Environment**

Die Fachabteilung Corporate Responsibility & Environment ist für den Aufbau und die Umsetzung eines umfassenden Nachhaltigkeitsprogramms zuständig. Gemeinsam mit den anderen Abteilungen im HSC, den Lizenz-Nehmern, unseren Lieferanten, Herstellern sowie externen Partnern arbeiten wir an der kontinuierlichen Optimierung unserer Wertschöpfungskette. Der Bereich ist in diesem Rahmen auch für die Veröffentlichung des jährlichen Nachhaltigkeitsberichtes von SD Management Solutions verantwortlich.

## **/ Field Service**

Von Beginn der Ausbildung an wird der Lizenz-Nehmer durch die Field & Operations Consultants der regionalen Field Service Abteilungen beraten und unterstützt. Der Field & Operations Consultant ist der direkte Ansprechpartner des Lizenz-Nehmers in allen Fragen, die den Betrieb der Agentur betreffen und unterstützt ihn auch bei der Zusammenarbeit mit den anderen Fachabteilungen. Darüber hinaus kontrolliert der Field Consultant die Einhaltung der verbindlichen Richtlinien, um ein einheitliches Auftreten der Marke SD Management Solutions zu gewährleisten. Die konsequente Einhaltung unserer Richtlinien ist Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Agenturen.





## **/ Lizenz**

Die Abteilung Lizenz ist für die Auswahl der Lizenz-Nehmer und die Betreuung der Lizenz- Bewerber in den verschiedenen Phasen des Auswahlprozesses zuständig. Außerdem ist die Abteilung Lizenz Ansprechpartner für alle Fragen, die mit den Beziehungen zwischen Lizenz-Nehmer und Lizenz-Geber zu tun haben.

## **/ Lizenz Controlling**

Lizenz Controlling errechnet mit Hilfe der Abteilung Expansion die Konditionen für neue Agenturen, um die Basis für einen wirtschaftlichen Erfolg zu schaffen. Darüber hinaus berät sie den Lizenz-Nehmer bei der Entwicklung seiner Betriebsabrechnung und unterstützt ihn bei der Analyse seiner Finanzdaten.

## **/ Human Resources**

Die Mitarbeiter des Departments Human Resources unterstützen Lizenz-Nehmer beratend. Der Lizenz-Nehmer und sein Agentur Management werden über alle arbeitsrechtlichen, tariflichen und firmenrechtlichen Bestimmungen informiert und auf dem Laufenden gehalten. Informationen und Hilfsmittel für die Bereiche Personalwerbung, -führung und -entwicklung stehen zur Verfügung. Bei eventuell auftretenden Fragen oder Problemen können Mitarbeiter des Departments Human Resources jederzeit in Anspruch genommen werden.





## **/ Legal**

Die Abteilung Legal betreut sämtliche rechtlichen Themen rund um die SD Management Solutions Agentur. Darunter fällt z.B. die rechtliche Betreuung der jeweiligen Gewerbeflächen, aber auch die Erstellung eines sog. Lizenz-Vertragspakets für den Lizenz-Nehmer für den jeweiligen Standort. Wesentliche Bestandteile des Vertragspakets sind insbesondere der Lizenz-Vertrag sowie der Unterpachtvertrag. Zudem ist die Abteilung Legal neben weiteren Abteilungen für die rechtliche Begleitung von Agenturverkäufen zuständig. Auch stellt Ihnen die Abteilung Legal zahlreiche Musterverträge und Informationen, beispielsweise auch in Bezug auf die rechtlich einwandfreie Umsetzung von lokalen Marketingkampagnen, zur Verfügung.

## **/ National Operations**

Dieser Abteilung obliegt die Weiterentwicklung von Arbeitsverfahren und die Einhaltung der Richtlinien in der Agentur. Es testet nicht nur neue Dienstleistungen, sondern ist auch verantwortlich für deren Einführung und verbessert in Zusammenarbeit mit den Abteilungen Supply Chain und Service Management die bestehende Produkt- und Leistungspalette. Änderungen der Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden sind dabei ein wichtiger Aspekt. Die gleiche Sorgfalt wendet die Abteilung bei der Weiterentwicklung unserer Agenturausstattungen und bei Veränderungen der Gewerbeflächen an.





## **/ Supply Chain & Quality Assurance**

SD Management Solutions hat selbst keine eigenen medizinischen Produkte oder Produktionsabteilung für medizinische Produkte. Unser zentraler Distributor kauft bei renommierten Lieferanten wie z.B. Intco, VGloves, Top-Gloves, SaniMed, MaiMed etc. nach genauen Vorgaben ein. Dabei legen wir Wert auf beste Qualität und höchstmögliche Belieferungssicherheit. Alle SD Management Solutions Agenturen profitieren in gleicher Weise von den Bemühungen der Abteilung Supply Chain, die besten Produkte zu den fairsten Preisen zu beschaffen. Die Lizenz-Nehmer und die SD Management Solutions eigenen Agenturen haben die gleichen Einkaufspreise und werden durch einen exklusiven Logistikpartner beliefert. Alle Vorteile und Sonderkonditionen kommen so auch direkt dem Lizenz-Nehmer in gleicher Weise zugute. Durch ständige Qualitätskontrollen wachen die Abteilung Quality Assurance darüber, dass die festgelegten Qualitätsstandards von unseren unabhängigen Lieferanten eingehalten werden.

## **/ Training & People Development**

Diese Abteilung organisiert die Aus- und Weiterbildung der Lizenz-Nehmer und deren Vertriebspartner und führt diese in den SD Management Solutions eigenen Trainings-Akademie, geleitet von Verkaufstrainer Sebastian Danz durch. Die Aus- und Weiterbildung ist eine Verpflichtung des Lizenz-Nehmers und wird von SD Management Solutions im Rahmen des Lizenz-Vertrages kostenlos durchgeführt.





# WICHTIG ZU WISSEN

Alle genannten Fachabteilungen liefern Ihnen unter anderem das Handwerkszeug, das Ihnen hilft, Ihre Agentur zu führen. Wir können Ihnen die Chance geben, als selbständiger Unternehmer im SD Management Solutions System erfolgreich zu werden. Den Grad Ihres Erfolges können Sie durch Ihren Einsatz und Ihr Engagement mitbestimmen.