



JAHRE TEAMSCIO

SHOPDESIGN+VISUALMERCHANDISING

LADENBAU+WARENPRÄSENTATION

HANDELSINNOVATIONSPREIS+JURY

UNTERNEHMENSBERATUNG+TRENDS

STADTENTWICKLUNG+CONSULTING

WORKSHOPS+STRATEGIEBERATUNG

GRÜNDUNGSBERATUNG+MARKETING



Theodor Schemberg
Einrichtungen GmbH
Bahnhofstraße 10
49497 Mettingen
Tel. 0049 (0) 5452/56 - 0
Fax 0049 (0) 5452/56 - 25

www.schemberg.de

Analyse - Planung - Fertigung - Umsetzung



Inhaber
Daniel Schnödt

VERÄNDERUNG ALS CHANCE

Zurückblickend wissen die Meisten, dass der Mut zu Veränderungen Basis für die Evolution war. Mut bedeutet aber auch den Weg der Mutation zu wählen: sich neuen Aufgaben und Herausforderungen zu stellen und das Ganze immer mit einer Vision in

Verbindung zu bringen. Während 1999 meine Arbeit mit Seminaren, Workshops und Trendrecherchen in New York oder London angefangen hat, so kann ich heute auf eine spannende Zeit zurückblicken, die branchenübergreifend fast alle Details des unternehmerischen Handelns beleuchtet hat.

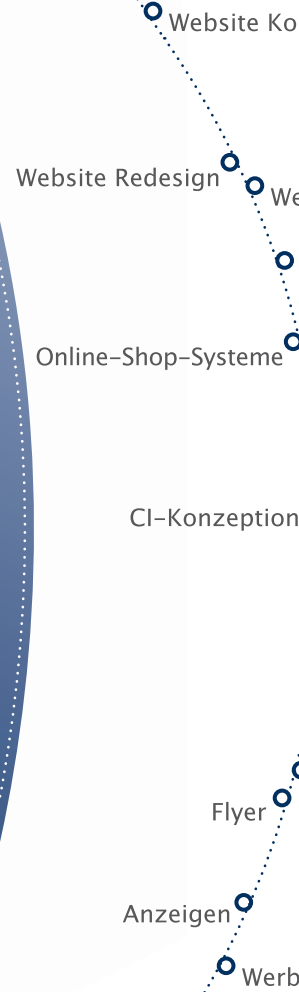
„Alleine bist Du nichts“ war zu Beginn eine weitere prägende Erfahrung, die zur Namensgebung TeamScio beisteuerte. Ladenbau und Architektur, Kommunikation und Internet oder Coaching und Strategieberatung können wir nur in einem gewachsenen Netzwerk abdecken.

Mein Dank gilt im Besonderen unseren Kunden und den Menschen, die uns seit damals begleiten: Dr. Weitz vom HDE, durch dessen Aufgaben wir eine Menge interessanter Leute kennen lernen durften. Frau Heike Leonhard – Bereichsleitung der Conference Group – die uns die Möglichkeit gab unsere Erfahrungen auf wichtigen Kongressen zu präsentieren und natürlich Elmar Rothenfußer von fresh frames in dessen Büros die besten Ideen entstanden.

Ihr Daniel Schnödt

fresh frames internetkonzepte & design
Full-Service-Agentur für maßgeschneiderte
Lösungen im Internet- und Printbereich.

„Frisch“ heißt für uns, für jedes Projekt den idealen
Mix von Marketing, Design, Inhalten und Technik
zu finden und das bereits seit über 12 Jahren.

- 
- Website Konzeption
 - Website Redesign
 - Website Programmierung
 - Content-Management-Systeme
 - Online-Shop-Systeme
 - Datenbankapplikationen
 - CI-Konzeption
 - Logo-Entwicklung
 - Geschäftsausstattung
 - Broschüren
 - Flyer
 - Anzeigen
 - Werbekampagnen

fresh frames GmbH & Co.KG
Johannes-Haag-Str. 3
86153 Augsburg

Tel. 0821-343 224-0
Fax 0821-343 224-99
info@freshframes.com
www.freshframes.com

...we sell freshness.

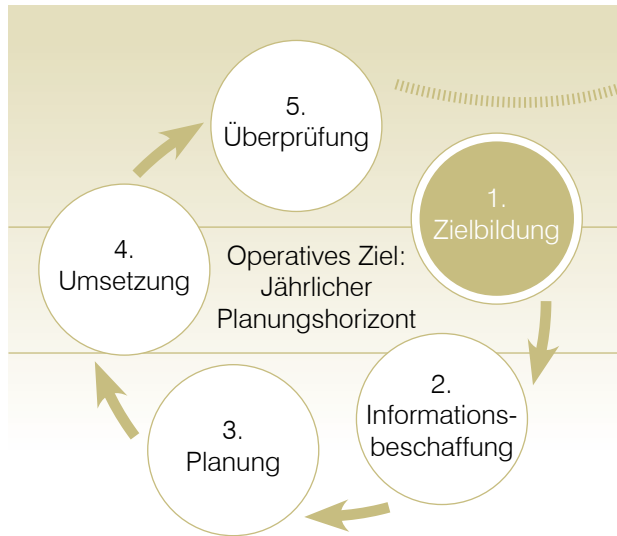


INHALT

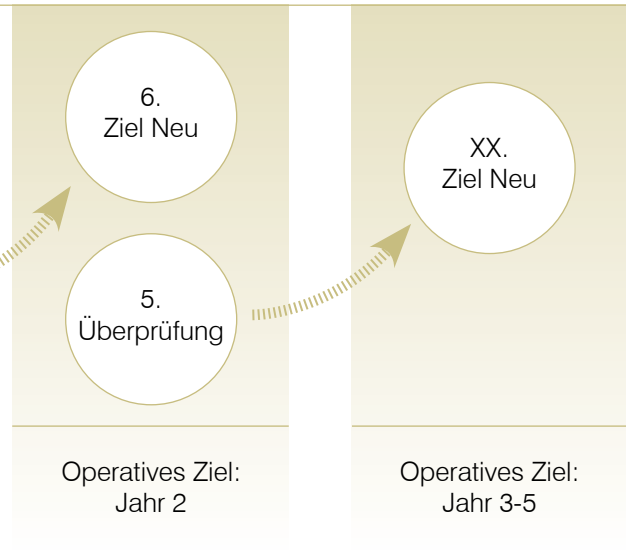
Editorial	01
<hr/>	
Veränderung als Chance	
Wir arbeiten am Besonderen	04
<hr/>	
Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir Benchmarks	
Qualitätsvolle Stadtentwicklung	06
<hr/>	
Für Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie	
10 Jahre TeamScio	08
<hr/>	
Highlights unserer Arbeit	
Lebensweltenkonzept in der grünen Branche	12
<hr/>	
Räume nach Idealbildern der Konsumenten gestalten	
Zielgruppenorientierung	14
<hr/>	
Dort wo Menschen, Leistungen und Räume aufeinander treffen	
C³ = Creativity x Cooking x Coaching	16
<hr/>	
Wohin wir wollen	

WIR ARBEITEN AM BESONDEREN

Für unsere Kunden suchen wir das besondere Erfolgskonzept. Nicht die leichteste Alternative, sondern vielmehr das Bild dahinter möchten wir visualisieren.



Wir betrachten Sie als Perle: „Perlen sind organisch gewachsene Schmuckstücke und unterscheiden sich daher von anderen Edelsteinen oder Edelmetallen. Sie sind weicher und empfindlicher, und können daher wesentlich leichter beschädigt werden.“ Aus diesem Grund benötigt jede Perle ein kleines bisschen besondere Pflege.



Daher begleiten wir Sie bis zur Umsetzung in einem kreativen und spannenden Prozess. Das Beratungsprojekt wird auf die solide Basis eines gemeinsamen Zielbildungsprozesses und einer intensiven Informationsbeschaffung und -aufbereitung gesetzt. Ziel ist ein tragfähiges und authentisches Erfolgskonzept, das nicht leicht kopierbar ist und als Benchmark in der Branche gilt. Einzigartigkeit und Alleinstellung ist unser Selbstverständnis für einen erfolgreichen Marktauftritt.

WAS IST EIGENTLICH EIN USP?

„Unique Selling Proposition – Alleinstellungsmerkmale und Einzigartigkeit, was ist das?“ Sich heute neben Coca Cola oder Mercedes als Marke neu zu etablieren ist ein schwieriges Unterfangen. Diese Marken verfolgten aber bereits wesentliche Ansätze, die zum heutigen Erfolg führten. Form (Haptik) oder Geschmack (Gustatorik) bilden nur zwei Dimensionen der Emotionalisierung einer Marke ab. Verkaufen mit Emotionen betrifft alle Sinne und betrieblichen Leistungen. Mit den relevanten Informationen versuchen wir so, ein mehrdimensionales und emotionales Bild für unsere Kunden zu kreieren, um diese Einzigartigkeit zu schaffen.

Um Ihre Vision als Erfolgskonzept zu verstehen, führen wir so die Leistungsfaktoren „Mensch, Raum und Leistung“ strategisch sinnvoll zusammen. Wir begleiten Sie sowohl bei kurzfristigen Umsetzungen, als auch bei strategischen Planungsinhalten.

Der Ausgangspunkt Ihrer Strategiefindung ist die Standortbestimmung der Organisation durch eine **Stärken-Schwächen-Analyse:**



Mittels Moderationstechniken, Zukunftswerkstätten, Personal Coaching oder Kunden – und Marktrecherchen strukturieren und gewichten wir mit Ihnen diese Ausgangsbasis und begleiten Sie bei der konzeptionellen Umsetzung Ihrer Zieldefinition.

QUALITÄTSORIENTIERTE STADTENTWICKLUNG

Seit 2001 beraten und begleiten wir Städte im Rahmen von Qualitätsoffensiven der Bundes- und Länderprogramme. Die wesentlichen Protagonisten und prägenden Bausteine einer urbanen Stadt müssen zukunftsorientiert entwickelt werden. Der Mensch des 19. Jahrhunderts flanierte mit ganz anderen Absichten durch die Stadt. Gesehen und Gesehen werden – der Flaneur wusste um seine Lässigkeit und nahm die Umwelt entsprechend offensiv wahr.



Der Mensch des 21. Jahrhunderts bedroht ungewollt die Effizienz städtischen Lebens. Mit Walking oder Fahrradfahren und einem Handy am Ohr vermittelt er Orientierungslosigkeit, Verwirrung und Ziellosigkeit bis hin zur Selbstabsorption. Was der Mensch im 21. Jahrhundert vermittelt, spiegelt sich in der Flächennutzung gleichermaßen wieder. Eine Stadt ist nur dann erfolgreich, wenn der Mittelstand oder der inhabergeführte Einzelhandel und die Dienstleistung erfolgreich sind. Zunehmende Degeneration dieser führt unweigerlich zum Sterben einer Stadt. Der öffentliche Raum wird durchhechtet, Fassaden und Geschäfte verlieren an Bedeutung, Stimmungskonzerte überlasten die Gemeinschaft und unterschiedlichste Zielgruppen überlagern sich mit variantenreichen Einkaufswünschen.

EINZELNE QUARTIERE VERSCHMELZEN ZU EINER TEIGIGEN MASSE

Der Einzelne – Einzelhändler, Gastronom oder Dienstleister – kämpft mit höchstem Aufwand um Aufmerksamkeit: Illustre Großphotos, hürdengleiche Kundenstopperansammlungen, szenische Musik oder farbenfrohe Illuminationen und überdimensionierte Portallösungen überfrachten die sensuellen Kanäle. Was ist also zu tun, um einer Stadt wieder urbane und wertsteigernde Adjektive zu vermitteln, die für Aufenthaltsqualität und Wohlfühlambiente stehen? Desire Lines beschreiben am Besten die Idee von Quartieren und abgegrenzten Lebensräumen – Einheitlichkeit der menschlichen Bedürfnisse in einzelnen Straßenzügen. Die Immobilien, der öffentliche Raum und das Angebot müssen gezielt darauf abgestimmt werden. Wir untersuchen Kundenläufe und Kundenwünsche, Einzelhandels- und Dienstleistungsangebote sowie die Hardware rund um den Immobilienbestand und den öffentlichen Raum. Erst wenn alle drei Faktoren in Übereinstimmung stehen, werden sich Immobilien wieder wertsteigernd entwickeln, der inhabergeführte Einzelhandel und die Dienstleister sich erfolgreich von Filialisten abheben können und der Kunde sich wirklich wohl fühlt.

TEAM
SCIO

Unsere Leistungen:

- Start Up Veranstaltung
- Storecheck und Einzelberatungen
- Mysteryshopping
- Immobiliencheck und Immobilienberatung
- Quartiersmanagement und Stadtentwicklung
- Kommunalberatung
- Begleitende Zukunftswshops für die einzelnen Zielgruppen (Verwaltung, Einzelhandel, Gastronomie, etc.)
- Leerstandsentwicklung
- Verkaufsschulungen
- Einzelcoaching



HIGHLIGHTS AUS 10 JAHREN



Die großen, aber vor allem die kleinen Highlights, die sich im Verborgenen abspielen, sind prägend für zehn Jahre TeamScio. Ein Grund mehr, es öffentlich zu machen.

Im Jahr 2000 wurden die ersten Seminare und Workshops rund um das Thema Trends und visuelles Marketing für die BBE Köln durchgeführt. Seminare und Trendrecherchen bildeten die Grundlage, neben dem visuellen Marketing und Unternehmensstrategien, mehr und mehr in das Storedesign einzusteigen und unsere Ergebnisse auf Kongressen zu präsentieren.

2001 erschien die erste Buchveröffentlichung „Visual Merchandising“, die 2006 unter dem Titel „Warenpräsentation“ neu aufgelegt wurde. Mit dem Projekt Leerstandsmanagement in Gera haben wir begonnen, Städte und ihre Protagonisten zu beraten.

2002 wurde auf der Euroshop der erste gemeinsame Stand auf 100 m² mit Ladenbau, Lichttechnik und Messebau umgesetzt.

Seit 2003 folgten Kooperationen mit dem Verband Deutscher Gartencenter, Möbel oder Gastronomieverbände, der DIHK sowie dem Hauptverband des Deutschen Einzelhandels.

2004 konnten wir unser erstes Konzept international positionieren:

AWARDS

Zehn Jahre TeamScio – der **Europa-Park** gratuliert herzlich:

*„Unsere Zusammenarbeit war von Erfolgen gekrönt. So erhielten wir aufgrund der Beratung durch TeamScio für unseren „Colosseo Hotel-Shop“ den IAAPA **Merchandise Award 2004** (ein Branchen-Oscar der Freizeitindustrie). Erwähnenswert erscheinen uns auch die kurzweiligen und praxisorientierten Teamtrainings mit unseren Abteilungsleiterinnen Verkauf. Ein kleines Denkmal setzten Sie sich mit dem Merchandise – Ratgeber „Visual Merchandising – wer (ver)kauft was wo“ – nicht nur ein sinnvolles Büchlein, sondern ein Programm, welches wir heute weiterentwickeln.“*

when
You shine...
making others shine too



Immer wieder gibt es Herausforderungen die einen langen Entscheidungsprozess benötigen. Gerade aus der Industrie, von den Lieferanten oder dem Großhandel kommt der Wunsch, in den stationären Handel einzusteigen. Sie können dadurch ihre Produkte und Produktideen oder Verkaufsförderungskonzepte direkt testen und so schneller und erfolgreicher multiplizieren. Mit **Printeria** Nürnberg sind wir den Weg der New Economy in die Old Economy gegangen. Diese riskante Entscheidung brachte Printeria und dem Team um Winfried Gaber, Geschäftsführer Infowerk AG, den Preis **Store of the Year 2006** ein.





Themenwelten und Zielgruppenkonzepte gelten inzwischen auch für Hotels. Die Inhaber brauchen letztlich neben der eigenen Idee nur noch das passende Bild. Von der Speisekarte, über die Zimmergestaltung oder Architektur lassen sich die Ideen dann leicht umsetzen. Mit Stefan Krebs, Geschäftsführer des **Märchenhotels Anno 1640**, fanden wir einen Partner der uns diese Möglichkeit gab:

„TeamScio zeigte uns auf, dass die Entwicklung des Märchenhotels sich in allen Bereichen extremer darstellen muss – Recht hatten Sie – gemeinsam entwickelten wir von der Unternehmensstrategie bis zur Visualisierung ein heute erfolgreich geführtes Familienunternehmen.“

Belohnt wurde das Konzept neben dem Preis **Gastgeber des Jahres 2006** mit einer Vielzahl von Branchenauszeichnungen.



Das **Bernkasteler Fenster** wurde gleich zwei mal belohnt. Neben **Land der Ideen 2007** wurde der Themen- und Zielgruppenstore auch mit dem **Handelsinnovationspreis 2008** gekürt. Der Grund liegt vor allem in der Idee, gleich mehrere Einzelhändler, Künstler und Winzer in ein Zielgruppenkonzept einzubinden. Nach anfänglichen Anlaufschwierigkeiten wurde so ein tragfähiges Einzelhandelskonzept in bestehenden Leerstand integriert. Ein Schaufenster und Magnet für die ganze Stadt. Die **H.I.P.-Jury 2008** bezeichnete das Bernkasteler Fenster, *„als vorbildlich für viele mittlere Städte, um den inhabergeführten Einzelhandel zu fördern.“*

innovativ handeln!

Deutschland
Land der Ideen



Mit **Jump-Reitsport** wurde auf 1400 m² ein Highlight für die Reitsportbranche realisiert. Belohnt wurde das Konzept mit dem Preis **Store of the Year 2008**. Das Parfum von Patrick Süßkind war die Grundidee, noch viel mehr zu bieten, als alles Rund um den Reitsport. Erleben Sie die Welt der Sinne, fühlen Sie sich wohl, bleiben Sie ein paar Minuten sitzen – gerne auch länger – und genießen bei einem Kaffee oder einem Glas Wein die vielen kleinen Geschenkideen. Tauchen Sie ein und erleben, riechen, fühlen, hören, sehen oder schmecken Sie Reitsport. *„Jump gehört zu den fünf besten Reitsportgeschäften in Europa“*, so die Busse Geschäftsleitung im Rahmen der Spoga 2008.



Schnelle und kostengünstige Umbauten und Beratungen im Rahmen unserer Stadtentwicklung gehen nicht im TamTam der Awards unter – gerade hier freuen wir uns mit dem Inhaber im Besonderen.

Frau Herrmann Stroh, Inhaberin **Pfeil Galerie** Heilbronn 2009: *„Sie kamen in mein Geschäft, schauten sich um und sagten: Ich glaube das was vorgesehen war legen wir mal beiseite. Sie haben mir mit Ihrer Art und Ihrem speziellen Humor immer mehr Mut gemacht. Um es mal auf schwäbisch zu sagen, Sie haben mir auf die Sprünge geholfen! Dank Ihnen fühl ich mich jetzt in meiner Galerie sehr sehr wohl. Ich gehe mit einem ganz anderen Gefühl in mein Geschäft und auch bei meinen Kunden kommt der Umbau sehr gut an.“*

LEBENSWELTENKONZEPT IN DER GRÜNEN BRANCHE

Der Kunde wünscht Mehrwert und Aufenthaltsqualität. Er ist auf der Suche nach Ideen und Problemlösungen für sein persönliches Lebensumfeld. Es ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensstrategie darauf zukünftig eine Antwort zu geben!

Neben der Möbelbranche profitieren vor allem die Livingkonzepte der Gartencenter von detaillierten Planungen.

„Was lange währt wird endlich gut“ sind wohl die treffendsten Worte, die die erfolgreiche Mutation von Müllers Grüner Garten zu Müller Lebensraum Garten beschreiben. Eine Veränderung, die etwas völlig Neues und Einzigartiges in der europäischen Baumschulbranche darstellt.

Die Basis des Lebensweltenkonzeptes stellt eine fundierte, aber auch kreative Analyse der Kundenstruktur dar. Alle gelebten Wohn- und Gartenstile werden in diesem Konzept berücksichtigt. Ein weiterer Informationspool ist das Wissen rund um die Pflanze, die es ermöglicht, eine erregende, stilvolle und inspirierende Emotionalisierung im Raum zu gestalten.



Bei lebenden Pflanzen ist dies ein fast aussichtsloses Unterfangen, da die ständigen Veränderungen einen immensen organisatorischen und logistischen Arbeitsaufwand bedeuten. Über 40 Gartenwelten und Raumauschnitte werden mehrmals im Jahr angepasst und umgebaut.

Das schafft man nur mit einem soliden und vertrauensvollen Netzwerk aus über 50 Garten- und Landschaftsbauern und Lieferanten. Die Arbeiten werden in ein Phasenkonzept eingebettet, das mit allen innerbetrieblichen Abläufen bis hin zur stimmungsvollen Eventplanung und Werbung übereinstimmt.

„Jeden Moment, den man im Verkaufsgelände verbringt, geht einem das Herz auf. Es ist einfach toll geworden. Die Kunden, die uns bisher besucht haben, sind beeindruckt!“ Christian Müller, Geschäftsführer Müller Lebensraum Garten



Unsere Beratungsschwerpunkte:

Konzeptionsmodule Marketing- und Unternehmensstrategie

- Groblayout/ Feinlayout
- Interieur Designs
- Sortimentsplanung und -anordnung
- Warenpräsentation und Verkaufsförderung
- Werbe- und Kommunikationskonzept
- Konditionenkonzept
- Kombination von Online- und Offline-Kommunikationsmethoden

Planungseinheiten Organisation, Schulung und Finanzierung

- Business- und Finanzierungsplanung
- Konzeption der Personalstruktur
- Konzeption der innerbetrieblichen Abläufe und Organisation
- Monatliche Aufbereitung und Jour-Fix
- Mitarbeitercoaching
- Zukunftswerkstätten

PARTNER® ist...
AKTIENGESELLSCHAFT FÜR ARCHITEKTURENTWICKLUNG

Innovation

Inspiration

Architektur

Transparenz

Individuell

Innenraum

Menschlich

Vielfalt

Beratung

alles was Sie brauchen!

PARTNER Aktiengesellschaft
Wilhelm-Bauer-Straße 14
77652 Offenburg
www.partner-ag.de



eller+partner

UNTERNEHMENS
BERATER

1. Verkaufsentwicklung

Wir entwickeln ungenutzte Verkaufspotenziale und steigern die Verkäufe!

2. Organisations- und Personalentwicklung

Wir realisieren Veränderungsprozesse um eine Organisation noch zweckmäßiger und wirtschaftlicher zu gestalten!

3. Architekturcoaching

Wir führen Architekten, Nutzer und Bauherren zusammen, entwickeln konsequent von innen nach außen und steigern somit die Begegnungs- und Kommunikationsqualität!

1. Verkaufsentwicklung · 2. Organisations- und Personalentwicklung · 3. Architekturcoaching



C³ = CREATIVITY x COOKING x COACHING

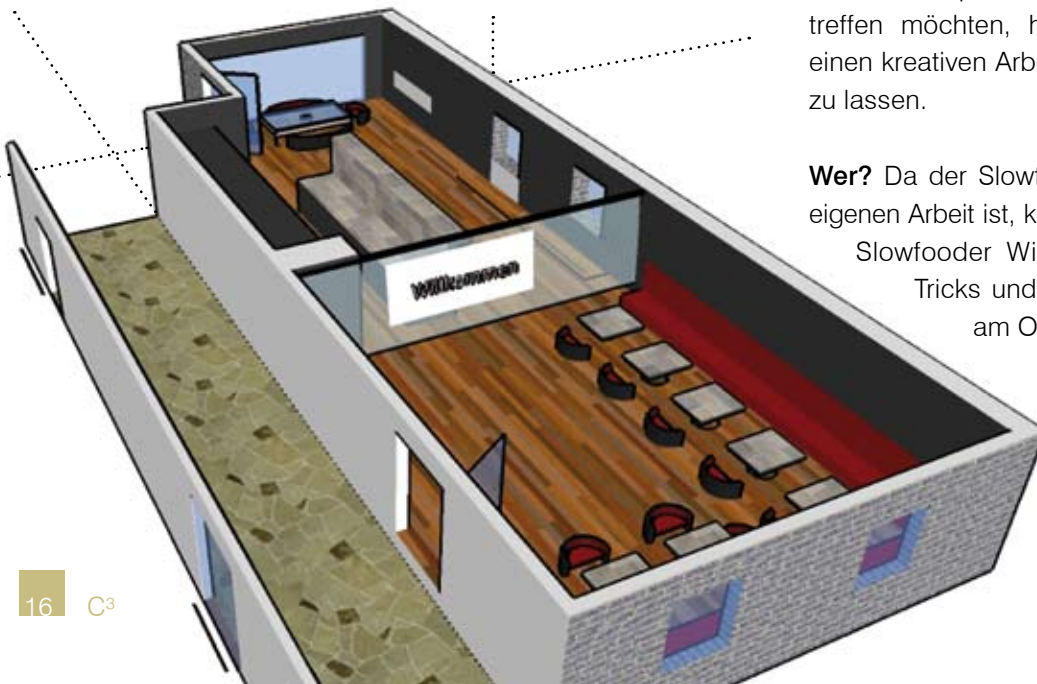
Warum? Vor ein paar Jahren wurde ich das erste mal gefragt, warum wir nicht mit den Teilnehmern gemeinsam kochen würde. Das liegt zum Einen in den Inhalten unserer Workshops begründet, und zum Anderen weil wir das Glück haben Gastro-nomen beraten zu dürfen, die uns ab und an die hohe Schule des Kochens näher bringen möchten.

Was? Gerne möchten wir daher ab 2010 nicht nur Beratungen durchführen, oder einfach nur arbeiten. Wir schaffen Platz für:
C³ = Creativity x Cooking x Coaching.

Wo? Nicht nur ein provisorisches Tagungshotel sondern ein fertiger, darauf abgestimmter Seminarraum kann für unsere zukünftigen Workshops genutzt werden. Auf 120 m² wird im ehemaligen Pastorenhaus der Stadt Steinheim neben den Büroflächen diese Location geschaffen. Lassen Sie sich überraschen.

Wozu? Die Teilnehmer sollen spüren, dass sie der gewohnten Alltagswelt entfliehen und sich an die Ergebnisse auf andere Weise nähern können. Und wenn sie sich nur einmal in einem anderen Umfeld zu den Gesprächen und Jour-Fix Veranstaltungen treffen möchten, hier bietet sich die Möglichkeit einen kreativen Arbeitstag einmal anders ausklingen zu lassen.

Wer? Da der Slowfoodgedanke eine Basis unserer eigenen Arbeit ist, kooperieren wir mit dem Nieheimer Slowfooder Wilfried Nolte. Er wird Ihnen alle Tricks und Kniffe für ein gelungenes Menü am Ofen zeigen.



TRENDSETTER



Laufen Sie den Trends nicht nach. Setzen Sie welche.

Mit Einrichtungskonzepten von Bohnacker.

Individuell. Flexibel. Wirtschaftlich. Erfolgsorientiert.

BOHNACKER

STORE SOLUTIONS



KONTAKT

TEAMSCIO
Laakeweg 7a
32839 Eichholz

ab 2010 neue Adresse:
Pyrmonter Straße 10
32839 Steinheim

Tel.: +49-(0)-5233-954531
Fax: +49-(0)-5233-954532
Net: www.teamscio.de