

➤ Hilfe von der Zentrale ➤ Sicherheit ➤ Flexible Arbeitszeiten



Sie möchten sich selbständig machen – aber es fehlt Ihnen Mut? Oder die Geschäftsidee? Dann ist das Franchise-System vielleicht das Richtige für Sie! 3 Frauen erzählen, wie's bei ihnen geklappt hat



Sie sind jetzt ihr eigener Chef: Isabel Andony (o.l.) berät beim Tee-Kauf, Christine Schindlbeck (l.) vertreibt Werbeartikel und Silvia Biggemann (o.) ist Profi in Sachen Handy

Christine (23) verkauft Werbeartikel

Nach ihrem Fachabitur lernt Christine Schindlbeck (23) aus Rottenburg an der Laaber IT-Systemkauffrau. Aber nach der Ausbildung wird sie von der Firma nicht übernommen. „Da brachte mich mein Vater auf die Idee, Franchise-Partnerin bei ‚Im-Press‘ zu werden.“

„Im-Press“ vertreibt Werbeartikel für kleine und mittlere Unternehmen. „Ich war vom Konzept sofort begeistert“, sagt Christine. Aber: Die Investitionskosten für Schulung, Druckmaschine, Materialien etc. liegen bei rund 30.000 €. „Das ist viel Geld. Doch ich kann im Haus meiner Eltern arbeiten, muß keine Miete zahlen. Und die Bank gab ihr Okay für einen Kredit.“

Seit gut einem Jahr berät und beliefert sie jetzt einen Stamm von 100 Firmen in Sachen Werbeartikel – vom kleinen Handwerksbetrieb bis zur regionalen Sparkasse. „Der Mix aus Büroarbeit und Kundenkontakt macht mir total viel Spaß.“ 10.000 Werbeartikel hat sie im Sortiment: „Das wäre ohne Franchise-Geber gar nicht möglich. Die Zentrale berät bei Einkauf und Marketing, hilft bei jedem Problem. Das gibt mir Sicherheit.“

Franchise: JOB-CHANCE für Frauen

Silvia (28) hat zwei Handy-Shops

Vor drei Jahren hat Silvia Biggemann (28) aus Arnstberg noch nicht im Traum daran gedacht, sich selbständig zu machen. „Im Sommer 2002 hab' ich gerade als Leiterin einer Mobilcom-Filiale angefangen“, erzählt die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau. Doch dann soll das Geschäft, in dem Produkte und Verträge rund ums Handy verkauft werden, plötzlich in eine Franchise-Firma umgewan-

delt werden. Silvia: „Und ich hatte die Wahl: Franchise-Partnerin werden – oder womöglich arbeitslos.“

Nach einigen schlaflosen Nächten („Gibt mir die Bank die nötige Bürgschaft?“), „Wie hoch ist das Risiko?“) entscheidet sich Silvia fürs eigene Geschäft. Und eröffnet am 1. Oktober 2002 ihren Shop. Ein halbes Jahr steht sie Tag für Tag allein im Laden: „Doch durch den Kontakt zur ‚Mutterfirma‘ und anderen Franchise-Nehmern fühlte ich mich nie als Einzelkämpfer.“

Inzwischen hat Silvia sogar schon einen zweiten Shop: „Eine tolle Herausforderung!“ Die meistert sie gemeinsam mit Ehemann Johannes (35), der seinen Beruf als Ergotherapeut an den Nagel gehängt hat. Denn bald muß er sich eine Weile allein um die Läden kümmern: „Ende des Jahres kriegen wir ein Baby“, verrät Silvia. „Auch deshalb bin ich froh, mein eigener Chef zu sein. Ich kann mir meine Zeit frei einteilen. Und so Job und Familie unter einen Hut kriegen.“

Isabel (31) leitet ein Tee-Geschäft

Isabel Andony (31) ist Chefin im „TeeGschwendner“-Geschäft in Karlsruhe. Früher gehörte der Laden einer Bekannten. „Ich war Zahnarzthelferin und hab' nebenbei dort ausgeholfen“, erzählt Isabel. Als die Franchise-Partnerin den Laden im Januar 2000 aufgibt, springt Isabel ohne Zögern ein: „Ich hab' meinen alten Job gekündigt.“

Seitdem ist sie Jungunternehmerin aus Leidenschaft. Eine Vollzeitmitarbeiterin und drei Aushilfen unterstützen sie. „Alle bei TeeGschwendner sind wie eine große Familie“, erzählt Isabel. „Die Hilfe der Zentrale war vor allem am Anfang wichtig – wenn man sich mit Behörden und Banken herumschlagen muß.“

Aber Isabel hat alle überzeugt, sogar einen Kredit für den Umbau des Ladens vor drei Jahren bekommen. „Natürlich muß ich für den Erfolg sehr viel arbeiten, oft auch am Wochenende. Aber es macht mir Spaß.“ Ihre Belohnung: 2004 ein Umsatzplus von 17 Prozent! Und das will Isabel weiter steigern. Ihr Zukunftstraum: „Ein ‚Tea-to-go-Shop‘, so wie es ihn schon überall für Kaffee gibt. Das wäre toll.“

STEPHANIE QUANDT

Jeder 4. Franchise-Partner ist weiblich

Franchise-Partner brauchen keine eigene Geschäftsidee, sondern können auf ein bestehendes Konzept aufbauen. Vorteile: Hilfe und Beratung von der Zentrale, Erfahrungsaustausch, geringeres Finanzrisiko. Nachteil: Es müssen Gebühren ans Unternehmen gezahlt werden. Benötigtes

Startkapital: Von einigen 1000 € bis über 200.000 €. „Es gibt ca. 900 verschiedene Franchise-Systeme. Jeder 4. Partner ist eine Frau“, sagt Antje Kiewitt (37) vom Branchen dienst „forum franchise und systeme“. Mehr Infos: www.franchise-net.de, www.franchise-portal.de, www.dfv-franchise.de