



Wichtel-Agentur

Franchisesystem Wichtel-Agentur

Wichtel-Agentur
Inh. Daniela Beck
Gottlieb-Heinrich-Straße 9
42719 Solingen

Telefon: 0212 / 64 55 426
Telefax: 0212 / 64 55 427
E-Mail: zentrale@wichtelagentur.de

Bürozeiten:
montags – freitags
von 15.00 bis 18.00 Uhr

Das Konzept der Wichtel-Agentur

Die **Wichtel-Agentur** ist ein Franchisekonzept mit einem breit angelegten Angebot rund um Haus, Garten und Seniorenhilfe.

Wichtel-Agenturen bieten vornehmlich privaten Haushalten umfangreiche Hilfe aus einer Hand:

- ◆ Haushaltshilfe
- ◆ Reinigungsarbeiten
- ◆ Gartenpflege
- ◆ Haus- und Haustierbetreuung
- ◆ Seniorenbetreuung
- ◆ Kinderbetreuung
- ◆ Umzugshilfe und Kleinreparaturen
- ◆ Hilfe bei Büro- und Schreivarbeiten
- ◆ und vieles mehr kann dazu gehören.

Wichtel-Agenturen arbeiten sowohl kurzfristig auf Abruf als auch regelmäßig zu festen Zeiten bei ihren Kunden. Das Kerngeschäft bilden die Haushaltshilfen, die sehr gefragt sind.

Zwischen dem Kunden und der **Wichtel-Agentur** besteht keine vertragliche Bindung. Das nimmt den Interessenten von vornherein die Sorge, dass ein festes Auftragsverhältnis entsteht. Der Kunde kann so jederzeit ganz unkompliziert und ohne Risiko die Geschäftsbeziehung beenden. Dieses „no-risk“ Prinzip ist für potenzielle Kunden attraktiver als bindende Vertragsabschlüsse.

Für die Durchführung der Tätigkeiten (z. B. Haushaltshilfe) beschäftigen die **Wichtel-Agenturen** in der Regel Mitarbeiter/innen auf geringfügiger Basis.

Alle Dienstleistungen, die die **Wichtel-Agenturen** erbringen, werden auf Stundenbasis abgerechnet.

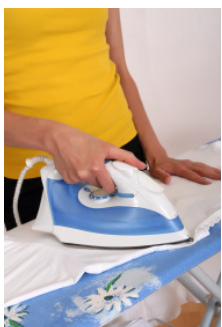
Sehr großen Wert wird in den **Wichtel-Agenturen** auf einen besonders guten Kundenservice und individuelle Problemlösungen für den Kunden gelegt. Bei den **Wichtel-Agenturen** steht der Kunde mit seinen Wünschen und Bedürfnissen wirklich im Mittelpunkt und wir sind stets bemüht, passende Lösungen für ihn zu finden.

Alle Mitarbeiter/innen der **Wichtel-Agenturen** sind ordnungsgemäß angemeldet und versichert. Der Kunde erhält nach Auftragsdurchführung von der Wichtel-Agentur eine Rechnung, die er ggf. steuerlich geltend machen kann (haushaltsnahe Dienstleistungen).

Motivierten Organisationstalenten bietet das Franchise-Konzept der **Wichtel-Agentur** die Möglichkeit, sich ein eigenes Unternehmen aufzubauen.

Profitieren Sie vom Know-how und der Erfahrung des Franchisegebers und steigen Sie in ein erprobtes Geschäftskonzept ein, ohne das Rad noch einmal neu erfinden zu müssen.

Eine **Wichtel-Agentur** können Sie bei freier Zeiteinteilung zunächst in Teilzeit leiten (Gründung als zweites Standbein), wobei das Ziel sein sollte, innerhalb von drei bis vier Jahren eine Vollexistenz zu schaffen.



Die Geschichte der Wichtel-Agentur



Mein Name ist Daniela Beck und ich wurde 1970 im kleinen Städtchen Haan im Rheinland geboren, wuchs aber in einer fünfköpfigen Familie in Solingen auf.

1991 schloss ich eine kaufmännische Ausbildung ab, arbeitete zunächst vier Jahre im Personalwesen und war ich in verschiedenen Unternehmen und unterschiedlichen Städten – wie Düsseldorf und München – tätig. Während dieser Zeit legte ich die Ausbildereignungsprüfung ab und bildete mich in Sachen Personalwesen sowie zu den Themen Marketing und Training ständig weiter.

1995 lernte ich meinen Mann kennen, der ein großes Weingut in der Südpfalz besitzt. Bald zog ich zu ihm und übernahm in seinem Betrieb die kaufmännische Leitung. Neben allen administrativen Arbeiten gehörte dort der Verkauf, die Planung und Durchführung von Veranstaltungen sowie das Marketing zu meinen Aufgaben. Außerdem baute ich eine gut gehende Weinstube auf. Im Jahr 2000 kam meine Tochter Lara Kristin zur Welt.

Im Jahr 2003 kehrte ich zusammen mit meiner Tochter nach Solingen zurück, wo ich zunächst zwei Jahre für eine Unternehmensberatung tätig war, die auf Personalbeschaffung, Verkäufer-schulungen und Testkäufe spezialisiert ist.

2005 gründete ich in Solingen die erste **Wichtel-Agentur**. Das breite Dienstleistungsangebot wurde von den Solinger Bürgern von Anfang an sehr gut angenommen und so wuchs die **Wichtel-Agentur** bald über die Stadtgrenzen hinaus immer weiter.

2007 begann ich, die **Wichtel-Agentur** zu einem Franchiseunternehmen um- und auszubauen. Bis heute ist dieses Konzept von stetigem Wachstum geprägt.

Die Unternehmens-Philosophie

Zur wesentlichen Aufgabe...

...habe ich es mir mit der Gründung der **Wichtel-Agentur** gemacht, ein Dienstleistungsunternehmen zu schaffen, das Menschen mit breitem Angebot und erstklassigem Service bei der Bewältigung alltäglicher Probleme zur Seite steht.

Die Idee...

...ist, dass die Mitarbeiter der **Wichtel-Agenturen** bemüht sein sollen, den Menschen Arbeiten rund um Haus und Garten abzunehmen. Schnell, zuverlässig, freundlich und unkompliziert. Wir wollen alles erledigen, wozu man keine bestimmte Qualifikation nachweisen muss. Da wir uns nicht auf einen bestimmten Tätigkeitskatalog festlegen, ist das Spektrum breit und stellt uns vor immer neue Herausforderungen. Für unsere Kunden liegt der Vorteil darin, dass sie sich mit allen Problemen an uns wenden können, egal ob eine Hecke geschnitten oder nur ein Sofa eine Etage tiefer getragen werden muss.

Die **Wichtel-Agentur** richtet ihre Dienste voll und ganz nach den Bedürfnissen der Kunden aus, stellt jedoch grundsätzlich nur Personal und weder Fahrzeuge noch Geräte zur Verfügung.

Unser Ziel...

...ist in erster Linie die Zufriedenheit unserer Kunden! Wir betrachten unsere Aufträge nicht als „Jobs“ sondern wir dienen mit unserer Leistung den Menschen und wir bemühen uns stets, unseren Kunden etwas Gutes zu tun. Der Kunde als Mensch und seine Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt unseres Wirkens. Nur das führt auch zum Erfolg!



Unsere Bemühung...

...ist es, immer achtsam und aufmerksam zu sein. Das bedeutet, dass wir bei allem, was wir tun, mit unserem ganzen ICH anwesend sind.

Unser oberstes Gebot...

...ist die Sorgfalt. Wir bringen Sorgfalt zum Ausdruck bei allem was wir tun:

- ◆ wie wir ans Telefon gehen bzw. mit den Kunden in Kontakt treten
- ◆ wie wir sprechen
- ◆ wie wir uns kleiden
- ◆ wie wir unsere Arbeit tun
- ◆ wie wir mit den Kunden umgehen
- ◆ wie wir unsere schriftlichen Dinge erledigen

Die Philosophie...

...ist, dass man seine Aufgabe – seinen Beruf – als Berufung verstehen muss. Wer primär auf Profit aus ist und eine bequeme und komfortable „Frühstücksdirektoren-Position“ sucht, ist fehl am Platze. Um eine erfolgreiche **Wichtel-Agentur** zu führen, sind Engagement und Herzblut sowie Aufrichtigkeit und Einsatzbereitschaft, aber auch unternehmerisches Denken und Handeln erforderlich.

Sind Sie der richtige Wichtel-Agentur Unternehmer-Typ?

Wenn Sie Franchisenehmer der Wichtel-Agentur werden möchten, dann sollten Sie über einige Kenntnisse und Eigenschaften verfügen. Testen Sie sich selbst anhand der nachfolgenden Fragen, indem sie diese ganz ehrlich für sich selbst beantworten.

- Sie verfügen über kaufmännische Grundkenntnisse.
- Sie haben einen Führerschein und ein Auto.
- Sie haben Freude am Umgang mit Menschen.
- Sie sind zuverlässig, verantwortungsbewusst und kreativ.
- Sie beherrschen die deutsche Sprache in Wort und Schrift.
- Sie können ein Team von Mitarbeitern führen und begeistern.
- Sie besitzen die Fähigkeit, sich persönliche Ziele zu setzen und Verantwortung für Ihren Erfolg zu übernehmen.
- Sie sind bereit, Standards und Konzepte in die Realität umzusetzen und Entscheidungen, die vom Unternehmen getroffen werden, mitzutragen
- Sie sind bereit und in der Lage, täglich mind. drei Stunden Arbeitszeit in Ihre Wichtel-Agentur zu investieren.
- Sie sind bereit, sich selbst ständig weiterzuentwickeln, weiterzubilden und zu lernen.
- Ihre Familie steht hinter Ihnen und unterstützt Ihr Vorhaben, ein Unternehmen zu gründen.
- Sie sind sich darüber bewusst, dass der Aufbau eines Unternehmens u. U. zwei bis drei Jahre dauern kann, in denen man viel Zeit und Geld investieren muss, ohne viel Gewinn zu erwirtschaften.
- Sie lassen sich von Misserfolgen nicht entmutigen und können sich selbst immer wieder motivieren.
- Sie sind entscheidungsfreudig und halten an Ihren Zielen fest, ohne sich Meinungen Ihrer Mitmenschen verunsichern zu lassen.



Ihre Aufgaben als selbstständige/r Agenturleiter/in

Als Franchisenehmer der **Wichtel-Agentur** leiten Sie Ihre eigene Agentur an Ihrem Wohnort bzw. in Ihrem Vertragsgebiet. Zu Ihren wichtigsten Aufgaben gehören:

- ◆ Personalsuche
- ◆ Werbung
- ◆ Einteilung der Mitarbeiter
- ◆ Kundenbetreuung
- ◆ Rechnungsstellung an den Kunden
- ◆ Lohnabrechnung der Mitarbeiter
- ◆ Buchführung

Betreuung und Unterstützung durch den Franchisegeber

Der Franchisegeber übergibt Ihnen nach Vertragsabschluss und nach Zahlung der Lizenzgebühr ein Franchisehandbuch, in dem Ihnen alle wichtigen Informationen zum Aufbau und zur Leitung einer **Wichtel-Agentur** gegeben werden.

Neben diesem Franchisehandbuch erhalten Sie viele hilfreiche Unterlagen (vom Personalbogen bis hin zu Vorlagen für Werbeanzeigen).

Sie werden vom Franchisegeber persönlich betreut, das heißt, Sie können sich mit allen Fragen und Problemen an die Systemzentrale der **Wichtel-Agentur** wenden und werden von dort aus auch immer mit neuen Informationen und Ideen versorgt.

Diese Serviceleistungen bieten wir unseren Franchisenehmern:

- ◆ Wir stehen Ihnen innerhalb der Bürozeiten für Fragen zur Verfügung. Sie können Ihre Fragen und Anliegen telefonisch oder per Email an uns richten und erhalten in der Regel innerhalb von 24 Stunden eine Antwort.
- ◆ Wir stellen Ihnen immer wieder in Form von Rundbriefen Informationen, Hinweise, Anregungen und Tipps zur Verfügung.
- ◆ Über das Internet haben Sie ständigen Zugriff auf viele Dokumente und Informationen, die wir Ihnen für die Führung Ihrer Wichtel-Agentur zur Verfügung stellen.
- ◆ Wir führen regelmäßige Telefonkonferenzen mit unseren Franchisenehmern durch. Diese dienen dem gemeinsamen Erfahrungsaustausch.



- ◆ Wir haben mit einer namhaften Versicherung einen Rahmentarifvertrag für eine Betriebshaftpflichtversicherung ausgehandelt. So ist es uns möglich, den Franchisenehmern eine sehr günstige Versicherung zu empfehlen.
- ◆ Wir entwickeln unsere Werbemittel und die Homepage kontinuierlich weiter. Derzeit stehen neben verschiedenen Formularen, Präsentationsmappen, Kfz-Werbeschilder, Gutscheinen und Kundenbegrüßungskarten zwei unterschiedliche Werbeflyer zur Verfügung.
- ◆ Wir bieten unseren Franchisenehmern eine eigene Internet-Domain, eine entsprechende E-Mail-Adresse sowie eine eigene Startseite auf der Homepage des Franchisesystems.

Der Einstieg in eine erfolgversprechende Zukunft

Das Franchisesystem **Wichtel-Agentur** bietet Ihnen – selbst ohne Vorkenntnisse – einen leichten Einstieg in die Selbstständigkeit und eine hervorragende Basis für die eigene Unternehmensentwicklung.

◆ Geringe Einstiegskosten

◆ Nebenberuflicher Aufbau möglich

Der Aufbau und die Leitung einer **Wichtel-Agentur** ist sowohl in Teilzeit als auch in Vollzeit möglich.

◆ Familienfreundlich

Keine externen Geschäftsräume nötig. Leiten Sie Ihre **Wichtel-Agentur** ganz bequem von zuhause aus. So können Sie Familie und Beruf wunderbar miteinander in Einklang bringen.

◆ Persönliche Betreuung

durch den Franchisegeber.



Ihre Investition

Die Gründung eines Unternehmens ist immer mit Investitionen verbunden. Entscheiden Sie sich für ein Franchisesystem, dann minimieren Sie die Risiken, denn Sie können an einem bewährten Konzept partizipieren.

Die Gebühren sind – insbesondere auch im Vergleich zu anderen Franchisesystemen – sehr moderat.

Einstiegsgebühr:	950,- €*
Gebühr für Werbemittelpaket	500,- €*
Lfd. monatl. Franchisegebühren:	95,- €*
zzgl. 2 % vom Nettoumsatz*	

Des Weiteren entstehen Kosten z. B. für die für die Gewerbeanmeldung und die Eintragung bei der Handwerkskammer.

Investitionen für die Beschaffung von Arbeitsmitteln (wie z. B. Stempel, Software etc.) sowie für erste Anzeigen zur Personalsuche und für die Werbung sollten eingeplant werden; es sollte daher ein Startkapital von **mindestens 3.000 Euro** zur Verfügung stehen.

* zuzüglich MwSt.

Bewerben und erfolgreich durchstarten

Wenn Sie sich dafür interessieren, Franchisenehmer der **Wichtel-Agentur** zu werden, dann benötigen wir zunächst Ihre Bewerbung. Bitte benutzen Sie dazu den Bewerbungsbogen und fügen Sie ein aktuelles Foto sowie Ihren Lebenslauf bei. Sie können uns Ihre Bewerbung per Fax (0212 / 64 55 427), per E-Mail oder per Post zukommen lassen.

Nachdem wir Ihre Bewerbung erhalten und die Voraussetzungen geprüft haben, setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung. Sollten Sie für uns als Franchisenehmer in Frage kommen, führen wir ein ausführliches Telefongespräch mit Ihnen, in dem wir Ihnen gerne erste Fragen rund um unser Franchisesystem beantworten.

Bei weiterem Interesse senden wir Ihnen dann weitere schriftliche Informationen und den Franchisevertrag zur Ansicht zu und besprechen diesen mit Ihnen. Sollten Sie sich dann für die Gründung einer Wichtel-Agentur entscheiden, erfolgt im nächsten Schritt ein persönliches Kennenlernen.



Wir legen dann mit Ihnen gemeinsam Ihr Vertragsgebiet fest, erstellen den Vertrag zur Unterschrift und senden Ihnen diesen zusammen mit der Rechnung über die Einstiegsgebühr und das erste Werbepaket zu.

Nach Ablauf der gesetzlichen Widerspruchsfrist (14 Tage nach Vertragsunterschrift) und nachdem die Einstiegsgebühr von Ihnen überwiesen worden ist, erhalten Sie von uns das Franchisehandbuch sowie Ihre ersten Werbemittel und können starten.

Sie werden dann als Franchisenehmer selbstverständlich auch auf unserer [Homepage](#) gelistet und in den Verteiler für unsere Rundemails aufgenommen.

Das sagen erfolgreiche Franchisenehmer/innen

„Franchisenehmer der Wichtel-Agentur zu werden war eine der besten Entscheidungen, die ich treffen konnte. Mit meinen derzeit knapp 50 Mitarbeitern ist sie eine sichere Existenz mit monatlich gleichbleibenden Einnahmen. Das genau braucht jeder, der selbstständig sein möchte.“

Daniela Palmieri, Wichtel-Agentur Wuppertal

„Die Wichtel-Agentur bedeutet mir über den Geschäftsgedanken hinaus sehr viel, sie ist ein persönliches Anliegen geworden. Wir haben in den drei Jahren hier in Essen eine tolle Entwicklung erlebt, was zum einen auf den hohen persönlichen Einsatz unserer Mitarbeiter zurückzuführen ist, zum anderen auf das schlüssige Konzept, welches wir konsequent umsetzen. Das positive Feedback unserer Kunden, die diesen Service wirklich zu schätzen wissen, ist immer wieder ein schöner Antrieb, täglich sein Bestes zu geben. Zu Recht haben die Wichtel-Agenturen ein sehr gutes Image; durch das Netzwerk der Agenturen können wir uns immer weiterentwickeln und unsere Erfahrungen weitergeben.“

Sandra Tiemann, Wichtel-Agentur Essen



„Die Wichtel-Agentur bedeutet für uns die Basis für eine neue Existenz. Die Arbeit macht uns sehr viel Freude (...). Das Handbuch ist gut durchdacht und das Preis-Leistungs-Verhältnis ist im Gegensatz zu anderen Franchisegebern, die im gleichen Segment arbeiten, sehr gut.“

**Guðrun Hennig-Kaap u. Ingo Jantzen,
Wichtel-Agentur Hamburg**

„Die Wichtel-Agentur bedeutet für mich: Selbständigkeit in einem Bereich, der den Kunden den Service bietet, den sie brauchen, Schaffung von Arbeitsplätzen, Selbständigkeit mit einer sehr netten Franchisegeberin und mit einem Franchise-System das fair ist und zukunftsorientiertes Handeln, da die demografische Entwicklung fortschreitet und die Menschen immer älter werden.“

Susanne Cofalka, Wichtel-Agentur Hamm