



**Stefan Neumann:** *Seit 2007 gibt es bereits die „Wichtel-Agentur“ als Franchise-System. Was sind Ihrer Meinung nach die Vorzüge Ihres Franchise-Systems?*

**Daniela Beck:** Zum einen ist die Investition relativ gering, zum anderen kann man eine Wichtel-Agentur sehr gut von einem Homeoffice aus leiten. Man kann also von zuhause aus arbeiten (was sehr familienfreundlich ist) und muss nicht viel Geld für die Anmietung eines Büros ausgeben.

Eine weitere Besonderheit ist sicher, dass man eine Wichtel-Agentur sehr gut zunächst im Nebenerwerb, d. h. als zweites Standbein neben einer Halbtagsbeschäftigung aufbauen kann.

**Stefan Neumann:** *Warum glauben Sie, ist das Franchise-Konzept der „Wichtel-Agentur“ gerade für Existenzgründer geeignet?*

**Daniela Beck:** Für die Leitung einer Wichtel-Agentur braucht man kein komplexes Spezialwissen. Engagement, Entscheidungsfreude und ein gewisses Maß an Risikobereitschaft sollte jeder Existenzgründer mitbringen, ebenso wie gesunden Menschenverstand, Kooperationsfähigkeit und unternehmerisches Denken. Wenn man diese Eigenschaften hat, dann kann man problemlos eine Wichtel-Agentur leiten, denn alles, was an Fachwissen notwendig ist, erfahren die Franchisenehmer von uns.

**Stefan Neumann:** *Der Dienstleistungssektor gerade für ältere Menschen als Endkunden nimmt ja bekanntlich zu. Fürchten Sie nicht, hier auf große Konkurrenz zu stoßen?*

**Daniela Beck:** Dass es viel Konkurrenz gibt ist richtig, fürchten tun wir uns davor allerdings nicht. Das liegt überwiegend daran, dass wir keinerlei Absatzprobleme haben, vor allem aber daran, dass wir von unserem Konzept vollkommen überzeugt sind. Wir sind gut und das spricht sich rum. Unser Konzept ist über Jahre gewachsen, hat sich immer weiterentwickelt und bewährt.

**Stefan Neumann:** *Wie sieht eigentlich der normale Arbeitsalltag in einer „Wichtel-Agentur“ aus?*

**Daniela Beck:** Die Aufgaben einer Agenturleiterin bestehen vorwiegend in der Suche, Auswahl und Betreuung von Personal, Gesprächen mit Kunden, Buchhaltung, Fakturierung, Lohnabrechnung und alltäglichen administrativen Arbeiten.

Sehr gut ist, dass man als Leiterin einer Wichtel-Agentur seine Zeit frei einteilen kann und nicht – wie z. B. bei einem Einzelhandelsgeschäft – zu bestimmten Zeiten an einem bestimmten Ort sein muss. Mit der heutigen Technik ist man ja frei beweglich und jederzeit erreichbar, da reicht eine einfache Rufumleitung auf das Handy. So kann man auch mal die Kinder zum Sport fahren, mit dem Hund spazieren oder einkaufen gehen.

**Stefan Neumann:** *Welche Form der Unterstützung erhalten Ihre neune Franchise-Partner insbesondere bei Ihrem Start mit der „Wichtel-Agentur“?*

**Daniela Beck:** Zunächst erhalten unsere Franchisenehmer unser Systemhandbuch. Darin sind alle Abläufe und Informationen sehr ausführlich festgehalten, die man für die Leitung einer Wichtel-Agentur benötigt. Hinzu kommt natürlich eine persönliche Betreuung durch die Systemzentrale.

**Stefan Neumann:** *Was macht Sie als Franchise-Geber bei ihrer Arbeit mit Ihren Franchise-Partnern besonders glücklich?*

**Daniela Beck:** Zu sehen, wie meine Franchisenehmer Erfolg haben und sich daran freuen. Meine Franchisenehmerinnen, die schon länger dabei sind, bezeichnen ihre Wichtel-Agentur inzwischen als ihr Kind, ohne dass sie nicht mehr leben wollen. Das ist doch eine tolle Sache und spricht für sich, oder?

Die Leitung einer Wichtel-Agentur macht viel Spaß und gibt einem viel Erfüllung. Das erfahre ich tagtäglich in meiner Arbeit und das erleben auch die Franchisenehmer....

**Stefan Neumann:** *Inwiefern werden Ihre Franchise-Partner auch während der Vertragslaufzeit unterstützt??*

**Daniela Beck:** Zunächst – und darauf sind wir besonders stolz – werden unsere Franchisenehmer im ersten halben Jahr durch eine externe Partnerin unseres Systems ein halbes Jahr gecoacht. Diese Dame ist Unternehmensberaterin und Business-Coach und nimmt unsere neuen Franchisenehmer „an die Hand“, d. h. sie begleitet und unterstützt sechs Monate lang mit telefonischen Coachinggesprächen. Dieser Service ist in der Einstiegsgebühr enthalten.

Zum anderen bieten wir unseren Franchisenehmern regelmäßige Telefonkonferenzen und persönliche Treffen, die dem Erfahrungsaustausch dienen.

Regelmäßige Rundschreiben seitens der Systemzentrale runden das Angebot ab.

**Stefan Neumann:** *Wie hoch sollte das Eigenkapital eines Franchise-Nehmers sein, der bei der „Wichtel-Agentur“ eine Lizenz erwirbt und welche persönlichen Eigenschaften sollte ein Bewerber mitbringen?*

**Daniela Beck:** Ein Franchisenehmer muss 4.000 Euro für Einstiegsgebühr und erste Werbemittel zahlen. Dann kommen Kosten für Gewerbeanmeldung und Eintragung in die Handwerkskammer, erste Werbekosten, Anschaffung von Büromaterial und Software etc. dazu. Weiter müssen die ersten laufenden Franchisegebühren mitgerechnet werden, da ja nicht gleich entsprechender Umsatz erzielt wird. Sie empfehlen daher, etwa 6.000 bis 7.000 Euro für einen „sorglosen“ Start einzuplanen.

Persönliche Eigenschaften, die ein Franchisenehmer mitbringen sollte, sind vor allem Engagement und Herzblut für die Sache, Kooperationsfähigkeit und die Freude am Umgang mit Menschen. Um mit einer Wichtel-Agentur erfolgreich sein zu können, ist ein großes Maß an service- und kundenorientiertem Denken nötig, man muss persönlichen Einsatz bringen und gut organisieren können.

Belastbarkeit und ein gewisses Maß an Risikobereitschaft gehören ebenso dazu wie unternehmerisches, d. h. erfolgsorientiertes Denken.

Aber das hört sich jetzt alles viel komplizierter an als es eigentlich ist. Kurz gesprochen: Wer mit Freude und Begeisterung bei der Sache ist, über ein bisschen kaufmännisches Wissen verfügt und bereit ist sich einzusetzen, der ist bei uns genau richtig.

**Stefan Neumann:** *Was wünschen Sie sich sonst noch von Ihren Franchisenehmern?*

**Daniela Beck:** Bei uns geht noch alles sehr persönlich zu, was ich sehr angenehm finde. Unsere Franchisenehmer sollten daher bereit sein, sich auch innerhalb des Systems einzubringen, d. h. an den Telefonkonferenzen und Treffen teilnehmen, Kontakt zur Systemzentrale und auch zu anderen Franchisenehmern pflegen etc..

Hinzu kommt, dass wir unser System ständig weiterentwickeln. Das bedeutet im Umkehrschluss für die Franchisenehmer, dass sie bereit sein müssen neue Dinge und Vorgaben, die die Systemzentrale vorgibt, auch umzusetzen.

**Stefan Neumann:** *Wie sieht Ihre Vision mit der Wichtel-Agentur aus?*

**Daniela Beck:** Mein Traum und mein Ziel ist es, dass irgendwann jeder, der in einer größeren Stadt wohnt, weiß: Wenn ich Hilfe rund um Haus, Garten oder Seniorenbetreuung brauche, dann rufe ich die Wichtel-Agentur an.

Ich wünsche mir in jeder größeren Stadt oder in deren Umfeld Wichtel-Agenturen, die von engagierten und glücklichen Franchisenehmern geführt werden.

Ich wünsche mir, dass mein Verhältnis zu meinen Franchisenehmern auch weiterhin so gut und so persönlich bleibt und wir gemeinsam voller Stolz an unseren Wichtel-Agenturen arbeiten.