

Franchise-Konzept der Wichtel-Agentur ermöglicht die familienfreundliche Selbstständigkeit von Zuhause aus

Solingen – Familie und Arbeit unter einen Hut bringen. Diese Idealvorstellung bleibt für viele Eltern nach wie vor unerreichbar. Die Politik hat zwar bereits reagiert und schafft nicht nur immer mehr Ganztagschulangebote, sondern will jedem Kind in Deutschland obendrein schon bald einen kostenfreien Kindergartenplatz anbieten. Dennoch sehen die Realitäten für viele Eltern derzeit noch anders aus. Wer Familienleben und selbstständige Berufstätigkeit künftig intelligent miteinander kombinieren möchte, findet im Franchise-Konzept der Wichtel-Agentur (www.wichtelagentur.de) einen Ausweg aus dem gegenwärtigen Dilemma.

Die 2005 von Daniela Beck in Solingen gegründete und mittlerweile bundesweit tätige Agentur hat sich auf die Erbringung von Haushaltsdienstleistungen spezialisiert. Hierzu zählen neben alltäglich anfallenden Haushalts- sowie Reinigungsarbeiten unter anderem auch die Gartenpflege, die Senioren- und Kinderbetreuung, die Vermittlung von Babysittern, die Haus- und Tierbetreuung bei Abwesenheit der Besitzer sowie die Renovierungs- und Umzugshilfe.

Um diese breite Dienstleistungspalette möglichst vielen Kunden in Deutschland anbieten zu können, hat die Wichtel-Agentur in 2007 ein attraktives Franchise-Konzept aufgelegt. "Mit diesem sprechen wir nicht nur Eltern an, die einen Weg suchen, Familie und Selbstständigkeit unter einen Hut zu bringen, sondern auch alle, die sich ein zweites Standbein aufbauen oder schon immer aus dem eigenen Home-Office heraus arbeiten wollten", erklärt Daniela Beck, Geschäftsführerin der Wichtel-Agentur.

Im Gegensatz zu anderen Franchise-Konzepten verzichtet die Wichtel-Agentur auf Mindestvertragslaufzeiten. Und auch die sehr geringen Gebühren machen es für interessierte Franchise-Nehmer besonders attraktiv. "Außerdem stehen wir all unseren Partnern mit einer umfassenden persönlichen Betreuung jederzeit mit Rat und Tat zur Seite", benennt Daniela Beck weitere Vorteile. Zu diesen zählen auch ein ausführliches Handbuch sowie eine eigene Website für die Franchise-Nehmer. Obendrein werden die Gebiete, in denen die künftigen Partner unter der Marke Wichtel-Agentur im Einsatz sind, einmalig vergeben. "Dieser Gebietsschutz garantiert unseren Franchise-Nehmern optimale Umsätze und verhindert vor allem, dass sie in Konkurrenz zueinander treten", erläutert Beck.