

Im Gespräch mit Christine Heller

Langjährige hairfree Partnerin Christine Heller betreibt drei hairfree Institute. In ihren Standorten in Rosenheim, Salzburg und Traunstein beschäftigt sie 11 Mitarbeiter. Seit 2009 ist sie Geschäftsführerin der hairfree Academy in Darmstadt.

Was waren Ihre Hauptmotive für eine Selbstständigkeit?

Ich bin eine sehr engagierte und leidenschaftliche Person. Wenn ich etwas tue, dann immer zu einhundert Prozent. Als ich von hairfree erfuhr, war ich bereits seit 12 Jahren selbstständig. Ich fand es immer gut, selbst und direkt von meinem Engagement zu profitieren.

Warum haben Sie sich für die Selbstständigkeit mit Franchise entschieden?

hairfree wurde meinem Mann und mir durch einen Geschäftspartner empfohlen, der selbst gute Erfahrungen mit dem Franchise-System gemacht hatte. Ich war schnell von der Idee überzeugt, durch das Know-how eines erprobten Unternehmensmodells profitieren zu können.

In Deutschland sind ca. 900 Franchise-Systeme aktiv. Warum haben Sie sich gerade dem Franchise-System von hairfree angeschlossen?

Wir haben kurz nach unserer ersten Begegnung mit hairfree einen der Geschäftsführer persönlich kennen gelernt. Er war es letztlich, der uns die Vorzüge von Franchising mit hairfree aufgezeigt hat. Er sprach von einem enormen Potential einer hairfree Franchise und wir haben ihm damals geglaubt. Heute kann ich sagen, dass wir noch deutlich mehr erreicht haben, als man uns versprochen hatte.

Wie standen Ihre Freunde und Familie zu Ihrem Plan der Selbstständigkeit mit hairfree?

Unsere Freunde sahen uns mit großen Augen an, als wir ihnen eröffneten, dass wir die Branche wechseln werden. Von der Gastronomie zur dauerhaften Haarentfernung? Das konnte damals niemand verstehen. Heute sind viele derselben Freunde sehr glücklich mit ihrer glatten, haarlosen Haut.

Wie lange arbeiten Sie heute durchschnittlich pro Woche?

Pro Woche investiere ich circa 40 Stunden in die Organisation und Führung meiner Institute.

Wenn Sie Ihr heutiges Einkommen sehen, lohnen sich da die Investitionen und Ihre Arbeitszeiten?

Die Erfolgsmöglichkeiten mit meinen Franchisen haben alle meine Erwartungen übertroffen. Ich bin sehr zufrieden, in wie kurzer Zeit sich die Anfangsinvestitionen amortisiert hatten und unsere Standorte schwarze Zahlen geschrieben haben.

Was sind für Sie die wesentlichsten Vorteile der Partnerschaft mit hairfree?

Der größte Vorteil beim Franchising besteht darin, sich einer erfolgreichen Marke und einem etablierten Geschäftsmodell anschließen zu können. Man hat die Chance, von der bereits jahrelang betriebenen Aufbauarbeit anderer kurzfristig zu profitieren. Vom Unternehmens-Know-How über Handlungsleitfäden bis hin zum Corporate Design bekommt man bei hairfree alles direkt in die Hand. Dank unseres Ausbildungssystems und der Partnerbetreuung startet man praktisch ohne unternehmerisches Risiko. Welcher Neu-Selbstständige hat im Alleingang schon diesen Vorteil?

Von welchen hairfree Systemleistungen profitieren Sie als Partner am meisten?

Persönlich profitiere ich am meisten von dem umfangreichen Weiterbildungsangebot. Die hairfree Academy gibt mir die Möglichkeit, mich in ganz unterschiedlichen Unternehmensbereichen fortzubilden und meine Fähigkeiten weiter zu trainieren. Der regelmäßige Austausch mit anderen Partnern ist ebenfalls sehr wichtig für mich.

Wie bewerten Sie, dass Sie bei hairfree entgegen vielen anderen Systeme keine umsatzbezogene Franchise-Gebühr entrichten müssen?

Kurz gesagt finde ich es einfach wunderbar, dass meine Partnerschaft nicht vom Erfolg meiner Institute abhängig ist. Für mich als Unternehmerin ist gesteigerter Umsatz mitunter auch mit einer Erhöhung der Betriebskosten verbunden. hairfree erhebt aber nicht nur keine anteiligen Gebühren für gut laufende Geschäfte. Auch schwächere Partner werden nicht sanktioniert. Im Gegenteil steht mir bei Bedarf ein persönlicher Partnerbetreuer zur Seite, der mit mir gezielte Lösungsansätze entwickelt.

hairfree erhebt keine laufende Werbegebühr. Von welchen Marketingleistungen profitieren Sie dennoch?

Das zentrale Marketing bietet allen hairfree Partnern eine sehr große Marketingleistung. Neben den zur Verfügung stehenden Werbemitteln erzielt die Unternehmens-PR ein sehr großes und positives Medienecho. Wir sammeln Presse-Auszeichnungen, Empfehlungen verschiedener Beautyexperten und erscheinen im TV und Internet mit tollen Unternehmensportraits.

Auf welche persönlichen Eigenschaften führen Sie Ihren Erfolg mit hairfree zurück?

Ich bin leicht zu begeistern und sehr lernwillig. Das hat mir schon während des Studiums immer geholfen. Heute besitze ich neben der zum Erfolg nötigen Disziplin auch noch ein viel ausgeprägteres Verantwortungsgefühl. Ich fühle mich mit hairfree sehr selbstbewusst und bin mir meiner Sache sehr sicher.

Welche Tipps würden Sie einem Gründer mit auf den Weg in eine Franchise-Partnerschaft geben?

Eine berufliche Entscheidung ist eine persönliche Angelegenheit, das Umfeld muss in jedem Fall stimmen. Nach der Auswertung aller Beurteilungen und Zahlen eines Angebots steht die Frage, was ich für mich ganz persönlich erreichen möchte, was mein Bauch mir rät.

Mitunter liest man, dass Franchise-Partner keine hundertprozentigen Unternehmer seien. Würden Sie das gelten lassen?

Es gut, sich als Unternehmer Rat bei einem erfahrenen Mentor oder einem Franchisegeber holen zu können. Von einem systematisierten Unternehmensmodell zu profitieren, schmälert meinen persönlichen Erfolg nicht im Geringsten.

hairfree wird in der Fachpresse regelmäßig als ein beispielhaftes System erwähnt. Worauf führen Sie das zurück?

Ich bin Mitarbeiterin in meinen eigenen Instituten und behandle dort selbstverständlich auch Kunden. Dabei erlebe ich jeden Tag wie überdurchschnittlich zufrieden unsere Kundinnen sind. Das liegt zum einen an der erfolgreichen Enthaarungstechnologie, die uns hairfree zur Verfügung stellt. Zum Anderen profitieren wir sehr stark durch die Schulungen unserer Mitarbeiter, die dadurch mit Sensibilität, Verkaufsgeschick und sehr gutem Know-how auf die individuellen Bedürfnisse jedes Einzelnen eingehen können.