

# Im Gespräch mit Rodger Bothmann

Der gelernte Industriekaufmann Rodger Bothmann wechselte 2010 aus dem Unternehmensmarketing von BMW zu hairfree. Als Franchise-Partner betreibt der 41-Jährige vier hairfree Institute in Dachau, Freising, München-West und Schwabing.

## ***Was waren Ihre Hauptmotive für eine Selbstständigkeit?***

Nach meinen Vertriebserfahrungen bei BMW anderen beim Aufbau und der betriebswirtschaftlichen Führung Ihres Handelsunternehmens zu unterstützen, war es mein Wunsch, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, es zu gestalten und zum Erfolg zu führen.

## ***Warum haben Sie sich für die Selbstständigkeit mit Franchise entschieden?***

Ich habe hairfree vom ersten Moment an als sehr gut und konsequent organisiertes Unternehmen kennengelernt. Die Dynamik und Effizienz, mit denen bei hairfree gearbeitet wird, haben mich begeistert und inspiriert.

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

hairfree ist ein erfolgreiches und marktnahes Unternehmen mit einer qualifizierten Führung - das hat Vorbildcharakter. Die Systemleistungen und die starke Struktur des Franchise-Netzes haben mich überzeugt, dass hairfree für mich die richtige Wahl ist.

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

Meine Familie war aufgeschlossen und durchweg positiv überrascht, als ich ihnen meine Idee zur Selbstständigkeit mit hairfree präsentierte.

## ***Ist der Weg in die Selbstständigkeit wirklich so arbeitsintensiv wie viele behaupten?***

Ich bin der Meinung, dass Erfolg immer von der Leistung abhängig ist. Wer viel will, muss dafür auch einiges tun. Mein Start bei hairfree war intensiv, da ich mich zum Einen in eine für mich neue Branche begeben habe. Zum Zweiten bin ich auch gleich mit mehreren Instituten zeitgleich gestartet.

***Wie lange arbeiten Sie heute durchschnittlich pro Woche?***

Für die Leitung meiner vier Institute investiere ich zwischen 70 und 80 Stunden in der Woche. Das klingt nach Arbeit, ist aber beim Aufbau eines Unternehmens eine sich ergebende Herausforderung.

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

Ich befinde mich augenblicklich in der Gründungsphase meines Unternehmens und freue mich über die ersten Früchte meines Engagements. Langfristig werde ich mein Arbeitsvolumen reduzieren können, davon bin ich überzeugt.

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

Während der Gründungsphase profitiere ich besonders durch Ausbildung und Training für mich und meine Mitarbeiter. Die sehr gute Partnerbetreuung unterstützt mich dabei in meinem Alltag, die klaren Strukturen und Werkzeuge des hairfree-Systems sind dafür besonders hilfreich und arbeitserleichternd. Das gute Marketing und die Unternehmenskommunikation haben mir geholfen, mich sehr schnell zu etablieren. Persönliche Coachings und Ratschläge durch die Geschäftsführer selbst vermitteln mir große Verlässlichkeit.

***Von welchen hairfree Systemleistungen profitieren Sie als Partner am meisten?***

Als Partner profitiert man bei hairfree von allen Angeboten des Systems. Ich persönlich bin ein Fan der Kommunikationsmaßnahmen. Sowohl die Produktwerbung als auch die Weiterbildungen und Schulungen ermöglichen mir als Partner auf einer soliden Basis zu wirtschaften.

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

Ich begrüße sehr, dass hairfree seine Franchise-Gebühr nicht umsatzbezogen erhebt. Wie in jedem Unternehmen gibt es natürlich auch bei hairfree eine Reihe umsatzbezogene Kosten, wie beispielsweise die für Verbrauchsmaterialien.

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

Vor meiner Partnerschaft mit hairfree habe ich sehr lange im Unternehmensmarketing gearbeitet und bin der Meinung, dass die mir bei hairfree gebotenen Marketingmaßnahmen eine sehr hohe Praxisnähe haben. Die Verkaufsleitfäden und die überregionalen Kommunikationsleistungen sind sehr wichtige und nützliche Erfolgsmodule.

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

Es ist mir wichtig, ein Ziel vor Augen zu haben. Ich bin sehr ergebnisorientiert und deshalb auch bereit, mit vollem Einsatz an einem Projekt zu arbeiten. hairfree macht es mir leicht, mich mit meiner Arbeit und meinem Produkt zu identifizieren.

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

Die Gründung eines Unternehmens und dessen späterer Erfolg haben - wie beim Bau eines Hauses - viel mit dem Fundament, dem Grundstein zu tun. Der Entschluss zur Selbstständigkeit braucht neben klaren Zielsetzungen und einem hohen Maß an Einsatzbereitschaft vor allem Know-how. In Personalpolitik, der Branche und vielen weiteren Unternehmensbereichen.

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

Ich fühle mich als vollwertiger Unternehmer. Sicherlich gibt es Menschen, die sich sicherheitssuchend in den Schutz eines Franchise-Systems begeben. Auch das ist legitim. Jedoch ist am Ende der der Erfolgreiche, der etwas wagt, der mitdenkt und selbst unternehmerisch handelt.

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

hairfree hat in den vergangenen Jahren eine sehr positive Unternehmensentwicklung und eine entsprechend gute Bilanz hingelegt. Das motiviert und spornt alle Partner an. Zusammen sind wir eine Gruppe engagierter und starker Persönlichkeiten, die von der sehr guten Kommunikation und Pressearbeit