

Presseinformation

## Frauen, die sich trauen: Erfolgreiche Frauen im Franchise

**Hamburg, 31. Mai 2022** – Schaut man sich die Arbeitsmärkte in Deutschland und Österreich an, so stellt man fest, dass es im Vergleich zu Männern nicht nur viel weniger Frauen in Führungspositionen gibt, sondern auch selbstständige Frauen unterrepräsentiert sind. Die Selbstständigkeit scheint für viele Frauen ein rotes Tuch zu sein und das, obwohl die Frau von heute so gut ausgebildet ist wie nie zuvor, modern und selbstbewusst. Laut einer Erhebung des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend waren im Jahr 2020 nur 6,1% aller erwerbstätigen Frauen selbstständig, bei den Männern waren es mit 10,5% fast doppelt so viele. Ein ähnliches Verhältnis stellt sich auch beim Nachbarn Österreich dar: Laut Statistik Austria gab es 2021 lt. Mikrozensus 451.700 selbständig Erwerbstätige, davon 292.100 Männer und 159.600 Frauen. Dabei muss eine Selbstständigkeit nicht zwangsläufig von der Pike her aufgebaut werden. Die Selbstständigkeit mit einem Franchisesystem ist eine gute Alternative, denn beim Franchising wird dem Franchisenehmer vom Franchisegeber ein bereits etabliertes Geschäftsmodell sowie weitere Services und Know-How gegen eine Franchisegebühr zur Verfügung gestellt. 4 Franchisenehmerinnen zeigen im Folgenden wie sie erfolgreich ein Unternehmen führen und dabei die Vorteile von Franchise nutzen.

### Mit Franchise Unternehmerin sein, aber nicht allein

Tanja Lübbers ist eine Franchisenehmerin bei VIOLAS' Gewürze und Delikatessen in Lübeck und bereut diesen Schritt nicht: „Nach vielen Jahren in einem Großkonzern war es Zeit für Veränderung, um nicht nur mit größerer Eigenverantwortung zu arbeiten, sondern auch um meine eigenen Vorstellungen umzusetzen. Franchising war für mich ein geeignetes Modell für die Selbstständigkeit, da das Know-how des Franchisegebers eine sinnvolle Unterstützung ist und man nicht bei Null anfängt.“ Auch Stephanie Guder ist eine überzeugte Franchisenehmerin. Sie führt ein Küche&Co Studio in Erkelenz und schwärmt: „Ich habe mich gleich bei dem Franchisesystem Küche&Co wohl gefühlt, hier passte einfach alles im Hinblick auf meine Wünsche und Vorstellungen. Denn ich wollte mein eigenes Ding. Durch die Selbstständigkeit meines Mannes wusste ich aber wie aufwendig das ist, deshalb sollte es Franchise sein. Auch vor dem Hintergrund, dass wir eine Familie sind und zwei Kinder haben. Ich bleibe als Franchisenehmerin meine eigene Chefin, genieße aber die Unterstützung durch die Systemzentrale zum Beispiel im Marketing, bei allem rund um den Verkauf und bei den Preisverhandlungen mit den Herstellern.“

Zu wissen für wen man arbeitet und eine bessere Zeiteinteilung für ihre Kinder haben, das wollte Jasmin Ebner, Mutter von drei Kindern, die ein Küche&Co Studio in Ober Grafendorf in Österreich führt: „Im Angestelltenverhältnis mussten meine Kinder sehr viel zurückstecken, da man nie wirklich frei bekam. Durch die Selbstständigkeit als Franchisenehmerin habe ich den klaren Vorteil, dass ich mir die Zeit quasi selbst einteilen kann. Mit Küche&Co als starken Partner im Hintergrund bekomme ich Unterstützung und bin selbstständig, aber nicht allein. Nun habe ich auch Zeit für die Fußballmatches meines Sohnes, Kindergartenveranstaltungen der Kleinen und Shoppingtage mit der 17-Jährigen.“ Andrea Schmidt leitet als Franchisenehmerin eines der Fachgeschäfte von TeeGschwendner in Neuss und wusste, worauf sie sich einlässt, da sowohl ihre Eltern als auch ihr Ex-Mann selbstständig waren. Sie erzählt: „Ich mag eigenverantwortliches Arbeiten, Verantwortung tragen, eigene Ideen einbringen, Flexibilität und Abwechslung im Alltag. Franchising ist Selbstständigkeit im Gruppenverbund, in dem man viele Synergieeffekte nutzen kann. Bei TeeGschwendner bin ich Teil eines Systems, aber als Einzelne trotzdem wichtig und keine Nummer.“

## **Vom Produkt überzeugt sein**

Schon vor dem Start der Selbstständigkeit sollte klar sein: Wer erfolgreich verkaufen will, sollte von seinen angebotenen Produkten überzeugt sein. Da sind sich die 4 Unternehmerinnen einig. Stephanie Guder erklärt: „Mein Mann ist selbstständiger Küchenmonteur und ich bin gelegentlich mit ihm mitgefahren. Das war der Beginn meiner Leidenschaft für Küchen und somit war die Übernahme eines Küche&Co Studios die Erfüllung meines Traumes.“ „Außer Küche&Co wäre für mich als gelernte Tischlerin niemand anderes in Frage gekommen. Aber auch, weil ich gern koche und darum mehr über die Bedürfnisse und Arbeitsabläufe in einer Küche weiß. Das macht mir einfach Spaß“, stellt Jasmin Ebner fest. Überzeugt von ihrem Produkt ist auch Andrea Schmidt: „Ich wollte eine Selbstständigkeit mit einem Produkt, das mir Freude bereitet. Da war TeeGschwendner schnell im Fokus, da ich dort auch schon immer meinen Tee gekauft habe. Nun ist die Geschäftsübernahme 10 Jahre her und ich kann mir keinen besseren Arbeitsplatz wünschen.“ Tanja Lübbers war zuvor im Einzelhandel tätig: „VILAS` hat mir genau die Perspektive geboten, die ich gesucht habe: Ein Lifestylekonzept mit einem der Konkurrenz überlegenen Sortiment, das ich als Franchisenehmerin exklusiv führe. Und da ich vorher auch im Bereich Lifestyle tätig war – wenn ich auch Fashion betreut habe – passt das Konzept nun einfach zu mir.“

## **Franchise mit Herz und Verstand und Leidenschaft**

Alle 4 Franchisenehmerinnen haben in der Selbstständigkeit weder Nachteile noch Vorteile erfahren, weil sie eine Frau sind, noch denken sie, dass sie im Großen und Ganzen besondere geschlechterspezifische Skills haben, die für ihren Job von Vorteil sind. Selbstständigkeit mit Franchise ist aber kein Selbstgänger, das wissen auch die 4 Frauen. „Ja, es ist anstrengend zwischendurch, gerade auch, weil wir Kinder haben. Aber es ist machbar. Man wächst mit seinen Aufgaben, sage ich immer. Und wenn man motiviert ist, sein Bestes zu geben, fügt sich der Rest fast von selbst“, weiß Stephanie Guder aus Erfahrung. „Bereiten Sie sich gut vor und seien Sie ehrlich zu sich selbst im Hinblick auf alles, was auf Sie zukommt. Passen die Arbeitszeiten, ist die finanzielle Belastung realistisch, stimmt der Verdienst, und, und, und... Wenn Sie dann ja sagen, dann funktioniert eine Selbstständigkeit mit Herz und Verstand und Leidenschaft!“, ist Andrea Schmidt überzeugt. „Nicht aufgeben und dranbleiben! Mit dieser Unterstützung im Hintergrund ist vieles machbar“, mit diesem Ratschlag will Jasmin Ebner andere Frauen motivieren. Wie befriedigend es für Frau ist, es selbst geschafft zu haben einen Laden zu etablieren, daran erinnert sich Tanja Lübbers gern. Aber sie warnt auch: „Das Thema sollte man nicht unterschätzen. Die Unterstützung ist zwar da, aber Franchise ist kein betreutes Arbeiten. Die Impulse zur Entwicklung des Konzeptes sollten klar vom Franchisenehmer kommen und man sollte verschiedene Kompetenzen mitbringen, denn ohne oder nur mit wenig Personal ist man gerade am Anfang vieles in einer Person: Angefangen von Geschäftsführerin über Einkäuferin und Verkäuferin bis zu Social Media Managerin.“

Fazit: Franchise ist eine attraktive Möglichkeit zur Selbstständigkeit, nicht nur für Frauen mit und ohne Kinder.

## **Über Küche&Co**

Die Marke Küche&Co steht seit mehr als 30 Jahren für erstklassigen Service und exzellente Qualität in Sachen Einbauküchen. Seit 1995 ist die Küche&Co GmbH ein Unternehmen der Otto Group. Mit der Anzahl an bundesweit vertretenen Küchenstudios ist Küche&Co bereits heute das größte Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel in Deutschland. Küche&Co verfolgt eine kontinuierliche Wachstumsstrategie. 2013 wurde die Küche&Co Austria GmbH gegründet, die auch stetig wächst. Küche&Co hat sich vom reinen Studioanbieter zu einem Multichannel-Unternehmen entwickelt. Franchisepartner können durch langjährige Erfahrung, unterschiedliche Studiokonzepte, professionelles Online Marketing sowie eine engmaschige Betreuung profitieren. Endkunden honorieren den mehrfach ausgezeichneten Küche&Co Service, der vielfältige Beratungsmöglichkeiten vor Ort und online bietet. Weitere Inspiration finden Kunden auf Social Media und Website, im Küchenblog, Online-Katalog sowie Online-Küchenplaner. Das Sortiment umfasst qualitativ hochwertige und individuell gefertigte Markenküchen „Made in Germany“ sowie Möbel für Hauswirtschaftsraum, Bad und den Wohnbereich. Elektrogeräte und Zubehör runden das Angebot von Küche&Co ab.

[www.franchise.kueche-co.de](http://www.franchise.kueche-co.de)

[www.kuecheco.at](http://www.kuecheco.at)

[www.facebook.com/kuecheundco](https://www.facebook.com/kuecheundco)

[www.instagram.com/kuecheundco](https://www.instagram.com/kuecheundco)

[www.pinterest.com/kuecheundco](https://www.pinterest.com/kuecheundco)

[www.twitter.com/kuecheundco](https://www.twitter.com/kuecheundco)

[www.youtube.com/KuecheUndCo](https://www.youtube.com/KuecheUndCo)

## **Pressekontakt Küche&Co**

Ziegfeld Enterprise // Baumwall 7, 20459 Hamburg

Lisa Runte, Tel.: (040) 3868-7466, [lisa.runte@ziegfeld-enterprise.de](mailto:lisa.runte@ziegfeld-enterprise.de)

Christina Ziegfeld, Tel.: (040) 3868-7477, [christina.ziegfeld@ziegfeld-enterprise.de](mailto:christina.ziegfeld@ziegfeld-enterprise.de)