

WAS DU MITBRINGST

Als FranchisenehmerIn bei den Zwergerten führst du dein Ladengeschäft komplett selbstständig. Du bist zwar Teil unserer Gemeinschaft und profitierst von unserem Netzwerk, jedoch handelst du auf eigene Rechnung.

Da wir mittlerweile einige Jahre Erfahrung haben mit selbstständigem Unternehmertum in unserem Bereich, wissen wir, worauf es ankommt. Auch wenn einige Formulierungen etwas hart klingen mögen: Wir wollen, dass du erfolgreich bist! Es ist niemandem geholfen, wenn du Geld und Zeit investierst, um dann festzustellen, dass die Selbstständigkeit doch nicht dein Weg ist.

Wir empfehlen dir daher, diese Informationen gründlich durchzulesen und dir ausreichend Zeit zu nehmen, um dich und deinen Wunsch zu hinterfragen.

Es gibt zwei mögliche Start-Szenarien:

Entweder besitzt du bereits ein Ladengeschäft, mit dem du dich uns anschließen möchtest oder du eröffnest direkt als Zwergerte ein neues Ladengeschäft.

Bei beiden Szenarien solltest du Folgendes mitbringen:

1. Unternehmerisches Denken und Fähigkeiten
2. Begeisterung für unser Thema und unsere Art, zu arbeiten
3. Vertrauen in unsere Strategie und in unsere Markenwerte

UNTERNEHMERISCHES INTERESSE

SOLLTEST DU SCHON EIN LADENGESCHÄFT BESITZEN UND FÜHREN, SO IST DIESER PUNKT FÜR DICH LEICHT EINZUSCHÄTZEN.

Fühlst du dich wohl in deiner Rolle als InhaberIn und mit der Führung von MitarbeiterInnen?

Als Zwergperte bekommst du von Beginn an viel Aufmerksamkeit und Kundenzulauf. Die Kindersitze sind beratungsintensive Produkte und der Beratungs-Ablauf (Gespräch, Sitzvorstellung, Probeeinnau im Auto) mit KundenInnen kann bei uns bis zu einer Stunde dauern. Es kann daher sein, dass du bald Unterstützung in deinem Ladengeschäft brauchen wirst.

Bereitet dir die Verwaltung der Finanzen keine großen Probleme?

Du wirst sehr wahrscheinlich aufgrund der höherpreisigen Kindersitze mit deutlich größeren Summen umgehen müssen. Fehlerhafte Buchführung kann schnell sehr problematisch werden. Wir empfehlen die Nutzung guter Software und die Übergabe an einen Steuerberater (soweit noch nicht vorhanden). Gerne unterstützen wir hier mit Empfehlungen.

Kannst du die „üblichen“ Öffnungszeiten anbieten?

Unsere Mindestanforderungen sind fünf Stunden an Werktagen und zwei Stunden am Samstag. Natürlich machst du dein Ladengeschäft für Kunden attraktiver, wenn du längere Öffnungszeiten anbieten kannst. Gerade die Nachmittage sind für Familien wichtig, da die Kaufentscheidung für einen Kindersitz gerne von beiden Elternteilen getroffen wird.

SOLLTEST DU PLANEN, EIN LADENGESCHÄFT ZU ERÖFFNEN, HINTERFRAGE DICH ZUVOR KRITISCH. MÖCHTEST DU WIRKLICH SELBSTSTÄNDIG SEIN?

Bist du bereit, viel Arbeit in deinen beruflichen Erfolg zu investieren?

Neben den abzudeckenden Ladenöffnungszeiten sind weiterhin E-Mails und Telefonate zu beantworten, Reklamationen zu bearbeiten, Warenbestände zu kontrollieren, Bestellungen zu tätigen, Datenbanken zu pflegen und die Abrechnung gründlich durchzuführen. Solltest du Mitarbeiter haben, so müssen auch ihre Belange koordiniert werden. Dies erledigen viele FranchisenehmerInnen morgens vor der Ladenöffnung (meist 10 Uhr), aber teilweise wird es auch in den Abendstunden anfallen. Der zeitliche Aufwand muss dir bereits im Vorfeld klar sein.

Kennst du dich bereits mit Wareneinkauf und Einzelhandel aus oder bist bereit, es zu lernen?

Es ist natürlich von Vorteil, wenn du bereits Erfahrung gesammelt hast. Jedoch kannst du es mit Lust, Ehrgeiz und Motivation auch so schaffen. Kindersicherheit im Auto ist ein sehr sinnvolles und positives Thema, das auch wirklich Spaß macht.

Kennst du dich bereits mit Abrechnung und Verwaltung von Finanzen aus oder bringst ausreichend Interesse mit, es zu lernen?

Das ist wirklich ein sehr wichtiger Punkt, an dem viele ExistenzgrünerInnen scheitern können. Eine ordentliche Buchführung und solides Wirtschaften sind extrem wichtig.

