

Sonnige Geschäftsidee

„Der kleine Urlaub zwischendurch“ / Von Andreas Brenneke

Mit dem frischerstandenen Meisterbrief in der Tasche schien für Elke Mamel 1987 die berufliche Zukunft sicher. Nachdem sie bereits jahrelang ohne Meistertitel einen Berliner Friseursalon geleitet hatte, wollte sie nun auf eigene Rechnung arbeiten. Doch eine bereits abgesprochene Geschäftsübernahme in der Hauptstadt scheiterte im letzten Moment, und so packte die damals 25jährige ihre Koffer und kehrte 1989 in ihre Heimatstadt Duisburg zurück. Doch auch dort zerplatzten ihre Träume von der Selbständigkeit. Unternehmensberater und Banken rieten ihr unisono von der Eröffnung eines Friseursalons ab. Und Branchenprognosen bestätigten die aussichtslose Lage: „Alleine 1990 mußten über 5000 Betriebe schließen“, erinnert sich Elke Mamel an einen Zeitungsartikel, der ihr „endgültig alle Ambitionen zur Eröffnung eines Friseursalons nahm“.

Elke Mamel hatte ihre Lektion gelernt und kehrte für Jahre als angestellte Friseurmeisterin in ihren alten Job zurück. Zwar „wenig glücklich über diese Entscheidung, aber zumindest wieder auf der sicheren Seite“, spielte sie in Gedanken beim täglichen Schneiden, Färben und Waschen weiterhin mit den Möglichkeiten einer Existenzgründung. Und abends suchte sie in Fachzeitschriften und Infodiensten nach einer „finanziell weniger haarigen Geschäftsidee“, berichtet sie schmunzelnd. Dabei stieß sie „nach vielen interessanten, aber schließlich doch wieder verworfenen Möglichkeiten“ auf einen Bericht über das Franchisesystem der AYK-Beauty-Sun-Sonnenstudios, deren Angebot und Firmenphilosophie sie bereits als Kundin kannte. „Mich hatten vor allem die Kompetenz des Personals, das ausgezeichnete Ambiente und die hervorragende Technik angesprochen.“

Einstieg wird erleichtert

Zusammen mit Ehemann Fred, einem selbständigen Plakatwerbungsspezialisten, nahm sie das Franchisekonzept näher unter die Lupe. Dabei entdeckte sie „viele weitere überzeugende Pluspunkte, wie beispielsweise den Gebietsschutz und, beispiellos in der Branche, die Garantie einer exklusiven Gerätetechnik“: Statt an jeder Ecke Sonnenbänke zu verkaufen, beschränkt sich der Franchisegeber, selbst Entwickler und Hersteller der

Geräte, ausschließlich auf die Belieferung seiner Partner. „Diese kommen somit in den Genuß eines konkurrenzlosen Produktes“, hatte Elke Mamel bei ihren Recherchen festgestellt. Ebenso angetan war sie von der „systematischen Einweisung, die auch Branchenfremden den Einstieg erleichtern und die fachgerechte und wirtschaftlich erfolgreiche Studioabteilung ermöglichen soll“.

Klotzen statt kleckern

Am 10. Juni 1998 eröffnete Elke Mamel auf stolzen 330 Quadratmetern Gesamtfläche ihren Bräunungsbetrieb mit acht Sonnenbänken, ausgestattet mit einer Technik vom Feinsten. Die Sonnenhungrigen in Kamp-Lintfort reagierten positiv auf das großzügige Angebot: Schon in den ersten Wochen waren es im Schnitt täglich 40 bis 50 Kunden. Heute hat sich die Zahl bei 75 Kunden pro Tag eingependelt. Vier Monate nach Eröffnung zählt die Kundenkartei bereits 1600 Personen, „die zum großen Teil über Testscheckaktionen gewonnen wurden“. Dabei setzt die Studiochefin auf „Klotzen statt kleckern“: Die größte Gutscheinkampagne erreichte zum Stadtfest Anfang Oktober immerhin 20 000 Empfänger und bescherte der Jungunternehmerin schon eine Woche später 120 Neukunden. Eine positive Entwicklung, die der jungen Firmenchefin die Richtigkeit ihrer Investition bestätigt. Die lag immerhin bei rund 500 000 Mark. 150 000 Mark deckte sie durch Eigenkapital. 300 000 Mark für die Sonnenbänke werden über einen Leasingvertrag und die restlichen 50 000 Mark durch Kredite finanziert. Die bisherige Geschäftsentwicklung macht Elke Mamel Mut zu weiteren unternehmerischen Schritten. „Obwohl wir im naturgemäß umsatzschwachen Sommer starteten, erreichten wir bereits in den ersten Monaten die Kostendeckung“, berichtet sie. Heute macht sie mit neun freien Mitarbeiterinnen auf 630-Mark-Basis bereits einen monatlichen Gewinn, „der über den Erwartungen liegt“. Aufgrund dieser positiven Entwicklung sollen in diesem Jahr die momentan acht Sonnenbänke auf zehn erweitert und Studio Nr. 2 eröffnet werden. Und im neuen Jahrtausend sollen „mit Sicherheit“ noch einige folgen, so ihre ehrgeizigen Zukunftspläne.