

E 5038

# KONKRETER ERFOLG

**BEAUTY**  
www.beauty-forum.com  
**FORUM**

Marketing für Beauty-Professionals



7/2005

## Existenzgründung

### Business

Der erfolgreiche Weg  
zum KrocitInstitut

### Special

„Newcomer 2006“ -  
Preise zum Träumen

### Marketing

So starten Sie  
professionell



# Nachgefragt ...

Zu unserem aktuellen Schwerpunktthema haben wir Beauty-Experten gefragt, welche Tipps sie aus ihrer Erfahrung Existenzgründerinnen mit auf den Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit geben können.



**Ursula Schneider, Drehpunkt Fuss**

„Nach 10-jähriger Tätigkeit im Fingernagel- und Fußpflegebereich (Seminar- und Verkaufsleitung, Produkt- und Projektmanagerin) habe ich Anfang 2005 mit meinem „Drehpunkt Fuss“ eine neue Existenz gegründet und entwickle mit der Industrie, Fußpflegern und Podologen „Konzepte für gesunde Schritte“.

Zunächst erstellte ich einen Business-Plan, der durch eine Rentabilitätsvorschau ergänzt wurde. Eine zeitlich begrenzte Starthilfe in Form von Überbrückungsgeld erleichterte mir den Einstieg. In Sachen „Existenzgründerfragen“ engagierte ich einen Steuerberater, ebenso besuche ich regelmäßig Existenzgründertreffen und lerne aus den Erfahrungen der anderen. Weitere Bausteine sind die Weiterbildung und die intensive Marktbeobachtung, um trendgerechte Konzepte kundenspezifisch umzusetzen. Innovationen, gepaart mit Service und Persönlichkeit, sind für jeden Existenzgründer die Basis des Erfolgs.“



**Heidrun-K. Gohl, Persönlichkeits-trainerin Gohl Aktiv**

„Wer vor der mutigen Entscheidung steht, sich selbstständig zu machen, muss auch seine ganze Persönlichkeit mit einbringen. **Selbstbewusstsein:** Das bekommen Sie, wenn Sie sich Ihrer wichtigsten Stärken bewusst sind.

**Alleinstellungsmerkmal:** Das ergibt sich aus Ihrem Stärkenprofil. **Zuversicht:** Nur Ihre Gedanken setzen Ihren Chancen Schranken. Wenn Sie zögerlich sind, können Sie es gleich lassen. **Ausdauer:** Es wird auch schwierigere Zeiten geben, da brauchen Sie Kraft zum Durchhalten und Zuversicht. **Eigenmotivation:** Wer soll Sie motivieren, wenn nicht Sie sich selbst? **Spaß daran haben, auf Menschen zuzugehen:** Nicht alle Kunden kommen von alleine, viele müssen angesprochen und überzeugt werden.“

**John Herfs, Berufsfachschule für Kosmetologie Köln/Bonn**



„Als angehende Unternehmerin muss man sich darüber im Klaren sein, dass eine Menge Arbeit und Zeitaufwand auf einen zukommt. Aber keine Angst, diese Investitionen im Vorfeld machen sich sehr schnell bezahlt. Wichtigster Punkt ist, frühzeitig mit der Planung zu beginnen. Suchen Sie sich einen (oder mehrere) Berater, der Sie während des Gründungsprozesses betreut. Ideal ist eine Beratung, die auch Know-how aus Ihrem direkten Unternehmensumfeld einbringen kann. Sie müssen wissen, was in Ihren Businessplan, Investitionsplan und in die Rentabilitätsvorschau gehören. Sehr wichtig ist auch, dass Sie sich rechtzeitig über Förderprogramme informieren; hier ist unbedingt darauf zu achten, keine Investitionen vorher zu tätigen. Nicht zuletzt ist eine sorgfältige Planung Ihres Marktauftrittes für eine wirklich zielgerichtete Werbung gefordert.“

„In zwanzig Jahren wirst Du mehr enttäuscht sein über die Dinge, die Du nicht getan hast, als über die Dinge, die Du getan hast. Also löse die Knoten, laufe aus dem sicheren Hafen aus. Erfasse die Passatwinde mit Deinen Segeln. Erforsche Träume.“  
(Mark Twain)

**Michaela Peter-Wernsdorfer, Schönheitsfarm Fohlenhof**



„Bevor ich 1997 meine eigene Schönheitsfarm eröffnete, hatte ich nach Ausbildung und Praktikum noch weitere Berufserfahrungen als Farmkosmetikerin gesammelt. Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit Erfahrungen im Umgang mit Kunden zu machen, halte ich für sehr wichtig, damit man als selbstständige Kosmetikerin selbstbewusst und kompetent seine Kunden behandeln und beraten kann. Und natürlich muss auch die Freude vorhanden sein, am Menschen zu arbeiten: von der Ernährung bis hin zur individuellen Haut- und Körperpflege sozusagen „alles“ für den Gast tun zu wollen. Diese Freude, aus der auch die Motivation entspringt, spürt der Gast, er fühlt sich wohl, genießt und kommt wieder.“