

## Karin Brunner, Schülerhilfe Dormagen

Karin Brunner, Jahrgang 1955, hat nach einer kaufmännischen Ausbildung zunächst mehrere Jahre im Vertrieb gearbeitet, bevor sie sich auf den Bereich Organisation/Personal konzentriert hat. 15 Jahre war sie insgesamt in der qualifizierten Personalarbeit tätig, bevor sie 2004 Franchise-Partnerin der Schülerhilfe wurde, einem der größten Franchise-Anbieter der Nachhilfe-Branche.

**Mit Ihrer Erfahrung hätten Sie auch auf eigene Faust eine eigene Nachhilfeschule gründen können. Warum haben Sie sich entschieden, Franchise-Nehmerin zu werden?**

Der Start als Mitglied und Teil einer großen Gemeinschaft ist leichter und führt eher zum Erfolg. Vor allem in der Startphase habe ich von der Unterstützung seitens der Zentrale sehr profitiert. Außerdem hilft es mir, dass der Markenname SCHÜLERHILFE sehr bekannt ist und einen guten Ruf genießt.

**Sie sind sehr erfolgreich – verraten Sie uns Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Als ehemalige „Personalerin“ weiß ich, dass ein ganz entscheidender Faktor für den Erfolg in der Auswahl der richtigen Mitarbeiter begründet liegt. Daher verwende ich sehr viel Sorgfalt auf deren Auswahl. Das macht sich bezahlt und schlägt sich in einer sehr niedrigen Fluktuation nieder. Außerdem arbeiten wir äußerst kundenorientiert, pflegen den persönlichen Kontakt und kümmern uns um die Schüler und Schülerinnen und deren Eltern. Wir sorgen dafür, dass sich hier alle wohl fühlen.

**Wie hat sich Ihr Lebensrhythmus durch die Selbstständigkeit verändert?**

Anfangs war es ganz schön viel Arbeit, mein Arbeitstag hatte ca. zwölf Stunden. Aber als sich dann einiges eingespielt hatte, lief es ganz gut. Heute gönne ich mir den

Luxus und nehme mir in der Woche auch mal einen freien Tag – oder zwei. Ich verfüge über mehr Lebensqualität, habe keine Stresserkrankungen mehr - wie früher - und mein Lebensrhythmus ist meinem Biorhythmus angepasst. Wenn das kein Luxus ist...

**Was sind die Hauptinhalte Ihrer Arbeit?**

Als Inhaberin der Schülerhilfe muss ich natürlich viel planen, organisieren und managen. Sehr wichtig sind mir die Gespräche mit den Eltern, mit den Schülerinnen und Schülern und natürlich auch mit den Nachhilfelehrern. Darüber hinaus muss ich aber natürlich auch Öffentlichkeitsarbeit betreiben, an die Schulen gehen, mit den Lehrern sprechen. Nicht vergessen darf man natürlich auch administrative und buchhalterische Tätigkeiten.

**Als Selbstständiger hat man ja nicht die Sicherheit eines Angestellten. Wie gehen Sie damit um, dass Ihr Erfolg maßgeblich von Ihrem Engagement abhängt?**

Das ist doch ein gutes Gefühl!? Nebenbei bemerkt, auch Angestellte haben keine Sicherheit. Es gibt keine Sicherheit, sie existiert nur in unseren Köpfen.

**Sie haben früher Menschen gecoacht, die sich in schwierigen Situationen befanden. Gibt es Tipps von damals, die Sie jetzt selbst beherzigen?**

Wichtig ist es, die eigenen Stärken herauszufinden und sie so optimal wie möglich einzubringen. Auch seine Schwächen sollte man kennen und versuchen, sich mit Dingen, die einem Schwierigkeiten bereiten, nicht zu beschäftigen oder auch diese Dinge an andere zu delegieren. Außerdem sollte man an sich selber glauben. Wie kann ich denn auf andere Menschen positiv wirken, wenn ich mir das selber nicht mal abnehme?



### Die Schülerhilfe

Die Schülerhilfe unterstützt Kinder und Jugendliche dabei, ihre schulischen Fähigkeiten so zu verbessern, dass sie wieder Selbstvertrauen gewinnen und Selbstbewusstsein erlangen. Die Schülerhilfe verfügt als einer der führenden Nachhilfe-Anbieter über mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Eltern, Kindern und öffentlichen Schulen. Mittlerweile sind Schülerhilfen rund 1.100-mal in Deutschland und Österreich immer ganz in der Nähe Ihrer Kunden. Seit 1983 bietet die Schülerhilfe auch die Gründung oder Übernahme einer Niederlassung im Franchise-System an. Dieses Angebot wendet sich vor allem an pädagogisch und vertrieblisch Interessierte, die so die Möglichkeit erhalten, sich eine eigene Existenz aufzubauen. Rund 800 Schülerhilfen werden so betrieben.

### Geschäftskonzept:

Individuelle Nachhilfe in Kleingruppen.

**Gegründet:** 1974

**Franchising seit:** 1983

**Aktuelle Zahl der Franchisingbetriebe:** ca. 820

**Gesamtinvestition:** 30.000 – 50.000 Euro

**Eintrittsgebühr:** 12.500 Euro netto

**Auszeichnung:** Excellence in Franchising

### Ihr Ansprechpartner für Franchising:

Sabrina Hilbt

Telefon: +49 (0)209 / 3606-210

E-Mail: [franchise@schuelerhilfe.de](mailto:franchise@schuelerhilfe.de)

Internet: [www.schuelerhilfe-franchise.de](http://www.schuelerhilfe-franchise.de)