

Erfolgreich selbstständig dank eines starken Partners

In Zeiten massiven Stellenabbaus rückt die Selbstständigkeit als berufliche Option in den Vordergrund. Doch jede zweite Gründung scheitert schon in den ersten fünf Jahren – hauptsächlich, so stellte FOCUS-Money fest, am Informationsdefizit der Jung-Unternehmer. Wer beim Einstieg in die Selbstständigkeit einen erfahrenen Partner an seiner Seite weiß, hat es leichter. Auf diesem Grundsatz beruht beispielsweise das Erfolgsrezept des LOS-Verbundes.

Er bietet seinen Partnern mit Gründung eines eigenen Lehrinstituts zur Therapie der Lese- und Rechtschreibschwäche (LRS) bei Kindern und Jugendlichen eine realistische Chance auf eine dauerhaft erfolgreiche Selbstständigkeit. Der Marktführer in der LRS-Therapie ist seit 1982 an inzwischen rund 200 Standorten in Deutschland, Luxemburg und Österreich vertreten. Verbundweit werden pro Jahr ca. 20 000 Kinder und Jugendliche unterrichtet. Die Existenzgründer führen ihr Institut rechtlich und wirtschaftlich selbstständig, organisatorisch eingebunden in ein Partnerschaftssystem – mit intensiver pädagogischer und betriebswirtschaftlicher Begleitung in der Startphase eines LOS und darüber hinaus.

Im Gegensatz zu vielen anderen außerschulischen Förderangeboten steht die Konzentration auf ein eng umrissenes Therapiefeld im Mittelpunkt – mit in zahlreichen Studien belegter, anerkannter Wirksamkeit. Entsprechend lukrativ sind die Perspektiven: Ein typisches Institut erwirtschaftet einen Umsatz von rund 165.000 € pro Jahr, Spitzeninstitute über 400.000 €. Der Break-Even-Point wird in der Regel vier bis sechs Monate nach Eröffnung erreicht.

Ungeachtet verlockender Zahlen: Der Schritt in die Selbstständigkeit sollte gut durchdacht und geplant sein. Denn niemand kann aus dem Stand ein wirtschaftlich erfolgreiches Lehrinstitut gründen. Am Beginn einer Partnerschaft muss daher eine solide Finanzierung und eine intensive Schulung stehen. Schulungsschwerpunkt ist neben der Vermittlung des spezifischen pädagogischen Fachwissens vor allem die Vermittlung von Know-how in Sachen Kundenakquisition. So müssen beispielsweise Eltern und Multiplikatoren durch gezielte Werbung und Öffentlichkeitsarbeit erst einmal auf das neue Förderangebot vor Ort aufmerksam gemacht werden – eine von Existenzgründern häufig unterschätzte Herausforderung.

Die Chancen, mit einem starken Partner an der Seite wirtschaftlich erfolgreich selbstständig zu sein, sind für Existenzgründer gut. Sie profitieren von den Erfahrungen anderer, vermeiden Stolperfallen und haben klare Perspektiven. Die Selbstständigkeit, vielleicht aus der Arbeitslosigkeit heraus geboren, wurde so für manchen schon zum Glücksfall.

Die Autorin ist Gründungsberaterin im LOS-Verbund, Saarbrücken. Weitere Informationen zur Selbstständigkeit im LOS-Verbund unter www.LOSdirekt.de oder telefonisch unter 0681 93678-411.

LOS-Verbund – Gründungsberatung
Dipl.-Betriebsw. Elisabeth Hessedenz
Lortzingstraße 20
66111 Saarbrücken