

Fachpartner-Agentur

Experten auf Abruf

Ihr Auto war hinüber, sie hatte keinen Pfennig Geld – und dennoch: Susanne Speck wagte den Sprung in die Selbständigkeit. Im August 1996 gründete sie im schleswig-holsteinischen 500-Seelen-Örtchen Feldhorst eine Vermittlungsagentur für freischaffende EDV- und Marketing-Experten namens „Jobhopper“.

Knapp zwei Jahre später setzte ihr Unternehmen allein im Juni 1998 trotz beginnender Ferienzeit 75.000 DM um. 10 bis 18 Prozent der Expertenhonore berechnet, speck als Vermittlungsgebühr. Zu ihren Referenzkunden zählen unter anderem die Hamburger Verlagsgruppe Milchstraße und der Goslarer Getränkefachhändler Trinks-GmbH, eine Tochter des Nestlé-Konzerns.

Selbständigmachen wollte sich die 29-jährige zwar schon immer, doch ursprünglich nicht so früh. Ihre entschlossene Unternehmensgründung ist die Folge einer herben Enttäuschung: „Ich wechselte von einer Marketingagentur zu einem Zeitarbeitsunternehmen. Der Personalleiter stellte mir die Leitung einer firmeneigenen Marketingabteilung in Aussicht“, erzählt sie noch immer wütend.

◆ 150 Fachleute

Um das Unternehmen kennenzulernen, sollte sie zunächst als Werbefachfrau auf Zeit arbeiten. Als sich nach fünf Monaten noch immer nichts tat, erkannte sie: „Das war ein Lockmittel. Das Unternehmen versuchte mit solchen Tricks, engagierte Mitarbeiter zu gewinnen.“ Immerhin: Zwei Kunden der Zeitarbeitsfirma nahm sie mit. „Sie waren in der Aufbauphase meine wichtigste Geldquelle.“

Nur ein halbes Jahr lang bastelte sie an ihrem Konzept. Das Geschäft



Susanne Speck: Sprung in die Selbständigkeit ohne Finanzdecke.

funktioniert wie eine Künstler- oder Redneragentur. Die Jobhopper-Partner? Webdesigner, Internet-Provider, Grafiker, Illustratoren, DTP-Fachleute, Texter, Autoren, Programmierer, Netzwerktechniker, Systembetreuer, Datenbankentwickler und Telefonakquisiteure. Um neue freischaffende Experten zu entdecken, studiert Speck die Stellengesuche in Fach- und Tageszeitungen sowie vor allem die Internet-Jobbörsen. Bringt das kein Ergebnis, schaltet sie Stellenanzeigen. Außerdem pflegt sie Kontakt zum Geschäftsführer des Arbeitskreises „Freiberufler“.

Rund 150 Experten-Adressen hat die Jungunternehmerin in ihrer Datenbank gespeichert. Meldet sich bei ihr ein Kunde, der etwa einen Marketingspezialisten für den Düsseldorf-Raum sucht, durchforstet sie ihre Kartei und setzt sich mit den entsprechenden Kandidaten in Verbindung.

Auftraggeber zu gewinnen, fällt der Jungunternehmerin nicht schwer. Bislang verschickte die Marketing-Expertin über 1.000 selbstgetextete Werbefbriefe. Inzwischen hat sich ihr Service herumgesprochen, und zahlreiche Anfragen kommen ohne Akquise. „Mangelware sind in deutschen Unternehmen vor allem EDV-Fachkräfte. Allein aus Frankfurt habe ich über 35 Anfragen nach Computer-Spezialisten, die ich zur Zeit kaum bewältige.“

Einen durchschnittlichen Jahresumsatz kann die Jungunternehmerin noch nicht nennen. Die Erfahrungen des ersten Geschäftsjahres: Im Sommer Umsatzrückgang, im Herbst geht es wieder bergauf, leichte Einbrüche in der Weihnachtszeit. 22 „freie“ Experten hat Speck fest unter Vertrag. Um nicht in den Verdacht zu geraten, Scheinselbständige zu beschäftigen, läßt sich Speck von ihren „Freelancern“ schriftlich bestätigen, daß sie nicht ausschließlich für sie, sondern auch für andere Unternehmen arbeiten.

◆ Jetzt Franchising

Um Jobhopper bundesweit auszuweiten, plant die Jungunternehmerin Franchising. Zusammen mit ihrem künftigen Kompagnon – dem Kölner Unternehmensberater Oliver Braun – entwickelt sie derzeit das Konzept. Gegen eine Einstiegsgebühr von 15.000 DM und rund 600 DM laufende Gebühr pro Monat sollen Franchise-Nehmer den geschützten Agenturnamen sowie das Jobhopper-Know-how inklusive Marketingstrategie und Präsentationsmappe erhalten. (aba)

Jobhopper
Susanne Speck
Steinfeld 8
23858 Feldhorst
© (04533) 4865
Fax (04533) 61332
Internet: <http://www.JOBhopper.de>