

Firmeninhaberin hat sich ausgezahlt. Bundesweit zehn Trainer in freier Mitarbeit sind mittlerweile für Natalie Mai unterwegs, die sich über mangelnde Aufträge nicht beklagen kann: „Wir sind alle bestens ausgelastet.“

Derweil reifen Pläne für einen Ausbau der Firma. „In ein bis zwei Jahren könnte die Akademie für Freundlichkeit an mehreren Standorten vertreten sein“, sagt Natalie Mai. „Es ist gut möglich, daß ich das Unternehmen im Franchise-System weiter ausbaue. Erste Interessenten haben sich bereits gemeldet.“ Mai will wachsen, indem sie sich auf ihre bisherige Kernleistung konzentriert, **aber Angebot und Kundenzahl ausweitet**. Die hohe Nachfrage macht sie optimistisch, daß die Akademie für Freundlichkeit schon bald expandieren wird. An ihrem Status der Unternehmerin will Natalie Mai nichts ändern. „Als Selbständige habe ich die Möglichkeit, meine eigenen Visionen und Ziele umzusetzen. Ich ernte den Erfolg, muß aber auch für Mißerfolg geradestehen. Das ist sehr reizvoll und könnte mir ein Job als Angestellte nicht bieten.“

Während für Mai in der ersten Zeit nach der Firmengründung Telefon und Fax im heimischen Wohnzimmer zur Geschäftstätigkeit ausreichten, **ist das Wachstum ihres Unternehmens nun auch offensichtlich**. Mittlerweile hat sich die Akademie für Freundlichkeit nämlich in einem 200 Quadratmeter großen Büro in Köln breitgemacht.