

# Tschüs, Ich mach' Boß! mich selbständig

Serie (11)

► ERFOLGS-STORY:

GISELA BERG (51) UND  
CHRISTA NAKE-KÜPPER (44)

## Mit Diät zum dicken Durchbruch

Mit dem Laster anderer schafften zwei Niendorferinnen den Durchbruch. Vor 15 Jahren gründeten sie die Firma „Diäko“. Mit ausgefeilten Diät-Plänen verlieren ihre Kunden Pfunde. In Kürze eröffnen sie eine Filiale am Persischen Golf.

Fast jede Diät probierten sie aus. Irengdwann hatten Gisela Berg und Christa Nake-Küpper keinen Appetit mehr auf Kartoffel- oder Gurkenkur. „Wir wollten lieber richtige Hausmannskost essen.“ Sie ergriffen die Initiative und gründeten 1984 ihren eigenen Diät-Kost-Handel. Sie wollten fertige Menüs für eine ganze Woche anbieten. Der Clou: Die Gerichte sollten den Kunden tiefgekühlt erreichen.

Eine Woche vor der Eröffnung war alles fertig: Die ersten Bestellungen waren eingegangen, Großküchen zum Kochen der Fertiggerichte gefunden, die Thermometer der Kühltruhen zeigten minus 18 Grad an.

Dann kam der Hammer. „An diesem Tag habe ich das letzte Mal einen Cognac getrunken“, sagt Gisela Berg. Die Bank teilte ihnen mit: Den Kredit gebe es doch nicht. Begründung: „Hausfrauen gehören an den Herd und könn-

ten Diät-Kost selber kochen.“

Die Niendorferinnen gaben nicht auf. „Wir fanden ein Kreditinstitut, daß bereit war, unseren An-schub zu finanzieren“, sagt Christa Nake-Küpper. Mit 70 000 Mark starteten die Freundinnen. Gisela Berg: „Das erste Jahr war schrecklich. Die laufenden Kosten fraßen den Kredit fast auf.“ Den Durchbruch schaffte „Diäko“ im August 1985: Mit etwas Glück ergatterten sie eine kleine Fläche auf der Messe „Du und Deine Welt“.

Freunde bauten den Messestand. „Die Nachfrage war überwältigend“, sagt Gisela Berg. Ab dann ging's steil bergauf. Ein Jahr später eröffneten die Power-Frauen im KaDeWe in Berlin ihren ersten Ableger. 1988 wurde in München eine Zweigstelle gegründet. Seit 1990 bietet das Unternehmen im Krähenweg seine Diät-Menüs an.

Das Erfolgsrezept ist ihr



Die Power-Frauen Gisela Berg (l.) und Christa Nake-Küpper beliefern 160 000 Kunden in Deutschland mit ihren Diät-Menüs. Als nächstes wollen sie eine Filiale in Kuwait eröffnen.

Programm: Wer bei dem Niendorfer Diät-Expertinnen ordert, kann zwischen acht kompletten Menü-Paketen für sechs Tage wählen. Statt rohen Selleriestreifen gibt's Rindergulasch oder Canneloni. Daß Hausmannskost nicht zwangsläufig dick macht, beweisen die Partnerinnen: Nur 1200 Kalorien stecken in der großen Packung.

Heute beliefern die Freundinnen rund 160 000 Kunden in Deutschland, Österreich und Holland. Als

nächstes sind die Schweiz und die USA auf ihrer Karte markiert. Und selbst am Persischen Golf wird Nien-

dorfer Hausmannskost geschätzt. In Kürze wird ein Geschäft in Kuwait eröffnet. H. Jeimke-Karg

### ► IHRE GESCHÄFTS-REGELN

- **Geschäftspartner** – Auf die Partner kommt es an. Zufriedene Kunden führen zum Erfolg des Unternehmens.
- **Stabilität** – Unsere Vision haben wir nie aus den Augen verloren. Nur wenig konnte uns beeinflussen.
- **Realitätssinn** – Auf dem Weg zum Erfolg muß man

realistisch bleiben. Wunschenken ist nicht gefragt.

- **Hartnäckigkeit** – Ohne die Ausdauer zu Beginn unserer Selbständigkeit hätten wir nicht das erreicht, worauf wir heute stolz sind.

- **Selbstbewußtsein** – Zielstrebigkeit ist eine wichtige Charakterstärke.