

Neue Existenz mit Käse und Speck



Josef Hechenberger aus Kitzbühel hat mit dem „Tiroler Bauernstandl“ eine Ergänzung zu seiner Tätigkeit als Skilehrer gefunden

40 Prozent von der Person des Standlers ab“, meint Verkaufsprofi Hechenberger. Gleichermaßen wichtig sind Lage und Warenangebot. Deshalb, aber auch wegen der Witterung stellt sich Hechenberger mit seinem Tiroler Bauernstandl am liebsten in Einkaufszentren oder Baumärkten auf. Beim Einholen der jeweils dafür notwendigen Erlaubnis ist der mittlerweile bekannte Name des Franchise-Systems hilfreich. Was das Warenangebot betrifft, besteht dieses in der Hauptsache aus Käse-, Speck- und Wurstspezialitäten, allesamt aus Tirol und von der Systemzentrale geliefert. „Mindestens die Hälfte unserer Produkte ist bio“, erklärt Hechenberger, der 20 Prozent seines Angebots sogar mit Fremdware auffüllen darf, sofern sich diese mit den angestammten Tiroler-Bauernstandl-Produkten nicht konkurrenziert. „Ich mache davon wenig Gebrauch, denn man muss aufpassen, dass man bei den Kunden den Ruf des Spezialisten nicht verliert“, so Hechenberger.

Fahrende Händler sind normalerweise Einzelkämpfer. Das Franchise-System „Tiroler Bauernstandl“ verspricht seinen Partnern hingegen ein gewinnbringendes Netzwerk.

VON THOMAS WILHELM

Im Winter ist Josef Hechenberger, 42, aus Kitzbühel Skilehrer. Von Mai bis November fährt er aber an drei Tagen der Woche mit seinem „Tiroler Bauernstandl“ durch Westösterreich und verkauft Tiroler Spezialitäten wie Käse, Speck und Hartwürste in Einkaufszentren oder auf Märkten. Ergeben hat sich das 1999 eher zufällig. Hechenberger kann-

den Betreiber des vor allem in Deutschland erfolgreichen Franchise-Systems „Tiroler Bauernstandl“, Wolfgang Obermüller bereits aus gemeinsamen Kitzbüheler Jugendtagen. Und Obermüller suchte gerade neue Partner. „Zu Beginn war ich eher vorsichtig und habe einige Zeit probeweise beim damaligen Masterfranchise-Geber in Linz mitgearbeitet“, erzählt Hechenberger. Die Probezeit war dermaßen erfolgreich,

dass er sich bald entschloss, als Franchise-Nehmer voll bei „Tiroler Bauernstandl“ einzusteigen. Die Beschaffung des wichtigsten dazu nötigen Utensils, eines transportablen Verkaufsstands, war für den gelernten Tischler kein großes Problem, Hechenberger baute es sich einfach selbst. „In Summe habe ich zu Beginn 150.000 Schilling investiert. Die waren aber schon nach einem halben Jahr wieder zurückverdient“, so Hechenberger.

Schöne Umsätze mit langen Arbeitstagen

Das Standgeschäft ist anstrengend, aber lukrativ. Mit nur drei Arbeitstagen pro Woche kommt Josef Hechenberger auf Monatsumsätze zwischen 12.000 und 15.000 Euro. Die Arbeitstage dauern allerdings meist von fünf Uhr früh bis 22 Uhr abends. „Der Erfolg hängt zu

Fakten

Franchise-Geber: Tiroler Bauernstandl AG, Fr. Karin Hübner, Eurotec-Ring 15, 47445 Moers, Deutschland, Tel. +49/2841/88 11 60
Gesucht: „Guter, erfolgshungerriger Mensch mit Format, gewinnender Art und Spaß am Standverkauf“ in ganz Österreich, speziell aber in Tirol und Wien
Startinvestition: Gesamt-

investitionsvolumen ab 25.000 Euro zzgl. USt.
Eintrittsgebühr: 3.600 Euro zzgl. USt
Monatliche Franchise-Gebühr: ca. fünf Prozent des Nettoumsatzes, Bezahlung über Produktlieferung
Werbegebühr: ca. 15 Prozent der Franchise-Gebühr
Vertragslaufzeit: 5 Jahre

GEWINN Aktion

Die GEWINN-Franchise-Tests können Sie downloaden: www.gewinn.com, Rubrik „Aktionen“
 Die letzten vier Ausgaben:
 4/05 Viterma
 3/05 Schülerhilfe
 2/05 Musikschule Fröhlich
 1/05 Testa Rossa

Flexible Arbeitszeiten sind ein Muss

GEWINN-Franchise-Tester Engelbert Selenko* resümiert: „Die Standmieten in Einkaufs- und Fachmarktzentren sollten nicht so sehr ins Gewicht fallen. Mehr schon die Betriebskosten für den Transporter, dafür ent-

fallen die sonst üblichen Raumkosten für fixe Standorte. Flexible Arbeitszeiten sind durch die unterschiedlichen Öffnungszeiten der Märkte ein Muss. Für Unternehmernaturen, die an keinen festen Standort gebunden sein möchten, ist dies eine Alternative mit Markenschutz. Der Jahres-

umsatz von 150.000 Euro kann von der Umsatzentwicklung nicht abgeleitet werden, zur Sicherheit sollte daher der Nettogewinn hinterfragt werden. Dafür wird klar ausgedrückt, dass die selbstständige Existenz nur durch harte Arbeit erreicht wird. Diese klare Aussage ist dem Systembetreiber hoch

anzurechnen. Dank dem beeindruckenden Leistungspaket für den Franchise-Nehmer gäbe es sonst keinen Grund, warum die Tiroler nicht auch in Ostösterreich erfolgreich sein sollten.“

Preis/Leistung: ●●●○○
 Ausgereiftheit: ●●●○○
 Marktchancen: ●●●○○

Tiroler Bauernstandl im Check des Österreichischen Franchise-Verbands

- **Ist das Franchise-System Mitglied im Österreichischen Franchise-Verband?**
Ja, seit 1992 und auch im Deutschen Franchise-Verband.
- **Ist der Franchise-Vertrag rechtlich geprüft?**
Ja.
- **Ist das Know-how des Franchise-Gebers in Handbüchern dokumentiert?**
Ja, im Franchise-Handbuch und im Extranet.
- **Gibt es einen Pilotbetrieb?**

- Ja, in Österreich.
- **Stehen den Franchise-Nehmern professionelle Marketing-Tools zur Verfügung?**
Visitenkarten, Firmenstempel, CD-Manual, PR-Beispiele und die Gratiskundenzeitung „Tiroler Bauernstandl-Bote“.
- **Erstellt der Franchise-Geber gemeinsam mit den Interessenten eine Wirtschaftsplanung?**
Musterrechnung auf drei Jahre mit den Kennzahlen Umsatz, Kos-

- ten, Anzahl Kunden und Gewinn und regelmäßigem Abgleich.
- **Wie erfolgt das monatliche Controlling im Franchise-System?**
Die Controlling-Software FS-Controlling liefert ein zeitnahes betriebswirtschaftliches Abbild zur Optimierung der wirtschaftlichen Ergebnisse.
- **Wie sieht die Aus- und Weiterbildung der Franchise-Nehmer und deren Mitarbeiter aus?**

- Grundausbildung mit „Training on the job“, regelmäßige Verkaufsunterstützung, TB-Training und Produzentenbesuche.
- **Wie erfolgt die laufende Beratung und Betreuung der Franchise-Nehmer?**
Persönlicher Betreuer, Telefonunterstützung, E-Mail-Service, Extranet, regionale Treffen und Jahrestagung mit Produzentenmesse.
- **Wie viele Franchise-Nehmer arbeiten im Franchise-System?**
Ö + D + CH: 89 Partner.

Österreichischer Franchise-Verband: <http://www.franchise.at>

*) Die GEWINN-Franchise-Bewertung erfolgt in Zusammenarbeit mit Engelbert Selenko von FACIO. Selenko ist Sprecher eines Netzwerks von 20 unabhängigen Beratern für Franchise-Nehmer und -Geber. Details: www.franchising.co.at.

Eine Firmenflotte sieht so aus.

www.gewinn.com € 4,-

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

5/05 Mai 2005, 24. JAHRGANG

betriebe: Vorteile genießen.

profitieren kleine Unternehmen genauso wie Sie eine einzige. Statt an Bargeld zu denken, dieser Extraservice extra kostet? Im Gegenteil: Sie profitieren mehr darüber bei Ihrem Volkswagen-Partner.

PORSCHE BANK