

Franchising mit Büroarbeit

Mail Boxes Etc. nimmt jenen Firmen, die das nicht selbst machen wollen oder können, Grafik, Druck und Versand ab. Auch Quereinsteiger sind als Franchise-Nehmer willkommen.



Foto: Franz Neumayr

Markus Latzer (l. v. re.) war früher Pilot und ist jetzt zufriedener Franchise-Nehmer bei Mail Boxes Etc. im Salzburger Saalfelden

VON THOMAS WILHELM

► **M**arkus Latzer, 39, ist ein Mann mit vielen Talenten. Früher, genauer ab 2001, war er Pilot bei den AUA. Als 2003 infolge zäher Gehaltsverhandlungen die große Streikwelle bei der damals noch staatlichen Luftlinie ausbrach, sah er seine Zukunft nicht mehr so rosig wie zuvor und begann, sich nach einem zweiten Standbein umzusehen. **GEWINN** darf es sich zur Ehre anrech-

nen, dass Latzer auf die Idee, in ein Franchise-System einzusteigen, nach der Lektüre von Österreichs Wirtschafts-magazin Nummer eins kam. „Ich habe mir dann einiges angeschaut und 2006 schließlich den Franchise-Vertrag bei Mail Boxes Etc. unterschrieben“, erzählt der Saalfeldner, der in seinem Salzburger Heimatort nicht nur Unternehmer, sondern auch Vizebürgermeister ist.

Nach einer zweiwöchigen Einschulung in Berlin und einem anschließenden Praxistraining in Österreich ging es für ihn los. Ein Standort war schnell gefunden und gemietet. „In die Einrichtung habe ich insgesamt 60.000 Euro investiert, davon 50.000 mittels Kredit und den Rest aus Eigenmitteln“, erinnert sich Latzer. Notwendige Geräte wie Drucker und Kopierer hat er kapitalscho-

nend geleast. An Personal beschäftigt er aktuell drei Vollzeit- und zwei Teilzeit-mitarbeiter sowie einen Lehrling.

Der 120 Quadratmeter große Shop mit externem Lager liegt an der Bundesstraße – „eine 1A-Frequenz-lage ist in unserem Geschäft

glücklicherweise nicht notwendig“, so Latzer – und brachte ihm 2014 rund 550.000 Euro Nettoumsatz.

Kunden sind hauptsächlich KMU

Hauptumsatzbringer sind mit einem Anteil von rund 50 Prozent Drucksorten, dicht gefolgt von Versandleistungen mit 45 Prozent. „In der Stadt ist diese Verteilung vielleicht anders als bei uns auf dem Land“, meint Latzer, „Hier ist alles kleiner strukturiert, meine Kunden sind fast zu 90 Prozent KMU.“

Einen Großkunden hat Latzer aber doch. Dieser internationale Konzern will nicht genannt werden und befindet sich in Wien. Der Kontakt kam über Latzers Tätigkeit als Postpartner zustande und berührt damit nicht die Regeln des Gebiets-schutzes, wonach ein MBE-Partner im Gebiet eines anderen nicht aktiv um Kunden werben darf. Latzer erklärt: „Seit 2013 führe ich zusätzlich das ehemalige Postamt im 25 Kilometer entfernten Saalbach als MBE-Center.“ Dafür genüge ein Mitarbeiter. Geld bringe das zwar nicht viel, aber eben Kontakte.

GEWINN-Bewertung: Mail Boxes Etc.

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

Fakten Mail Boxes Etc (MBE)

Franchise-Geber: Mail Boxes Etc., Liebermannstraße A01 118, 2345 Brunn/Gebirge, Tel. 02236/378 944, Mail: gfn@mbe.at, Web: www.mbe-franchise.at

Gesucht: Serviceorientierte und kontaktfreudige Partner, gern auch Quereinsteiger, österreichweit noch 20 Standorte, vorrangig in Oberösterreich, Niederösterreich, Salzburg und der Obersteiermark

Einstiegsgebühr: 21.900 Euro zuzügl. Startinvestitionen: 37.000 bis 52.000 Euro inklusive einmalige Trainingsgebühr von 4.900 Euro

Monatliche Franchise-Gebühr: 6 Prozent vom Netto-Umsatz

Werbegebühr: 4 Prozent vom Netto-Umsatz

Vertragslaufzeit: 10 Jahre mit Option auf Verlängerung



Foto: Franz Neumayr

Latzer erledigt für seine Kunden alles von der Grafikerstellung über den Druck bis zum Versand

ckeln. In Deutschland gibt es momentan etwa 150 MBE-Center, in Österreich rund 40. Für beide Länder gemeinsam betrug der Umsatz 2014 rund 75 Millionen Euro.

Hierzulande existiert MBE seit 1999, seit 2003 wird die Alpenrepublik mittels einer Master-Franchise-Lizenz von Deutschland aus geführt. MBE ist damit in Österreich zwar schon gut etabliert, sucht aber weiter Franchise-Partner, vorrangig für Oberösterreich, Niederösterreich, Salzburg und die Obersteiermark.

Diesen winken laut Franchise-Geber ein erprobtes und mehrfach ausgezeichnetes Franchise-System mit großen unternehmerischen Freiheiten, zuverlässigen Partnern und Lieferanten mit besonderen Einkaufskonditionen sowie einem regelmäßigen Wiederholungsgeschäft mit hohem Cross-Selling-Potenzial. Damit gemeint ist der Verkauf ergänzender Produkte oder Dienstleistungen an bestehende Kunden.

Quereinsteiger werden in einem mehrstufigen Trainingsprogramm auf ihre Aufgaben vorbereitet, danach gibt es regelmäßige Unterstützung und nationale Werbekampagnen.

GEWINN-Fazit

MBE ist ein professionell geführtes Franchise-System, das in Österreich schon lange auf dem Markt ist. Die notwendigen Investitionen für neue Partner sind überschaubar, die Unterstützung durch das System umfassend. Somit eignet sich das Franchise-System auch gut für Quereinsteiger mit Freude am Kundenkontakt.

Was viel bringe, sei die regelmäßige Weiterbildung. Latzer: „Drei- bis viermal pro Jahr finden technische Schulungen oder Verkaufstrainings statt.“ Diese sind kostenlos, nur Anreise und Logis sind zu bezahlen. Schulungsort ist der Standort des Österreich-Managers in Brunn bei Wien.

Aus dem ursprünglichen zweiten Standbein als MBE-Franchise-Nehmer wurde für Latzer inzwischen übrigens eine Lebensgrundlage, 2012 hat er bei den AUA gekündigt.

MBE – seit 1999 in Österreich

Mail Boxes Etc. (MBE) ist ein US-amerikanisches Franchise-System, das in über 1.500 MBE-Centern weltweit Versandlogistik, Grafik- und Druckservices anbietet. Die Kunden sind vorrangig kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die diese Arbeiten, die meist nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens gehören, an MBE outsourcen. MBE ist dabei bemüht, nicht nur einzelne Services, sondern ganze Projekte von der Grafikerstellung über den Druck bis zum Versand abzuwi-

So rechnet sich Mail Boxes Etc.

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*:

Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht ein Geschäftsführer-Entgelt in Höhe von 2.500 Euro 14-mal jährlich oder 1.670 netto pro Monat.

Das Lokal wird in mäßiger Frequenzlage angemietet und verfügt über 120 Quadratmeter inklusive Lager und Büro. Die Miete wurde mit netto zehn Euro pro Quadratmeter inklusive Betriebskosten angenommen. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt 2,5 Mitarbeiter mit einem Bruttolohn von je 1.800 Euro in Vollzeit.

Einstiegsgebühr und Einrichtung wurden mit 67.000 Euro veranschlagt, davon werden 15.000 Euro aus Eigenmitteln, der Rest mit einem Kredit auf sieben Jahre finanziert.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %
Erlöse Druck	221.000	52,0%
Erlös Versand	204.000	48,0%
= Umsatzerlöse	425.000	
Wareneinsatz Druck	-55.250	25,0%
Wareneinsatz Versand & sonstige	-153.000	75,0%
Franchise-Gebühr	-25.500	6,0%
Werbebetrag	-17.000	4,0%
= Umsatzabhängige Kosten	-250.750	-59,0%
Deckungsbeitrag	174.250	41,0%
Abschreibung	-7.500	-1,8%
Personal	-81.900	-19,3%
Geschäftsführer-Entgelt (2.500 brutto)	-45.500	-10,7%
Miete inkl. Strom	-16.200	-3,8%
Fuhrpark	-7.800	-1,8%
Werbeaufwand & Inserate	-4.200	-1,0%
Buchhaltung	-4.400	-1,0%
Telefon, Spesen, Zinsen etc.	-6.700	-1,6%
= Summe Aufwand	-174.200	-41,0%
Ergebnis vor Steuern	50	0,0%
Abschreibung	7.500	
Kredittilgung & KÖSt	-1.750	
= freier Cashflow	5.800	1,4%

Da der Wareneinsatz ein wesentlicher Faktor für den Mindestumsatz ist, muss dieser vor Vertragsunterzeichnung genau abgeklärt werden. In obiger Berechnung wurde angenommen, dass der Großteil der Druckaufträge selbst erledigt wird, im Versand aber ausschließlich Fremdleistungen zugekauft werden. Hier wird von einem maximalen Aufschlag von 33 Prozent [= 75 Prozent Wareneinsatz] ausgegangen.

Unter obigen Annahmen liegt der Break-even [=Gewinnschwelle] bei netto 425.000 Euro im Jahr, das sind 35.400 Euro pro Monat.

*) Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer (www.lindenhofer.co.at) erstellt und dient der Orientierung, sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.