

# Süße Ringe als Franchise-Idee

*Die noch kleine deutsche Marke Tasty Donuts will sich als Alternative zu den großen US-Ketten etablieren und sucht Franchise-Partner.*



Foto: Zoe M. Riess

**Unternehmensberater Klaus Feyerer sollte für den Tasty Donuts-Standort in Linz eigentlich einen Franchise-Nehmer suchen - und übernahm den Shop dann gleich selbst**

VON THOMAS WILHELM

► Spontane Begeisterung war es, die Klaus Feyerer, 56, dazu bewog, Franchise-Partner zu werden. Der Wiener ist seit 15 Jahren als Unternehmensberater für den Einzelhandel tätig und hat in dieser Funktion Expansionskonzepte unter anderem auch für Franchise-Systeme erstellt. „Ich habe beispielsweise Starbucks bei der Österreich-Expansion beraten“, erzählt Feyerer.

Als er damit beauftragt wurde, für den Linzer Standort des deutschen Systems Tasty Donuts einen Franchise-Nehmer zu suchen, und dieser dann doch kurzfristig absprang, wurde Feyerer einfach selbst Franchise-Nehmer. „Das war im Jänner 2015“, erzählt er.

Dass der aktuelle Besitzer der Kette Tasty Donuts der ihm bekannte ehemalige Starbucks-Manager für Österreich und die Schweiz ist, hat Feyerers Vertrauen in seinen spontanen Schritt sicherlich zusätzlich bestärkt. „Allerdings“, so schränkt er ein, „ist das nur mein zweites Standbein, ich bleibe hauptberuflich Unternehmensberater.“

### Hochfrequenzstandort in Linz

Feyerers Laden, in dem er selbst Mieter ist, liegt in der Fußgängerzone der Linzer

Landstraße, ist 60 Quadratmeter groß und hat – „das ist atypisch für Tasty Donuts“ – keine Sitzplätze. Dafür ist er ein „Hochfrequenzstandort“, so der Nebenerwerbs-Franchise-Nehmer.

Die Fläche teilt sich auf zwei Ebenen auf, je zur Hälfte auf den Verkaufsraum und ein Büro. Feyerer: „Die Einrichtung war vorgegeben

und kam aus Deutschland, die Franchise-Zentrale half bei der Planung.“

55.000 Euro waren dafür inklusive Kaffeemaschine und Wareneinkauf notwendig. Nebenbei musste eine Gastronomiekonzession besorgt werden. „Aber es reicht die kleine, ohne Befähigungsnachweis“, beruhigt Feyerer. Aktuell sind bei ihm vier Mitarbeiter beschäftigt, das entspreche 3,5 Vollzeit-äquivalenten. Wie bei Tasty Donuts üblich ist einer der Mitarbeiter auf die Produktion der süßen Kringel spezialisiert, die anderen verkaufen. Feyerer und sein Spezialist für die Donut-Produktion wurden in Wien und bei einem Franchise-Nehmer in St. Pölten eingeschult. „Es dauert ungefähr vier Tage, bis man es kann“, erklärt Feyerer zur Fähigkeit, Donuts von Hand zu machen. Denn das ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal von Tasty Donuts: Die Ware wird täglich frisch von Hand gefertigt. Das soll Geschmack und Qualität steigern.

### Umsatz über Plan

„Wir haben zirka 30 verschiedene Donuts im Angebot, abhängig von den Jahreszeiten“, erklärt Feyerer, der teil-

## GEWINN-Bewertung: Tasty Donuts

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

## Fakten Tasty Donuts

**Franchise-Geber:** Tasty Gastro GmbH, Hanauer Landstraße 187-189, 60314 Frankfurt, E-Mail: urs.schaub@tastydonuts.de, Web: www.tastydonuts.de

**Gesucht:** Partner mit Erfahrung in Gastronomie und Management in Vorarlberg, Wien, Klagenfurt sowie Bezirksstädten

**Einstiegsgebühr:** 12.500 Euro

**Startinvestitionen:** 50.000 bis 60.000 Euro inkl. Einstiegsgebühr

**monatliche Franchise-Gebühr:** 3,9 Prozent vom Netto-Umsatz

**Werbegebühr:** keine

**Vertragslaufzeit:** zehn Jahre mit Option auf fünf Jahre Verlängerung



Foto: Zoe M. Riess

Die Donuts werden bei Tasty Donuts jeden Tag von einem extra geschulten Mitarbeiter händisch hergestellt

weise selbst entscheiden kann, welche Art Donuts er gerade anbietet. Nach den Donuts wird mit Kaffee – einer eigenen Röstung – der meiste Umsatz gemacht. Bei Feyerer in Linz beträgt der Kaffeeanteil rund 30 Prozent. Apropos Umsatz: „In den ersten sechs Monaten waren es ungefähr 200.000 Euro“, strahlt er. Das sei deutlich über Plan.

Was auch der Franchise-Geber so sieht. Denn der gibt als Jahresumsatz 200.000 bis 400.000 Euro an. Urs Schaub, so sein Name, will mit Tasty Donuts eine Alternative zu den nach Europa drängenden US-Ketten bieten. „Wir wollen europäisch sein und keine US-Kopie“, sagt Schaub. Auch in Österreich rechnet er sich für sein Franchise-System gute Chancen aus, denn „hier wird gerne süß gegessen“.

Damit dürfte er recht haben. Seit dem Start Anfang 2014 ist Tasty Donuts in Österreich bereits auf sechs Outlets gewachsen, Ende dieses Jahres sollen es zehn sein.

**Junges System, erfahrene Macher**

Neuen Franchise-Partnern bietet Tasty Donuts einiges, obwohl das System noch recht jung ist. Erst 2012 wurde der erste Shop im deutschen Frankfurt eröffnet.

Im Mittelpunkt steht die Einschulung der Franchise-

Nehmer, die bis zu zehn Tage dauert und in Frankfurt oder Wien stattfindet. Sie ist mit der Eintrittsgebühr abgedeckt und beinhaltet zudem eine Barista-Ausbildung. Später erfährt der Franchise-Nehmer Unterstützung durch Besuche des Außendienstes und sporadisches Benchmarking.

Die Standorte können vom Partner vorgeschlagen werden und müssen nicht in 1A-Frequenzlagen sein.

Fremdware, vor allem lokal beliebte Getränke, ist erlaubt, sofern sie einen Anteil von 20 Prozent am Sortiment nicht übersteigt. Der Rest wird über das System eingekauft. Zur Orientierung bekommt jeder neue Partner eine Rentabilitätsvorschau.

Übrigens bietet Tasty Donuts auch einen Lieferservice an. Was bis 17 Uhr bestellt wird, wird am nächsten Tag bis elf Uhr geliefert.

**GEWINN-Fazit:**

Tasty Donuts ist ein junges, aufstrebendes Franchise-System, das eine neue Nische abdeckt. Ob sich die Österreicher dauerhaft für Donuts begeistern können, muss sich zeigen.

Fakt ist, dass hinter dem System Leute stehen, die sich mit Franchising, Marketing und der Einführung neuer Marken auskennen. Für Interessenten mit Gastro-Erfahrung jedenfalls interessant.

**So rechnet sich Tasty Donuts**

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen\*:

Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht ein Geschäftsführer-Entgelt in Höhe von 3.000 Euro monatlich, davon sind die Sozialversicherung und die Einkommensteuer zu bezahlen. Das entspricht einem Nettoeinkommen von rund 21.000 Euro pro Jahr. Der Standort wird in einer 1A-Frequenzlage angemietet und verfügt über 65 Quadratmeter inklusive Nebenflächen. Die Miete wurde mit netto 30 Euro pro Quadratmeter inklusive Betriebskosten angenommen. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt zwei Mitarbeiter mit einem Bruttolohn von je 1.500 Euro in Vollzeit. Zusätzlich sind zwei geringfügig Beschäftigte für Lieferservice und als Aushilfen tätig. Für den Zustellservice wurde ein Kleinwagen eingeplant, der gleichzeitig als Werbeträger dient. Die Öffnungszeiten wurden mit Montag bis Samstag jeweils von 10.00 bis 18.00 Uhr angenommen. Einstiegsgebühr und Einrichtung wurden mit 60.000 Euro veranschlagt, davon werden 50 Prozent mit Eigenmitteln finanziert, der Rest mittels Kredit auf sieben Jahre. Die Investitionen werden zur Gänze als Anlagevermögen aktiviert und auf sieben Jahre abgeschrieben.

| Erfolgsrechnung als GmbH                     | Break-even     | in %          |
|--|----------------|---------------|
| <b>Umsatzerlöse netto</b>                    | <b>227.000</b> | <b>100,0%</b> |
| Wareneinsatz                                 | 63.560         | 28,00%        |
| Verpackung, Becher etc.                      | 4.767          | 2,10%         |
| Franchise-Gebühr                             | 8.853          | 3,90%         |
| <b>= variable (umsatzabhängige) Kosten</b>   | <b>77.180</b>  | <b>34,00%</b> |
| <b>Rohertag</b>                              | <b>149.820</b> | <b>66,00%</b> |
| Abschreibung                                 | 8.600          | 3,80%         |
| Personal inkl. Aushilfen                     | 59.460         | 26,20%        |
| Geschäftsführer-Entgelt inkl. SVA und Steuer | 36.000         | 15,90%        |
| Miete inkl. Strom                            | 27.200         | 12,00%        |
| Kfz (Zustellung)                             | 4.800          | 2,10%         |
| Werbeaufwand & Inserate                      | 2.000          | 0,90%         |
| Buchhaltung & Beratung                       | 4.140          | 1,80%         |
| Telefon, Spesen, Zinsen etc.                 | 7.660          | 3,40%         |
| <b>= Summe Aufwand</b>                       | <b>149.860</b> | <b>66,00%</b> |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>                  | <b>-40</b>     | <b>0,00%</b>  |
| Abschreibung                                 | 8.600          |               |
| Kredittilgung & KöSt                         | -6.036         |               |
| <b>freier Cashflow</b>                       | <b>2.524</b>   | <b>1,10%</b>  |

Der Mindestumsatz beläuft sich somit auf 227.000 Euro netto. Der freie Cashflow verbleibt als Liquiditätsreserve im Unternehmen.

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