

## Die Franchise-Nachhilfe

*LernQuadrat gibt Schülern Nachhilfe oder bereitet sie für die Oberstufe vor. Franchise-Partner mit Interesse am Thema Bildung werden weiterhin gesucht.*



Foto: Michael Heitzmannseder

Peter Mischek (li.), im Vorleben Telekom-Manager, ist seit 2011 Franchise-Nehmer bei LernQuadrat

VON THOMAS WILHELM

► Manchmal wirkt sich eine berufliche Veränderung sogar auf das Privatleben positiv aus. Wie bei Peter Mischek, 52. „Ich war in leitender Position in der Telekom-Branche angestellt. Dabei musste ich viel reisen. Irgendwann wollte ich das nicht mehr“, erzählt der Niederösterreicher über jene Zeit, be-

vor er sich als Franchise-Nehmer bei LernQuadrat selbständig machte. Und zwar als völliger Quereinsteiger.

Warum er es sich 2011 zutraute, Franchise-Nehmer in einem System zu werden, das Nachhilfe für Schüler anbietet und damit thematisch weit von seiner vorherigen Tätigkeit entfernt ist, erklärt Mischek so: „Ich habe immer schon firmeninterne Schulungen durchgeführt und hatte durch meine Kinder schon lange Kontakt zum Bildungsbereich.“ Heute managt Mischek gemeinsam mit seiner Frau insgesamt fünf LernQuadrat-Institute im östlichen Niederösterreich. Und genau diese familiäre Zusammenarbeit ist es, die Mischek als Bereicherung seines Privatlebens empfindet.

### 100 Quadratmeter reichen

Begonnen hat der berufliche Umstieg Mischeks 2010, als der erste Kontakt mit LernQuadrat zustande kam. Die Einschulungs- und Probe-phase, die ihn 3.000 Euro kostete, bestand aus einer

theoretischen Schulung sowie der probeweisen Leitung eines Standortes und dauerte insgesamt fast drei Monate. Danach, im Juni 2011, konnte Mischek mit seinem ersten eigenen Institut starten: „Ich übernahm von der Zentrale den Standort im Zentrum von Tulln. Er ist 100 Quadratmeter groß und verfügt über vier Lernräume und ein kleines Büro.“

Bis heute ist Mischek darin nur Untermieter, Hauptmieter blieb die Franchise-Zentrale. Eine Mietvariante, die dem Franchise-Geber den Standort sichert, sollte der Franchise-Nehmer das System verlassen. Oder ihm der Vertrag nicht mehr verlängert werden.

„Für das Institut in Tulln waren Investitionen von rund 35.000 Euro notwendig“, beziffert Mischek seinen damaligen Kapitalbedarf. Wie sein Institut eingerichtet ist, bestimmte er selbst, die diesbezüglichen Vorgaben sind recht weit gefasst.

### Lehrkräfte sind meist Studenten

Am Standort in Tulln beschäftigt Mischek einen Angestellten als Leiter sowie rund 20 Lehrkräfte: „Die meisten da-

### GEWINN-Bewertung: LernQuadrat

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

### Fakten LernQuadrat

**Lizenz-Geber:** LernQuadrat Bildungsmanagement GmbH, 1060 Wien, Mariahilfer Straße 103, Tel. 0664/845 88 52, E-Mail: franchise@lernquadrat.at, Web: www.lernquadrat.at  
**Gesucht:** kommunikative und empathische Partner mit Interesse am Thema Bildung, Freude am Umgang mit [jungen] Menschen und unternehmerischem Geist in Orten ab 4.000 Einwohnern  
**Einstiegsgebühr:** keine  
**Startinvestitionen:** ab 8.000 Euro in kleineren Orten  
**Monatliche Franchise-Gebühr:** 13 Prozent vom Umsatz  
**Werbegebühr:** keine  
**Vertragslaufzeit:** 4 Jahre mit automatischer Verlängerung

► Franchise-Test: LernQuadrat

Die Unterstützung, die LernQuadrat seinen Franchise-Nehmern bietet, nimmt diesen viel Arbeit ab, sodass sie sich auf ihre Schüler konzentrieren können



Foto: Michael Heizmannseder

von Lehramtsstudenten, oft geringfügig beschäftigt.“ Diese gingen anders mit den Schülern um, erklärt Mischek. Soll heißen: anders, als mit den Schülern in der Schule umgegangen wird. Eingeschult werden seine Mitarbeiter von ihm im Rahmen eines Seminars, auch danach gibt es laufende Schulungen. Pro Standort werden 50 bis 120 Schüler betreut, je nach Größe und Jahreszeit. Mischek: „März bis Juni und der August sind bei uns die Spitzenzeiten.“ Die meisten seiner Nachhilfeschüler stammen aus berufsbildenden Schulen, Gymnasien und neuerdings auch aus der Neuen Mittelschule (NMS). Letztere wollen sich auf den Wechsel in die Oberstufe eines Gymnasiums vorbereiten.

Zu seinem Jahresumsatz will Mischek sich nicht genau äußern, sagt aber: „160.000 Euro im Schnitt sollten machbar sein.“ Daran sollte auch die seit Kurzem in Wien angebotene Gratisnachhilfe nichts ändern. Mischek: „Meine Wiener Kollegen sagen, dass sie zwar spürbar sei, aber keinen Umsatzeinbruch gebracht habe.“ Damit das so bleibt, machen Franchise-Nehmer oft Werbung mittels Schulkooperationen. Aber auch der facebook-Auftritt und die LernQuadrat-

Homepage seien wichtige Marketing-Instrumente.

**Noch 60 Standorte frei**

LernQuadrat wurde 1997 in Österreich gegründet und zählt mittlerweile 80 Standorte. Das System bietet neuen Partnern eine etablierte Marke sowie Unterstützung auf vielfache Weise. Zu Beginn mittels zwei bis drei Monaten Training in einem LernQuadrat sowie Seminaren an drei Wochenenden. Später mit Online-Support, einer Kunden- und Lehrkräfte-Datenbank, einer 24-Stunden-Kunden-Hotline, günstigem Bezug von Materialien, überregionalem Marketing und vielem mehr.

Franchise-Nehmer können aus mehreren Modellen wählen und entweder ein neues Institut eröffnen oder auch ein bestehendes übernehmen. Auch ob man selbst unterrichten will oder nicht, steht frei. Dazu brauchen Franchise-Partner keine speziellen Vorkenntnisse, aber Interesse am Thema Bildung und werden in ganz Österreich gesucht. Laut Franchise-Zentrale gibt es weit mehr als 60 potenzielle Standorte in verschiedenen Größen.

**GEWINN-Fazit**

LernQuadrat ist ein ausge-reiftes, erfolgreiches System

**So rechnet sich LernQuadrat**

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen\*:

Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht als Geschäftsführer ein Entgelt von 2.800 Euro brutto monatlich. Abzüglich Sozialversicherung und Einkommensteuer ergibt das ein Nettoeinkommen von rund 19.500 Euro pro Jahr. Der Standort wird angemietet und verfügt über 100 Quadratmeter inklusive Nebenflächen. Die Miete wurde mit netto 18 Euro/m<sup>2</sup> inklusive Betriebskosten angenommen. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt um 1.200 Euro brutto einen Teilzeitmitarbeiter für die Administration. Für den Unterricht werden Studenten oder Lehrer je nach Buchungslage geringfügig beschäftigt. Dafür wurden 24 Prozent der Umsätze als variable Kosten eingeplant. [Achtung! Durch die vielen geringfügigen Mitarbeiter ist der Aufwand für die Lohnverrechnung relativ hoch. Es empfiehlt sich hier, genau zu vergleichen.] Für Einrichtung, Adaptierung des Standortes und Einschulung wurden 35.000 Euro veranschlagt, davon werden 15.000 Euro mit Eigenmitteln finanziert, die restlichen 20.000 Euro mit einem Kredit auf fünf Jahre. Auch die Abschreibung wurde mit fünf Jahren angesetzt.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %
<b>Umsatzerlöse netto</b>	<b>178.000</b>	<b>100,0%</b>
Lehrkräfte	42.720	24,0%
Franchise- und Werbegebühr	23.140	13,0%
<b>Summe variable Kosten</b>	<b>65.860</b>	<b>37,0%</b>
<b>Rohertrag</b>	<b>112.140</b>	<b>63,0%</b>
Abschreibung	7.000	3,9%
Personal	21.900	12,3%
Geschäftsführerentgelt inkl. SVA u. Steuer	33.600	18,9%
Miete inklusive Strom	27.000	15,2%
KFZ (Lieferung)		0,0%
Werbeaufwand & Inserate	12.000	6,7%
Buchhaltung & Beratung	7.500	4,2%
Telefon, Spesen, Zinsen, etc.	4.000	2,2%
<b>= Summe Aufwand</b>	<b>113.000</b>	<b>63,5%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-860</b>	<b>-0,5%</b>
Abschreibung	7.000	
Kredittilgung & KÖST	-5.750	
<b>freier Cashflow</b>	<b>390</b>	<b>0,2%</b>

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von 178.000 Euro erreicht. Das entspricht rund 285 Schülern pro Woche im Gruppenunterricht oder 120 im Einzelunterricht.

\*) Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofner (www.lindenhofner.co.at) erstellt und dient der Orientierung. Sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.

aus Österreich, das auch für Quereinsteiger mit pädagogischem Interesse geeignet scheint. Die Gebühren sind vertretbar, die Leistungen

der Systemzentrale umfassend. Ein Markt ist zweifellos vorhanden, der Bedarf an Nachhilfe dürfte nicht so schnell abreißen.

