

Franchising gewürzt mit Bio-Kräutern

Wer Kräuter, Tee und Gewürze aus biologischer Landwirtschaft mag und sich für Franchising interessiert, sollte sich einmal Sonnentor näher ansehen. Das Franchise-System sucht noch Partner.



Foto: Sonnentor/Fotografis/Gerald Lechner

Auch im Sonnentor-Shop in der Linzer Herrenstraße sorgt viel Holz für die passende Atmosphäre

VON THOMAS WILHELM

► Ihre leitende Position im Vertrieb eines Pharmakonzerns war Doris Winkler, 49, eines Tages nicht mehr genug. Damals, im Frühjahr 2013, stellte sie sich die berufliche Sinnfrage. „Ich suchte nach etwas anderem, nach Selbständigkeit. Dabei stieß ich bald auf Franchising und schließlich auf Sonnentor“, erzählt die Linzerin. Es folg-

ten Gespräche mit dem Franchise-Geber, die bald in einem Beitritt zum Franchise-System mündeten.

Den Standort für ihre Sonnentor-Filiale hatte Winkler selbst gesucht und gefunden, denn „Frequenz ist wichtig“. Ihr Geschäft befindet sich daher in einem denkmalgeschützten Haus in der Herrenstraße, einer Linzer Fußgängerzone, und verfügt über 90 Quadratmeter Verkaufsfläche sowie Nebenräume wie Lager und kleiner Küche. Winkler ist selbst Mieterin des Geschäftslokals. Vor der Eröffnung wurde es allerdings noch umgebaut. Winkler: „Die Ausstattung mit viel Holz wurde von Sonnentor geplant und geliefert.“ Insgesamt rund 180.000 Euro hat das inklusive der Erst-

ausstattung mit Waren gekostet, zum Großteil mit einem Kredit finanziert.

Eine Woche Schulung

Noch etwas war vor der Eröffnung des Shops zu erledigen: die Einschulung. „Ich hatte ja keine Erfahrung im

Einzelhandel“, gibt Winkler zu. Diesbezügliches Wissen wurde ihr in einem einwöchigen Seminar in der Franchise-Zentrale im Waldviertel vermittelt. Zusätzlich war die neugebackene Franchise-Nehmerin noch einige Tage in anderen Sonnentor-Shops zu Gast, um das Geschäft „on the job“ zu erlernen.

Winkler begann im Oktober 2013 mit drei Teilzeitarbeitern, die Arbeitszeiten zwischen 15 und 30 Stunden wöchentlich hatten. Sie wurden vorher ebenfalls eine Woche lang in der Franchise-Zentrale eingeschult. Die Franchise-Nehmerin arbeitete selbst aktiv mit.

Dafür hat sie heute keine Zeit mehr, denn mittlerweile führt Winkler zwei Shops. Ende 2014 hat sie zusätzlich auch den Standort im Einkaufszentrum Lentia City von einem Kollegen übernommen.

Gastro fördert Kundenbindung

Wie in fast jedem Sonnentor-Shop gibt es auch in der Herrenstraße einen kleinen

GEWINN-Bewertung: Sonnentor

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

Fakten Sonnentor

Lizenz-Geber: Sonnentor Kräuterhandels GmbH, Berndt Kienmeyer, Sprögnitz 10, 3910 Zwettl, Tel: 02875/72 56, E-Mail: b.kienmeyer@sonnentor.at, Web: www.sonnentor.at
Gesucht: Partner mit Begeisterung für Bio-Lebensmittel und Erfahrung im Lebensmitteleinzelhandel in Städten ab 30.000 Einwohnern
Einstiegsgebühr: 10.000 Euro
Startinvestitionen: ab 130.000 Euro, davon 30 Prozent bzw. mindestens 40.000 Euro als Eigenkapital
Monatliche Franchise-Gebühr: vier Prozent vom Nettoumsatz
Werbegebühr: keine
Vertragslaufzeit: zehn Jahre



Foto: Sonnentor/Fotoprofis/Gerald Lechner

Doris Winkler war vor zwei Jahren noch Pharma-Managerin, heute verkauft sie begeistert Bio-Tee

Gastro-Bereich mit acht Plätzen, in dem Tees, Mehlspeisen und sogar Kaffee konsumiert werden können. „Zum Umsatz trägt das direkt nicht viel bei, indirekt aber schon“, meint Winkler. Es sei gut zur Geschäftsanbahnung, wenn die Kunden Zeit im Geschäft verbringen. Die angebotenen Mehlspeisen organisiert sich jeder Franchise-Nehmer selbst. Überhaupt sei zum Sortiment passende Fremdware bis zu 30 Prozent des Umsatzes erlaubt, die Zentrale liefert auf Wunsch auch diese. In ihrem ersten vollen Geschäftsjahr 2014 machte Winkler insgesamt rund 500.000 Euro Umsatz. Sie erklärt: „Im Winter sind Tee wichtig sowie der Monat Dezember, da machen wir 25 Prozent des Jahresumsatzes.“ Das meiste davon mit Geschenkkartons, „die sind ein extrem beliebtes Präsent“. Im Sommer sind die Umsatzbringer Gewürze, Kekse oder auch Bio-Gummibären.

Bio-Begeisterung ist Bedingung

Sonnentor wurde 1988 von Johannes Gutmann gegründet. Der junge Unternehmer wollte die Kräuterspezialitäten der Bio-Bauern im niederösterreichischen Wald-



Foto: Sonnentor

Bio-Pionier Johannes Gutmann ist der Mann hinter der Sonnentor-Erfolgsgeschichte

viertel vermarkten. Heute hat das Unternehmen mit Sitz in Sprögnitz bei Zwettl allein in Österreich 18 Shops, 260 Mitarbeiter und exportiert seine Produkte in über 50 Länder rund um den Globus. Sonnentor-Franchise-Partner werden in Österreich und der Schweiz in Städten ab 30.000, in Deutschland ab 100.000 Einwohnern gesucht. Sie sollen Begeisterung für Bio-Lebensmittel, insbesondere Tee, Kräuter und Gewürze, sowie kaufmännisches Know-how und Erfahrung im Lebensmittel-einzelhandel mitbringen. Standorte sollten ebenerdig gelegen sein, Verkaufsflächen zwischen 70 und 120 Quadratmeter, Auslagen sowie eine hohe Passanten-Frequenz von mindestens 8.000 Personen pro Tag aufweisen.

Das Franchise-System bietet seinen Partnern im Gegenzug viel Unterstützung, von der starken Marke über Ladenbau, Sortimentspflege, ein Franchise-Intranetportal, Grundschulung und Weiterbildungsmaßnahmen bis zu Marketing und die Betreuung durch Partner-Manager.

GEWINN-Fazit:

Sonnentor ist ein heimisches Franchise-System, das erfolg-

So rechnet sich Sonnentor

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*:
 Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht ein Geschäftsführerentgelt in Höhe von monatlich 3.000 Euro. Abzüglich Sozialversicherung und Einkommensteuer entspricht dies einem Nettoeinkommen von rund 21.000 Euro pro Jahr.
 Der Standort wird angemietet und verfügt über 100 Quadratmeter inklusive Nebenflächen. Die Miete beträgt netto 28 Euro pro Quadratmeter inklusive Betriebskosten. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt drei Mitarbeiter in Teilzeit. Es wurde auch eine kleine Gastronomie eingepplant.
 Für Einrichtung, Adaptierung des Standortes und Einstiegsgebühr wurden 140.000 Euro veranschlagt, davon werden 40.000 Euro mit Eigenmitteln, die restlichen 100.000 Euro mit einem Kredit auf sieben Jahre finanziert. Ebenso lange braucht die Abschreibung.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %
Umsatz Verkauf	355.000,-	
Umsatz Gastronomie	25.000,-	
= Umsatzerlöse netto	380.000,-	100,0%
Wareneinsatz Verkauf	177.500	50,00%
Wareneinsatz Gastronomie	6.250	25,00%
Franchise-Gebühr	15.200	4,00%
= Summe variable Kosten	198.950	52,40%
Roherttrag	181.050	47,60%
Abschreibung	20.000	5,30%
Personal	63.700	16,80%
Geschäftsführerentgelt inkl. SVA, Steuer	36.000	9,50%
Miete inklusive Strom	37.200	9,80%
Werbeaufwand & Inserate	7.200	1,90%
Buchhaltung & Beratung	4.260	1,10%
Telefon, Spesen, Zinsen etc.	12.040	3,20%
= Summe Aufwand	180.400	47,50%
= Ergebnis vor Steuern	650	0,20%
Abschreibung	20.000	
Kredittilgung & KöSt	-14.448	
= freier Cashflow	6.202	1,60%

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von 380.000 Euro erreicht. Ohne Gastronomie liegt der Break-even-Point bei 395.000 Euro. Voraussetzung ist allerdings, dass der Wareneinsatz im Jahresschnitt wie angenommen bei 50 Prozent im Verkauf und 25 Prozent in der Gastronomie liegt.

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

reich eine Nische im Bio-Segment besetzt und von einem sehr engagierten Gründer gelenkt wird. Die Gebühren erscheinen vertretbar, die Leistungen der Systemzent-

rale komplett. Wer für die Bio-Idee schwärmt und Branchenkenntnisse mitbringt, kann bei Sonnentor seine Begeisterung zum Beruf machen.

