

Voll im Trend mit veganem Franchising

Vegane Ernährung ist in aller Munde. Seit Kurzem gibt es mit „I love Veggie Burger“ dazu ein österreichisches Franchise-System.



Foto: Michael Hetzmannseder

Früher Hauptschullehrerin, heute Besitzerin eines veganen Restaurants in Wien: Doris Arthofer

VON THOMAS WILHELM

► Das erste I-love-Veggie-Burger-Restaurant eröffnete im Herbst 2015 am Salzgries in der Wiener Innenstadt und wird von Doris Arthofer gemeinsam mit ihrer Tochter geführt. „Ich war vorher Hauptschullehrerin. Irgendwann wollte ich etwas anderes machen“, erklärt

Arthofer, warum sie seit einem halben Jahr Franchise-Nehmerin ist.

Im Internet war sie auf Veggie Burger aufmerksam geworden, nahm Kontakt auf und ließ sich schließlich einschulen. „Vier Tage Grundschulung und vier Wochen on the job“, erzählt sie. Ihre fehlende Gastronomieerfahrung war kein Problem: „Ich habe als Jugendliche die HBLA Straßergasse besucht, deshalb habe ich mir den Gastro-Kurs für den Gewerbeschein erspart.“ Im August 2015 unterschrieb Arthofer den Franchise-Vertrag.

Guter Standort, gute Umsätze

Bevor im November eröffnet werden konnte, musste

noch ein Standort gefunden werden. „Den hat die Zentrale vorgeschlagen, das Lokal stand schon länger leer.“ Es liegt – für ein Restaurant, das sich an ein eher junges Publikum wendet, ideal –

unweit von Wiens Ausgeh-Meile „Bermudadreieck“, hat 220 Quadratmeter auf zwei Ebenen und rund 80 Sitzplätze. Für den umfassenden Umbau inklusive Einrichtung steuerten die Franchise-Zentrale 100.000, Arthofer 170.000 Euro bei. „Der Franchise-Geber hat den Umbau beaufsichtigt“, erzählt Arthofer. Sie ist seit der Fertigstellung Untermieterin, der Franchise-Geber Hauptmieter.

Mit insgesamt zwölf Mitarbeitern in verschiedenen Zeitmodellen, davon zwei Köchen, wird der stylische Laden betrieben. Geöffnet ist täglich von 11 bis 22 Uhr, Freitag und Samstag bis 23 Uhr. Für Zustellungen hat Arthofer zwei Autos geleast, die Mitarbeiter liefern manchmal aber auch mit dem eigenen Wagen aus. Im Sommer vielleicht auch mit dem Fahrrad.

Der Einkauf erfolgt großteils über die Zentrale, Frischware besorgt Arthofer sich aber selbst. In den bisherigen Monaten erwirtschaftete sie rund 60.000

GEWINN-Bewertung: I love Veggie Burger

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

Fakten I love Veggie Burger

Lizenz-Geber: I Love Veggie Burger, Franchise-Managerin Samantha Hörmann, Wiesingerstraße 8/20, 1010 Wien, Tel. 01/715 36 200, E-Mail: s.hoermann@flyingdiner.at, Web: www.veggie-burger.at

Gesucht: Partner mit Unternehmergeist und Sinn für gesunde Ernährung in Städten mit einem Einzugsgebiet ab 100.000 Einwohner

Einstiegsgebühr: 15.000 Euro

Startinvestitionen: 25.000 bis 150.000 Euro

Monatl. Franchise-Gebühr: sieben Prozent vom Nettoumsatz

Werbegebühr: drei Prozent vom Nettoumsatz

Vertragslaufzeit: zehn Jahre



Foto: Michael Hatzmannseder

Foto: Michael Hatzmannseder

Holz ist das wichtigste Material in den Veggie-Burger-Restaurants

Neben den Burgern gibt es Wraps, Salate, Smoothies und Desserts

Euro Umsatz monatlich – für den Anfang nicht schlecht.

Alles bio und vegan

Arthofers Restaurant ist das bisher einzige in Österreich. Aber nicht mehr lange. Bis Mitte des Jahres werden noch zwei Filialen in Wien eröffnen, die erste davon im Mai im Wiener Donauplex. Insgesamt will das System bis Ende 2016 fünf Restaurants in Österreich zählen, in Deutschland existieren jetzt schon drei.

Um die veganen Burger, Wraps, Salate, Smoothies und Desserts in hübscher Atmosphäre anzubieten, sollte der Standort eine Geschäftsfläche von 60 bis 500 Quadratmeter aufweisen. Idealerweise verfügen künftige Franchise-Partner über eine Betriebsanlagengenehmigung. Um die Einrichtung der Restaurants kümmert sich die Franchise-Zentrale, sie werden schlüsselfertig übergeben und genießen Gebietsschutz.

Besonders stolz ist man bei I love Veggie Burger auf die Standards, die man bei den Lebensmitteln einhält. „80 Prozent der von uns verwendeten Produkte werden

von einem Bioproduzenten hergestellt“, erklärt Martin Krupitza, Geschäftsführer von FlyingDiner (einem Franchise-System für „amerikanisches Essen“), das hinter der veganen Alternative steht. Zudem liefert der Bioproduzent direkt an die Franchise-Nehmer, die Franchise-Zentrale behalte keine Marge ein, so Krupitza.

GEWINN-Fazit:

I love Veggie Burger ist ein neues österreichisches Franchise-System, das mit veganem Essen eine äußerst interessante Nische bearbeitet. I love Veggie Burger gehört zu FlyingDiner, das mit seiner Erfahrung sicherlich hilft, Kinderkrankheiten zu vermeiden.

Für Einsteiger bringt ein so junges System die Chance, sich einen Standort praktisch überall aussuchen zu können. Österreich ist für I love Veggie Burger noch eine weiße Landkarte. Die Leistungen des Systems erscheinen jedenfalls professionell, die Gebühren vertretbar.

Lediglich die Einstiegsgebühr ist für eine gänzlich unbekannt Marke etwas happig.

So rechnet sich I love Veggie Burger

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*:

Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht ein Geschäftsführerentgelt in Höhe von 3.000 Euro monatlich. Abzüglich Sozialversicherung und Einkommensteuer entspricht das einem Nettoeinkommen von rund 21.000 Euro pro Jahr.

Der Standort wird angemietet und verfügt über 200 Quadratmeter inklusive Nebenflächen. Die Miete wurde mit netto 30 Euro pro Quadratmeter samt Betriebskosten angenommen. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt zwischen sieben und 15 Mitarbeiter (Mix aus Voll- und Teilzeit). Vorausgesetzt, dass immer vier Mitarbeiter anwesend sind, ergibt das bei einer Wochenöffnungszeiten von 79 Stunden in Summe sieben Vollzeitmitarbeiter.

Die Kosten für die Zustellung resultieren aus eigenem Auto bzw. Kilometergeld für die Mitarbeiter. Für Einrichtung, Adaptierung des Standortes und Einstiegsgebühr wurden 120.000 Euro veranschlagt, davon werden 30.000 Euro mit Eigenmitteln und die restlichen 90.000 Euro mit einem Kredit auf sieben Jahre finanziert. Die Abschreibung wurde ebenfalls mit sieben Jahren angesetzt.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %
Umsatz Speisen	420.000	72,4%
Umsatz Trinken	160.000	27,6%
= Umsatzerlöse netto	580.000	100,0%
Wareneinsatz Speisen	117.600	20,3%
Wareneinsatz Getränke	32.000	5,5%
Franchise- und Werbegebühr	58.000	10,0%
= Summe variable Kosten	207.600	35,8%
Rohertrag	372.400	64,2%
Abschreibung	17.200	3,0%
Personal	203.900	35,2%
Geschäftsführerentgelt inkl. SVA, Steuer	36.000	6,2%
Miete inkl. Strom	75.600	13,0%
Kfz (Zustellung)	6.000	1,0%
Werbeaufwand	6.000	1,0%
Spesen Lieferung und Kreditkarten*	11.600	2,0%
Buchhaltung & Beratung	5.160	0,9%
Telefon, Spesen, Zinsen etc.	11.240	1,9%
= Summe Aufwand	372.700	64,3%
Ergebnis vor Steuern	-300	-0,1%
Abschreibung	17.200	
Kredittilgung & KÖSt	-10.107	
= freier Cashflow	6.793	1,2%

*) Online-Bestellungen und Bestellungen über Lieferplattformen

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von 580.000 Euro erreicht. Das entspricht einem Bruttoumsatz von rund 12.600 Euro pro Woche.

Voraussetzung ist allerdings, dass der Wareneinsatz im Jahresschnitt wie angenommen bei 28 Prozent bei den Speisen und 20 Prozent bei den Getränken liegt.

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