



# 108 FRANCHISE- SYSTEME suchen Partner



**Wer sich selbständig machen will, das aber nicht ganz auf eigene Faust, der hat die Wahl. 450 Franchise-Systeme gibt es laut Österreichischem Franchise Verband in Österreich, 108 davon suchen nach einer GEWINN-Erhebung tatsächlich neue Partner. Aber: Vorsicht ist geboten, Franchise ist nicht immer nur eine Einbahnstraße zum Erfolg, es kann auch ordentlich schiefgehen.**

VON FRIEDRICH RUHM UND THOMAS WILHELM

► **D**ilek Göcen, 33, ist vollkommen zufrieden. Seit etwas mehr als einem Jahr ist sie Franchise-Nehmerin bei der Wiener Traditionsgrößbäckerei Anker. „Mein Shop läuft gut, mein Team ist super“, strahlt die Powerfrau.

1992 mit zwölf Jahren aus der Türkei nach Österreich gekommen, heiratet Göcen im Alter von 16 Jahren und fasst mit 21 den Entschluss, sich selbständig zu machen. „Ich habe ganz spontan ein Stehcafé in Wien-Simmering eröffnet, gleich neben einem Bürohaus“, erzählt Göcen, eigentlich Kurdin. Zehn Jahre lang läuft alles wunderbar bis eines Tages das Bürohaus, aus dem die meisten ihrer Kunden stammen, geschlossen wird. Die Umsätze brechen ein und als Göcen nach ein paar Monaten sogar mit der Miete in Rückstand gerät, zieht sie die Reißleine. Sie sperrt ihr Café schweren Herzens zu.

### Neustart mit Franchise

Geborene Unternehmer und Unternehmerinnen noch mehr lassen sich von solchen Rückschlägen nicht entmutigen. Also fand Göcens Traum von der Selbständigkeit eine Fortsetzung – diesmal aber mit Franchising. Einer Form der Selbständigkeit, bei der ein Franchise-Nehmer ein vom Franchise-Geber entwickeltes und (hoffentlich) erprobtes Konzept übernimmt und ihm dafür Gebühren, meist in Form einer Einstiegsgebühr und laufender Franchise-Gebühren sowie Werbebeiträge, bezahlt. Der Franchise-Nehmer ist – im Unterschied zu einem Filialleiter – dabei aber selbständiger Unternehmer – mit allen Chancen und Risiken.

So ist Göcen von 2010 bis 2012 „nur“ Pächterin einer Anker-Filiale, hat also keine Investitionskosten und eine eingeschränkte unternehmerische Verantwortung. 2012 bekommt sie das Angebot von Anker, Franchise-Nehmerin zu werden: „Ich sagte zu und konnte daraufhin aus mehreren bestehenden Filialen auswählen.“ (Bei Anker besteht die Möglichkeit, auch Franchise-Neh-

seinen Preis: Monatlich sind an die Anker-Zentrale ein nicht genannter Fixbetrag sowie im Falle von Göcen satte 14 Prozent an Franchise-Gebühr abzuführen.

### Die Plattform für Franchise

Die Plattform für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer in Österreich ist der Österreichische Franchise Verband (ÖFV). Laut diesem gibt es aktuell 450 Systeme in Österreich mit einem Marktvolumen von rund 8,5 Milliarden

Foto: Michael Heltzmann/seed



**Geglückter Neustart mit Franchise: Dilek Göcen ist seit 2012 Franchise-Nehmerin von Anker**

mer in bestehenden Filialen zu werden, siehe dazu die Übersicht der Franchise-Systeme ab Seite 22).

Göcen entschied sich für einen Standort am Wiener Handelskai in unmittelbarer Nähe zu einer U-Bahn-Station und einem Bürokomplex. Sie resümiert: „Ich wollte meiner Branche treu bleiben, es mir aber nicht antun, noch einmal von null anzufangen.“ Denn bis ein eigenes Café wirklich laufe, dauere es eineinhalb Jahre, so Göcen. Anker hingegen sei eine bekannte Marke und es habe, abgesehen von der Einstiegsgebühr, keinen Finanzierungsbedarf gegeben. Dieser Vorteil hat jedoch

Euro. Rund 66.000 Menschen sind in Österreich im Franchising beschäftigt.

Von den 450 Systemen würden laut ÖFV rund 80 Prozent Partner suchen. Bei einer von GEWINN im Oktober durchgeführten Erhebung meldeten jedoch nur 108 Systeme, dass sie tatsächlich Partner suchen. Nicht darunter beispielsweise McDonald's, eigentlich ein Synonym für Franchise – dort will man in Österreich nur noch mit bereits bestehenden Partnern expandieren.

Von den tatsächlich suchenden Systemen wurden die wichtigsten Daten erhoben (siehe ab Seite 22), die einen ersten Überblick verschaffen, zu wel-

Foto: Michael Hetzmanseder



**Durchblicker:**  
Roman Patzelt  
hat sein Franchise-System  
eyes + more  
selbst im Ausland  
entdeckt

- chen Konditionen und mit welchen Perspektiven man bei diesen Partner werden kann.

Ein gewisses Selektionskriterium kann aber auch sein, dass der Anbieter ÖFV-Mitglied ist, versichert Susanne Seifert, Generalsekretärin des ÖFV: „Neue Systeme werden anfangs nur als assoziierte Mitglieder aufgenommen.“ Zudem haben sich die Mitglieder diesen Sommer auf die Schaffung eines Qualitätssiegels geeinigt. Bis 2016 sollen alle Mitglieder einen von unabhängiger Stelle durchgeführten Check durchlaufen haben, der auch eine Befragung bestehender Franchise-Nehmer über deren Zufriedenheit beinhaltet. Seifert: „Der Franchise-Verband hat sich immer schon als Qualitätsgemeinschaft der franchisierenden Wirtschaft gesehen.

Wir wissen, dass es überall, wo es Wirtschaft gibt, auch welche gibt, die nicht so tun, wie wir das gerne hätten. Von dem wollen wir uns differenzieren.“

Tatsächlich mischen sich unter Nachrichten über Franchise auch immer öfter negative Schlagzeilen, was Seifert auf den neuen Franchise-Boom zurückführt: „Je mehr Systeme auf dem Markt sind, umso mehr steigt auch das Risiko, dass sich schwarze Schafe darunter mischen.“ Für sie ist für ein gutes Franchise-System „eine seriöse Know-how-Dokumentation“ die Grundvoraussetzung. Seifert: „Alles andere ist ein besserer Lizenzvertrag.“ Weiters notwendig, um als weißes Schaf unter den Franchise-Gebern identifiziert zu werden: „Schulungen, Aus- und Weiterbildung, Unterstützung in der Grün-

dungsphase, im laufenden Betrieb und, dass sich der Franchise-Geber auch um die Weiterentwicklung des Systems kümmert“, so Seifert.

### Franchise schützt nicht vor Pleite

Trotzdem zu scheitern, davor kann aber auch das alles nicht schützen. Seifert: „Vorm Pleitegehen kann Sie niemand schützen, sonst wären Sie ein besserer Angestellter, und das will ein Franchise-Nehmer ja nicht. Er ist Unternehmer. Es ist nach wie vor ein Risiko.“

Laut Seifert ist dieses aber als Franchise-Nehmer kleiner, als wenn man es selbst versucht. Einer Erhebung von Anfang 2013 zufolge lag die Schließungsquote bei Franchise-Nehmern aus wirtschaftlichen Gründen bei 2,1 Prozent. Seifert: „Die Schließungsquote ist besser geworden, vor allem weil sich viele Systeme, die in den letzten zehn Jahren auf den Markt gekommen sind, mittlerweile gefestigt haben.“

Folglich kann aber auch nicht der Konkurs eines Franchise-Gebers ausgeschlossen werden. Auch diese können als Unternehmer scheitern, wie etwa Frisch bei Fröhlich, einer Bäckerei, der die Multiplikation ihres Systems nicht gelang und die in die Insolvenz schlitterte. Auch Streitereien zwischen Geber und Nehmer können, wie bei Dialight, zum Scheitern führen.

Grundsätzlich erlebt Franchise aber eine Art Revival. Das gilt sowohl für Unternehmen, die mit ihrer Geschäftsidee expandieren wollen und von der Bank dafür keine Finanzierung bekommen, wie auch für angehende Unternehmer, die merken, dass sie ohne Marke und eine gewisse Einkaufsgröße wenig Chance haben. Seifert: „Fragen Sie die kleinen Boutiquen, wie schwer sie sich tun. Der neue Franchise-Boom ist schon ein bisschen die Antwort auf die großen Ketten.“

### Franchising als Eigeninitiative

Einer, der sich die Antwort auf die großen Ketten auch noch selbst gesucht hat, ist Roman Patzelt, 40. Davor leitete der gelernte Augenoptikermeister selbst für eine deutsche Optikkette einige Filialen in Wien und Niederösterreich. Trotzdem wurde in ihm irgend-

## Ist Franchise das Richtige?

Wenn Fragen, die man sich stellen sollte, bevor man in ein Franchise-System einsteigt:

1. Was motiviert mich, Franchise-Nehmer zu werden?
2. Habe ich die nötige Branchenerfahrung?
3. Ist mein Business-Plan verifizierbar?
4. Ist das Franchise-System in meinem Markt etabliert?
5. Habe ich die Hauptmietrechte für meinen Standort nach Vertragsabschluss gesichert?
6. Wann amortisiert sich meine Investition?
7. Verfüge ich während der Vertragslaufzeit über ausreichend eigenes Einkommen?
8. Ist mein persönliches Risiko kalkulierbar?
9. Habe ich mein Exit-Szenario genau durchdacht?
10. Gewährt der Franchise-Geber Verhandlungsspielraum in der Vertragsgestaltung?
11. Welches Entwicklungspotenzial bietet mir der Franchise-Vertrag?

Foto: Lukas Dostal



Die Wiener Unternehmerfamilie Heindl will mit bis zu zehn neuen Franchise-Partnern wachsen

Foto: Michael Hietzmanseder



Kunden weg, Träume geplatzt – bei Bubbletea führte schlechte Presse zum Aus

wann der Wunsch, auf eigene Rechnung zu arbeiten, übermächtig.

Ein eigenes Geschäft etwa unter dem Namen „Optik Patzelt“ zu eröffnen war für ihn aber keine Option. „Das ist ohne Marke heute sehr schwierig“,

so Patzelt. Allein die Logistik für 1.500 Brillenmodelle, die er führen müsste, wäre eine riesige Herausforderung. Da der Branchenkenner den Markt in Österreich gut kannte und auch angrenzende Länder beobachtete, fiel

ihm 2011 „eyes + more“ auf. In nur sechs Jahren hatte diese Brillen-Marke in Deutschland und Holland fast 100 Shops eröffnet. Patzelt: „Ich war beeindruckt.“ Und zwar so sehr, dass er von sich aus Kontakt mit der Franchise-

## So checken Sie den Vertrag

Folgende zehn Punkte sollten laut Sylvia Freygnier/RA bei der Prüfung eines Franchise-Vertrages besonders beachtet werden:

### 1. Gebietsschutz

Bedeutet ein exklusiv zugewiesenes Vertragsgebiet. Eine Option auf eine Gebietserweiterung bereits bei Vertragsabschluss ist empfehlenswert. Immer mehr zum Problem werden laut RA Sylvia Freygnier Online-Shops. Werden diese von Franchise-Nehmern betrieben, dürfen sie nicht anderen Partnern Kunden mit auf deren Vertragsgebiet zugeschnittenen Online-Angeboten abwerben. Beispiel: „Zehn Prozent Rabatt für alle Niederösterreicher“ auf der Seite eines Wiener Franchise-Nehmers.

### 2. Vertragsdauer

Üblich ist eine Vertragsdauer von fünf Jahren. Bei hohen Investitionen können aber auch längere Vertragszeiten vereinbart werden. Die Investitionen sollten sich auf jeden Fall während der Laufzeit amortisieren.

### 3. Gebühren

Vergewissern Sie sich durch Erstellung eines Business-Plans, ob die Gebühren

– Eintritts-, Schulungs-, laufende Franchise- und Marketing-Gebühr – angemessen sind.

### 4. Ordentliche Kündigung des Vertrags

Vereinbaren Sie die Möglichkeit eines Austritts aus dem System für den Fall, dass das Franchise-System nicht die erwartete Rentabilität aufweist.

### 5. Außerordentliche Kündigungsrechte

Ermöglichen einen Austritt aus dem Vertrag bei Eintritt bestimmter Bedingungen. Achten Sie darauf, dass außerordentliche Kündigungsgründe objektivierbar und diese für Geber und Nehmer ausgewogen sind.

### 6. Wettbewerbsverbote

Das Wettbewerbsverbot verbietet Franchise-Nehmern, während der Vertragsdauer in derselben Branche tätig zu werden. Zu unterscheiden ist zwischen vertraglichem und nachvertraglichem Wettbewerbsverbot. Während eines aufrechten Vertrages ist ein Wettbewerbsverbot von nicht mehr als fünf Jahren zulässig, nach Auflösung des Vertrags ist ein solches nur für maximal ein Jahr durchsetzbar.

### 7. Regelung nach der Vertragsbeendigung

Für folgende Fragen sollte man klare Regelungen treffen: Wie verhält es sich mit Standort und Mietrechten? Werden getätigte Investitionen abgelöst? Wem steht der Kundenstock zu? Gibt es einen Ausgleichsanspruch?

### 8. Know-how und Handbuch

Vergewissern Sie sich bereits vor Vertragsabschluss über die Qualität des Handbuchs. Wie viel Know-how tatsächlich vorhanden sein könnte, zeigt sich daran, wie lange das Franchise-System bereits tätig ist.

### 9. Markenrechte

Viele Verträge sehen aber vor, dass der Franchise-Geber seine Marke durch eine andere ersetzen kann. Achten Sie darauf, dass Sie in diesem Fall aus dem Vertrag austreten können.

### 10. Sie sind Konsument?

Ausländische Systeme sehen oft ausländisches Recht sowie einen Gerichtsstand außerhalb von Österreich vor. Wenn Sie bei Vertragsabschluss noch kein Unternehmer sind, findet jedoch das Konsumentenschutzgesetz Anwendung. Damit können Sie darauf bestehen, dass der Gerichtsstand in Österreich ist.

## Franchise oder nicht: Der Zahlenvergleich

Ein von Peter Lindenhofer, Unternehmensberater und Trainer in Wien (lindenhofer.co.at), für GEWINN durchgeführter Vergleich stellt in zwei typischen Franchise-Branchen (Mode und Gastronomie) die Varianten mit oder ohne Franchise gegenüber:

### Einzelhandel Mode – Erfolgsrechnung für ein Geschäftsjahr

Szenarium: Eine Einzelhändlerin möchte Franchise-Nehmerin einer internationalen Marke werden. Ergebnis: Auch wenn alle bisherigen Kosten unverändert bleiben und die Franchise-Gebühr nur fünf Prozent vom Umsatz ausmacht, ist eine Umsatzsteigerung von zwölf Prozent notwendig, um den Gewinn stabil zu halten.

Einzelhandel Bekleidung	bisher	in %	mit Franchise	in %
Umsatz netto	350.000,-		392.000,-	
Wareneinsatz	182.000,-	52,0%	203.840,-	52,0%
Franchise-Gebühr			19.600,-	5,0%
Summe Wareneinsatz	182.000,-	52,0%	223.440,-	57,0%
Rohrertrag	168.000,-	48,0%	168.560,-	43,0%
Personal ohne Unternehmerlohn	60.000,-	17,1%	60.000,-	15,3%
eigene Sozialversicherung	8.000,-	2,3%	8.000,-	2,0%
Abschreibung	7.000,-	2,0%	7.000,-	1,8%
Raumkosten (Miete, Energie)	42.000,-	12,0%	42.000,-	10,7%
Werbeaufwand	8.000,-	2,3%	8.000,-	2,0%
Disagio Kreditkarten	5.250,-	1,5%	5.880,-	1,5%
Sonstiges	8.000,-	2,3%	8.000,-	2,0%
Summe Aufwand	138.250,-	39,5%	138.880,-	35,4%
Betriebserfolg	29.750,-	8,5%	29.680,-	7,6%
Zinsen & Spesen	5.000,-		5.000,-	
Ergebnis vor Steuern	24.750,-	7,1%	24.680,-	6,3%
Cashflow	31.750,-	9,1%	31.680,-	8,1%

### Café als GmbH – Erfolgsrechnung für ein Geschäftsjahr

Szenarium: Café mit kleiner Küche möchte Franchise-Nehmerin einer internationalen Marke werden. Ergebnis: Auch wenn alle bisherigen Kosten unverändert bleiben und die Franchise-Gebühr nur fünf Prozent vom Umsatz ausmacht, ist eine Umsatzsteigerung von 14 Prozent notwendig, um den Gewinn stabil zu halten. Mit einer starken Marke kann mehr möglich sein, aber es ist wichtig zu wissen, dass sich ein System nur rechnet, wenn dadurch die Kundenfrequenz und der Umsatz deutlich steigt.

Café als GmbH	bisher	in %	mit Franchise	in %
Umsatz Küche	105.000,-	30,0%	120.000,-	30,0%
Umsatz Getränke & Café	245.000,-	70,0%	280.000,-	70,0%
Umsatz netto	350.000,-		400.000,-	
Wareneinsatz Küche	36.750,-	35,0%	42.000,-	35,0%
Wareneinsatz Getränke & Café	36.750,-	15,0%	61.600,-	22,0%
Franchise-Gebühr 5%			20.000,-	5,0%
Summe Wareneinsatz	73.500,-	21,0%	123.600,-	30,9%
Rohrertrag	276.500,-	79,0%	276.400,-	69,1%
Personal ohne Unternehmerlohn	164.500,-	47,0%	164.500,-	41,1%
Geschäftsführerentgelt	30.000,-	8,6%	30.000,-	7,5%
Abschreibung	15.000,-	4,3%	15.000,-	3,8%
Raumkosten (Miete, Energie)	36.000,-	10,3%	36.000,-	9,0%
Werbeaufwand	5.000,-	1,4%	5.000,-	1,3%
Disagio Kreditkarten	1.750,-	0,5%	2.000,-	0,5%
Sonstiges	15.000,-	4,3%	15.000,-	3,8%
Summe Aufwand	267.250,-	76,4%	267.500,-	66,9%
Betriebserfolg	9.250,-	2,6%	8.900,-	2,2%
Zinsen & Spesen	8.000,-		8.000,-	
Ergebnis vor Steuern	1.250,-	0,4%	900,-	0,2%
Cashflow	16.250,-	4,6%	15.900,-	4,0%

☉ Zentrale aufnahm: „Ich habe einfach ganz frech angerufen.“

Dort war man anfangs überrascht. „Die hatten Österreich noch gar nicht auf dem Radar“, lacht der Brillen-Fachmann. Schließlich bot ihm die deutsche eyes + more-Zentrale eine Master-Franchise-Lizenz an, das heißt, Patzelt hätte nicht nur eigene Geschäfte aufmachen dürfen, sondern auch über weitere Franchise-Nehmer entscheiden dürfen. „Das war mir aber zu teuer. Ich habe mir stattdessen die Lizenz für fünf Franchise-Filialen gesichert.“

Im Jänner 2012 hat Patzelt schließlich seinen Franchise-Vertrag unterzeichnet, nachdem er ihn von einem befreundeten Anwalt prüfen ließ. Patzelt: „Zum Freundschaftspreis von nur 250 Euro.“ Der Vertrag war in Ordnung, Korrekturen waren keine nötig. Und Patzelt brachte damit eyes + more quasi im Alleingang nach Österreich.

### Die Basics für den Erfolg

Was die Franchise-Nehmer Dilek Göcen und Roman Patzelt gemeinsam haben, sind unternehmerisches Denken und nicht zuletzt Branchenkenntnisse. Grundvoraussetzungen, um den Start in die Selbständigkeit zu wagen – auch als Franchise-Nehmer.

Denn trotz Handbüchern und Schulungen durch den Franchise-Geber sind Branchenkenntnisse der Knackpunkt. Quereinsteiger wüssten nicht immer, worauf sie sich einlassen, warnt die Franchise-Expertin und Rechtsanwältin Sylvia Freygnier. Für sie ist daher auch die wichtigste Frage: „Was tun, wenn es doch nicht passt?“ Wenn die Umsätze unter den Prognosen bleiben oder der Franchise-Geber nicht hält, was er versprochen hat. „Der Franchise-Nehmer hat in der Regel kein Geld und damit keine Möglichkeiten, seine Rechtsansprüche durchzusetzen“, weiß Freygnier ebenfalls aus Erfahrung. „Man bekommt nicht automatisch Recht, wenn man recht hat.“ Im Falle von Streitigkeiten würden viele Systeme ihre stärkere Position beinhalten ausnutzen. Freygnier: „Ganz wichtig ist es deshalb, sich den Standort zu sichern. Also nicht in Untermiete gehen und nicht vereinbaren, dass man den Stand-

Foto: RE/Max



**Immobilien-Franchise made in Kanada. Der Re/Max-Gründer ist aber gebürtiger Österreicher**

Foto: Lemonbar



**Der etwas andere Chefsessel. Lemonbar ist in Italien ein Hit und will auch in Österreich landen**

ort nach Auflösung des Vertrages abtreten müsse.“ Generell empfiehlt Freygnier, die Verträge von einem eigenen Rechtsbeistand prüfen zu lassen oder „sie wenigstens zu lesen“, so Freygnier. Ihr dringender Rat: „Wer es sich nicht leisten kann, 5.000 Euro für eine Vertragsprüfung auszugeben, soll die Finger von Franchising lassen.“

Manchmal kann aber auch keiner was dafür, dass Franchising-Träume platzen. So hatte tealicious, ein Franchise-System, das mit Bubbletea – kalter oder warmer Tee mit aromatischen, bunten Kügelchen darin – im Vorjahr österreichweit einen tollen Start hingelegt. Nach Berichten einer deutschen Zeitung über angebliche Giftstoffe im Bubbletea brachen die Umsätze jedoch schlagartig um 50 Prozent ein. Gegen-darstellungen nützten nichts, die Konsumenten waren verschreckt. So sehr, dass wenige Monate später das ganze

Franchise-System Konkurs anmelden musste.

### Der Geber sieht manches anders

Andreas Heindl lässt sich nicht verschrecken. Der Erbe der gleichnamigen Wiener Confiserie-Dynastie setzt auf Franchising, um sein Unternehmen zu vergrößern. „Aktuell haben wir vier Franchise-Nehmer, die sechs Shops betreiben“, erklärt er.

Aber weil die Fabrik kürzlich ausgebaut und damit die Produktionskapazität vergrößert wurde, sucht Heindl jetzt neue Franchise-Partner, vor allem in den Bundesländern. Er sieht die Vorteile von Franchising von der anderen Seite: „Hätten wir in Salzburg einen eigenen Shop und würde dort eine Verkäuferin plötzlich krank, wäre Ersatz von Wien aus schwer zu organisieren.“ Angst, keine Franchise-Nehmer zu finden, hat Heindl nicht. Auf die Ankün-

digung, mit Franchising expandieren zu wollen, hätten sich bereits viele Interessenten gemeldet.

Sein Franchise-System findet der Süßwarenhersteller fair und ausgereift: „Wir haben schon viel Lehrgeld bezahlt.“ Bei der Etablierung des Systems sei viel Aufwand betrieben worden, alles müsse ja detailliert niedergeschrieben werden. Und schließlich liege es nicht immer am Franchise-Geber, wenn es nicht laufe. „Wenn der Partner sich nicht ausreichend um das Geschäft kümmert, wenn er zu viel ordert, was er nicht verkaufen kann, dann habe ich den Schaden“, gibt Heindl zu bedenken.

### Studie nennt Erfolgsfaktoren

Was macht also heimische Franchise-Geber und -Nehmer gleichermaßen zufrieden und damit erfolgreich? Dieser Frage geht die Untersuchung von Franchise-Beraterin Erika Bernardi-Glatz ▶

## TAPETENWECHSEL FÜR IHR VERMÖGEN: HYPO NOE PREMIUM BANKING

Das Service für den gehobenen Privatkunden.

Mehr Informationen dazu finden Sie auf

[www.hypnoe.at/premium](http://www.hypnoe.at/premium)



HYPO NOE  
PREMIUM BANKING

Die Bank an Ihrer Seite.

Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich

Gastronomie, Event				
Name	Ankerbrot	BACK-FACTORY	BackWerk	Burger King
Art	Bäckerei, Einzelhandel	Backgastronomie	Selbstbedienungsbäckerei	Quick-Service-Restaurants
Kontakt	Edita Becic; 1100 Wien, Absbergg. 35; 0676/828 560 06; becice@ankerbrot.at	Theodorstr. 42-90, Haus 3, D-22761 Hamburg; +49/40/86625 7880; franchise@backfactory.de	Ingrid Dubowy; 2500 Baden, Leedorfer Hauptstraße 60; 02252/252145; i.dubowy@back-werk.at	D-81829 München, Hollerithstraße 7a; +49/63804 0; bkexpansion@whopper.com
Internet	ankerbrot.at/franchise	backfactory.de	back-werk.at	burgerking.at
MUSS-Kriterien	keine	Affinität zur Backgastronomie	Verkaufsbegabung, 30-40% Eigenkapital d. Investitionssumme	mindestens 500.000 € Eigenkapital
Kosten	0 oder 150.000-250.000/6.000	250.000/2.900	ca. 150.000/3.600	50.0000-2.500.000/50.000 USD
Gebühren	nach Vereinbarung oder 4%/umsatzabhängig oder 1%	4%/0,5%	5,2%/0	5%/5%
Umsatz/Gewinn	k. A., standortabhängig	ca. 725.000/k. A.	312.000-900.000/k. A.	k. A.
Partner gesucht	ja, Anzahl offen	k. A.	5	k. A.
weitere Infos	2 Modelle mit/ohne Eigeninvestition	Umsatz nach Marktetablierung	Umsatz/Gewinn abhängig vom Standort	Kosten abh. v. Restauranttyp und Investitionsmodell, Laufzeit 20 J.

Gastronomie, Event				
Name	burgerme	Cinnabon	Coffee Fellows	Coffee-Bike
Art	Systemgastronomie	Gastronomie	Gastronomie/Coffee Shop	Systemgastronomie
Kontakt	Hubert Domscheit; Kurzhuberstraße 2; D-81845 München, +49/172/2488721; franchise@burgerme.at	1180 Wien, Kreuzgasse 81/11; 0699/81175560; nhaoula@austratrading.com	D-82031 Grünwald, Ludwig-Ganghofer-Straße 6, +49/89/68999790; se@coffee-fellows.de	D-49143 Bissendorf, Gewerbepark 18; +49/5402/98698-00; franchise@coffee-bike.com
Internet	burgerme.at	cinnabon.at	coffee-fellows.de	coffee-bike.com
MUSS-Kriterien	Serviceorientierung			
Kosten	160.000/15.000	70.000/25.000	150.000-300.000/15.000	ca. 20.000/2.490
Gebühren	6%/1% [optional]	6%/1%	5%/2%	12,5/2,5 Cent pro Kaffeespezialität
Umsatz/Gewinn	600.000-900.000/8-12%	240.000/70.000	ca. 500.000/k. A.	k. A.
Partner gesucht	5 in Salzburg, Linz, Innsbruck, Wien, Bregenz	10	k. A.	20
weitere Infos		Master-Franchising	Partner für Salzburg gesucht	

Gastronomie, Event				
Name	Coffeeshop Company	Containerbar	CUP&CINO Coffee House/Bar	Don Camillo
Art	Systemgastronomie	Gastronomie	Gastronomie, Kaffeehaus, Bar	Gastronomie
Kontakt	Rene Ungerböck; 7100 Neusiedl, Dr.-Alex.-Schärf-Platz 1, 05 90 10 430; office@coffeeshopcompany.com	Andrea Winter; 5700 Zell am See, Buchenweg 3; 0650/6623235; winter@40ft-invest.at	Siegfried Huber; 4040 Linz, Leonfeldnerstraße 328; 0732/243892; s.huber@cupcino.at	Friedrich Walter; 8041 Graz, Neufeldweg 181; 0664/88677897; franchise@doncamillo.at
Internet	coffeeshopcompany.com	40ft-invest.at	cupcino.at	doncamillo.at
MUSS-Kriterien	min. 50% Eigenkapital	Gewerbeberechtigung, Eigenkapital mindestens 50.000 €	Eigenkapital, Gewerbeberechtigung	Gastrokonzession, Branchenerfahrung
Kosten	2.000-2.300 pro m²/25.000	150.000/12.500	ca. 20.000/12.000	ab 20.000/20.000
Gebühren	5%/1%	5%/100 € p. m.	3%/1,5%	4%/2%
Umsatz/Gewinn	350.000-700.000/8-15%	k. A.	min. 30.000/k. A.	k. A./ca. 10%
Partner gesucht	3-5	50	1 in Wels und laufend	in allen Bezirkshauptstädten
weitere Infos	Shop in Shop od. Stand-alone		Investition: 20.000 € Eigenkapital zzgl. 50.000 € Bankgarantie	Investitionssumme ist abhängig von Standort und Größe

Gastronomie, Event				
Name	Flying Diner	Hoons Geflügelspezialitäten	Lemonbar	Mon Dieu ChocoBar
Art	Gastronomie	Systemgastronomie	Food and beverage	Lebensmittel
Kontakt	Martin Krupitzka; 1010 Wien, Wiesingerstraße 8; 01/7153620; mk@flyingdiner.at	Oliver Blum; D-72379 Hechingen, Hölzlinstraße 7; +49/7471/9299047; o.blum@hoons.de	Sigrid Stippich-Guetz; 9201 Krumpendorf, Hauptstraße 15, 0664/3573135; info@lemonbar.it	Harald Schildenfeld, Christian Ilkerl; 1190 Wien, Billrothstraße 8; office@mondieu.at
Internet	flyingdiner.at	hoons.de	lemonbar.it	mondieu.at
MUSS-Kriterien	Gastronomieerfahrung	Gastronomiekenntnis		
Kosten	ab 65.000/19.000	120.000/20.000	10.000-30.000/0	ab 43.000/8.000
Gebühren	5%/1%	5%/ab 100 € nach Anzahl Betriebe in Österreich	3.000 € p. a./0	5%/3%
Umsatz/Gewinn	ab 450.000/ab 100.000	ab 350.000/3-15%	bis 200.000/40%	>250.000/>20.000 (8% v. Umsatz)
Partner gesucht	ca. 35	1 pro Stadt >80.000 Einwohner oder 1 Master-FN	5	ab Jänner
weitere Infos		zzgl. 7.000 € Schulungsgebühr, modulares Baukastensystem	Investiton je Größe: Mobile oder fixe Bar für Shoppingcenter	verschiedene Franchise-Modelle

Kosten: voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. Gebühren: Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. Umsatz/Gewinn: sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr.

► und Marktforscher Thomas Angerer nach. Im Zeitraum Juli bis Oktober 2013 wurden knapp 60 Franchise-Geber und mehr als 110 Franchise-Nehmer nach deren Erfolgsrezepten befragt. GEWINN liegen erste Ergebnisse dieser „Wert & Co“-Studie vor.

Deutlich zeige sich dabei, dass sich erfolgreichere Franchise-Nehmer strikter an die Systemstandards und -richtlinien halten als weniger erfolgreiche, so die Autoren. Außerdem messen erfolgreichere Franchise-Nehmer dem laufenden Erfahrungsaustausch mit anderen Franchise-Nehmern ihres Systems sowie der Einrichtung eines Franchise-Nehmer-Beirats eine höhere Bedeutung bei.

Ansonsten gehen die Meinungen, je nachdem auf welcher Seite man steht, aber etwas auseinander. „Franchise-Geber erachten die anfängliche Beratung und Unterstützung neuer Partner als die Hauptursache für den späteren Erfolg, Franchise-Nehmer sehen hingegen im überregionalen Marketing-

Konzept ihrer Franchise-Geber das Hauptkriterium für ihren eigenen Markterfolg“, so Bernardi-Glatz. Franchise-Nehmer messen zusätzlich einigen signifikant erfolgsrelevanten Leistungen des Franchise-Gebers zu wenig Bedeutung bei. Bernardi-Glatz: „Dazu zählen die Franchise-Paketbestandteile Controlling/Betriebsvergleiche, Markt- und Trendforschung sowie Wettbe-

werbsbeobachtung durch den Franchise-Geber.“

Das „Um und Auf“ für den Markterfolg des Franchise-Nehmers sei aber dessen Zufriedenheit mit dem Franchise-Geber. „Diese wirkt sich signifikant auf die Loyalität des Franchise-Nehmers und damit auch auf seinen Markterfolg aus“, resümiert Bernardi-Glatz. ►

## Tipps im Netz:

### **franchise.at**

Offizielle Seite des Österreichischen Franchise Verbands

### **franchiseboerse.at**

Internet-Börse der Wirtschaftskammer Österreich

### **gruenderservice.at/franchise**

Franchising-Abteilung des Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich

### **dbg.at**

Dr. Erika Bernardi-Glatz, selbständige Franchise-Beraterin in Wien

### **freygner.com**

Dr. Sylvia Freygnier LL.M., Rechtsanwältin und Unternehmensberaterin

Harald Krossritzer

**Weil mir meine Pension nicht wurscht ist.**

Die Pension kann wie ein dünn belegtes Weckerl schmecken. Ich will's gern mit ein bisschen mehr Wurst drin. Darum sag ich: Gut, dass es die ERGO Pensionsvorsorge mit Garantie gibt! Damit es einem später einmal besser geht.

[www.ergo-austria.at](http://www.ergo-austria.at)

**ERGO**  
Versichern heißt verstehen.

► **Erfolg nur mit „Fairplay-Franchising“**  
Waltraud Martius ist eine der führenden Beraterinnen im deutschsprachigen Raum und Geschäftsführerin des Consulting-Netzwerks Syncon sowie Mitbegründerin und Ehrenpräsidentin des Österreichischen Franchise Verbandes. Sie stößt ins gleiche Horn: „Franchising ist bekannter geworden und für viele Menschen in der Zwischenzeit eine sehr gute Alternative, sich selbständig zu machen“, blickt sie auf die letzten 20 Jahre zurück.

Franchising biete den Vorteil, eigenständig zu arbeiten und doch Teil einer großen Gruppe und damit nicht alleine zu sein. „Der wesentliche Unterschied zu früher ist allerdings, dass sich das gesamte Leistungsspektrum der Unterstützung des Franchise-Nehmers in den letzten Jahren sehr erweitert hat“, so Martius.

Ist die „Goldgräberstimmung“ vorbei? Martius: „Es war nie leicht, ein Franchise-System zu etablieren und auf Dauer erfolgreich zu halten.“ Was

sich allerdings in den letzten Jahren gravierend verändert habe, sei das Verständnis der Franchise-Geber, dass ein System zunächst professionell entwickelt und getestet werden müsse, bevor es anfängt, sich Franchise-Nehmern anzubieten. „Die Zeit des Ich-probiere-es-mal-ein-bisschen ist definitiv vorbei“, so die Expertin, die für „Fairplay Franchising“ plädiert. „Die Arbeitsteilung, muss auch wirklich gelebt werden. Das ist das Erfolgsprinzip des Franchising.“

**Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich**

Gastronomie, Event				
Name	my Indigo	NORDSEE	PACADO Pasta, Caffé & Dolce	Pizzamann
Art	Systemgastronomie	Systemgastronomie	Gastronomie & Shopkonzept	Gastronomie, Home Delivery
Kontakt	Daniela Breschitz; 5020 Salzburg, Paracelsusstr. 4; 0662/8821 28 110; d.breschitz@myindigo.com	Anja Haverkamp; 1140 Wien, Döblerhofstr. 14; +49/211/3106 2731; franchise@nordsee.com	Markus Billig; 1090 Wien, Servitengasse 21, 0664/4026204; markus.billig@pacado.at	Christoph Huebmer; 4050 Traun, Pizza-Mann-Str. 1; 050 101070-10; office@pizzamann.at
Internet	myindigo.com	nordsee.at	pacado.com	pizzamann.at
MUSS-Kriterien	mindestens 2 Jahre Erfahrung in Führungsposition in DL-Branche			Erfahrung in der Gastronomie, im Verkauf
Kosten	100.000-420.000/15.000-25.000	450.000-750.000/25.000-35.000	150.000-200.000/15.000	20.000-50.000/10.000
Gebühren	5%/2%	5%/2%	5%/2%	4%/3%
Umsatz/Gewinn	500.000-1,3 Mio./75.000-150.000	k. A. [abhängig vom Standort]	standortabhängig	400.000/40.000
Partner gesucht	10	ja, Anzahl offen	7	9
weitere Infos	Kosten, Einstiegsgebühr, Umsatz, Gewinn abhängig vom Storetyp	Investitionskosten je nach Konzept und Standortgröße		Relaunch der Marke. Rollout startet im Jänner 2014

Gastronomie, Event				
Name	Schnitzelhaus	SEGABAR	Segafredo Zanetti Espresso	SUBWAY
Art	Gastronomie und Home Delivery	Abendgastronomie, Szenebars	italienische Espresso-Bar	Systemgastronomie
Kontakt	Christoph Huebmer; 4050 Traun, Wiener Bundestr. 196, 050 1010 80-10; office@schnitzelhaus.at	Eva Langegger; 5020 Salzburg, Judengasse 5; 0662/846898; werde-partner@segabar.at	5300 Hallwang, Hallwanger Landesstraße 10; 0662/6613820; franchise@segafredo.at	Sebastian Bredtmann; +49/221/788746-0; bredtmann_s@subway.com
Internet	schnitzelhaus.com	segabar.at	segafredo.at	subway-sandwiches.de
MUSS-Kriterien	Erfahrung in der Gastronomie, im Verkauf	Erfahrung in Gastronomie von Vorteil	kaufmännisches Know-how, Führungsqualitäten	
Kosten	30.000/10.000	ca. 2.000 netto/m²/10.000	ab 150.000/20.000	ca. 120.000-180.000/7.500
Gebühren	4%/3%	5%/3%	5 € pro m²/0	8%/4,5%
Umsatz/Gewinn	400.000/45.000	ca. 360.000/ca. 7% v. Nettoumsatz	k. A.	k. A.
Partner gesucht	5 in Wien	in Ballungszentren >10.000 Einw.	k. A.	offen, Ziel: 50 Betriebe bis 2015
weitere Infos	Relaunch der Marke. Rollout startet im November 2014	Umsatz bei Lokalgröße 50 m²	Franchise-Gebühr pro m² Verkaufsfläche	Investition, Umsatz, Gewinn abh. von Größe (30-300 m²) u. Umbau

Gastronomie, Event				
Name	SWISSBREAK	TESTA ROSSA caffèbar	Toasteria	Viennabreakfast
Art	Systemgastronomie	Gastronomie	Restaurant	Frühstückslieferdienst
Kontakt	Stefan Zabinsky; Braunhuberg, 21/G7/1, 1110 Wien; 1/9971452; stefan.zabinsky@swissbreak.ch	6068 Mils, Leopold-Wedl-Straße 1; 05 93351850; info@testarossacaffe.com	Wilfried Streiner; 4942 Gurten, Schoppering 7; 0664/3038685; info@toasteria.at	Andreas Jungmeier; 1080 Wien, Schloßselg. 26; 0664/2730284; office@viennabreakfast.at
Internet	swissbreak.ch	testarossacaffe.com	toasteria.at	viennabreakfast.at
MUSS-Kriterien	einwandfreier Leumund, kaufmännische Grundkenntnisse		einwandfreie Bonität	
Kosten	120.000-150.000/5.000	75.000-125.000/ab 20.000	30.000/5.000	15.000-20.000/10.000
Gebühren	6%/2%	4,5%/1,5%	4%/1%	10-20%/0
Umsatz/Gewinn	250.000-300.000/67.000-72.000	standortabhängig	ca. 300.000/ca. 80.000	200.000/k. A.
Partner gesucht	10	ja, Anzahl offen	mind. 10	1- 10, in jed. Bundesland mehrere
weitere Infos			Umsatz abhängig von Größe und Öffnungszeiten	Franchisegebühr wird vom Gewinn berechnet

Kosten: voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. Gebühren: Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. Umsatz/Gewinn: sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr



► Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich

Gesundheit, Fitness, Schönheit				
<b>Name</b>	<b>AMB-Abnehmen mit Bioresonanz</b>	<b>BODYSTREET</b>	<b>CaloryCoach</b>	<b>chaos hairconcept</b>
<b>Art</b>	Gewichtsreduktion, Gesundheit	Fitness & Gesundheit	Fitness	Friseur
<b>Kontakt</b>	Karl Heinz Klauninger; 1070 Wien, Neustiftgasse 40; 01/9137915; office@amb-bioresonanz.at	Chris Albrecht, Alex Schön; D-85757 Karlsfeld, An der Steinerne Brücke 1; +49/89/4522415-20; franchise@bodystreet.at	Holger Schulze; D-63452 Hanau, Frankfurter Landstraße 44; +49/6181/36970-12; holger.schulze@calorycoach.com	Joe Weisbacher; 6311 Wildschönanau, Dorf, Oberau 143, 05339/2000116; haare@chaos.at
<b>Internet</b>	amb-bioresonanz.at	bodystreet.at	CaloryCoach.de	chaos.at
<b>MUSS-Kriterien</b>		Fitness- und Sportbegeisterung, freie zeitliche Ressourcen	Interesse an Bewegung und Ernährung	Friseurausbildung oder Unternehmererfahrung/-prüfung
<b>Kosten</b>	15.000/20.000	70.000/9.500	55.000 (inkl. Tilgung)/15.000	70.000-100.000/10.000
<b>Gebühren</b>	300 €/0	7,5%/2%	590 €/0	500 €/75 € p. m.
<b>Umsatz/Gewinn</b>	60.000-150.000/40.000-130.000	220.000-260.000/80.000-120.000	180.000/90.000	360.000-480.000/10-20%
<b>Partner gesucht</b>	30-50	bis zu 150	10	10
<b>weitere Infos</b>	Umsatz/Gewinn, wenn FN selbst 15-40 Std. pro Woche arbeitet		Umsatz brutto bei 200 Kunden	*

Gesundheit, Fitness, Schönheit				
<b>Name</b>	<b>clever fit</b>	<b>hairfree</b>	<b>INJOY</b>	<b>M.A.N.D.U. Your Lifestyleworkout</b>
<b>Art</b>	Fitness	Dauerhafte Haarentfernung	Fitness	Fitness und Gesundheit
<b>Kontakt</b>	Alex Kindl; D-86899 Landsberg, Augsburg Str. 52; +49/8191/30526-07; vertrieb@clever-fit.com	D-64283 Darmstadt, Rheinstraße 19-21; +49/6151/95100; kontakt@hairfree.com	Andreas Thurner, Christian Thurner; 5760 Saalfelden, Almerstr. 2; 06582/71691; office@injoy.at	4020 Linz, Breitwiesergutstraße 10; 0732/890 234; office@mandu-one-life.com
<b>Internet</b>	clever-fit-franchise.com	hairfree.com	injoy.at	mandu.at
<b>MUSS-Kriterien</b>	Fitnessaffinität, 50.000 € frei verfügbares Eigenkapital	min. 10.000 € Eigenkapital	Management Erfahrung, mindestens 50.000 € Eigenkapital	Affinität für Sport und Gesundheit
<b>Kosten</b>	ca. 530.000/14.990	80.000-120.000/10.000	350.000-450.000/15.000	60.000-80.000/5.000
<b>Gebühren</b>	5%, min. 800 €/500 €	8.340 €/0	1.820 € p. m./0	350 €/8,30 €
<b>Umsatz/Gewinn</b>	ca. 500.000/ca. 120.000	250.000-500.000/60.000-150.000	480.000/145.000 im dritten Jahr	190.000-220.000/80.000-140.000
<b>Partner gesucht</b>	ca. 20-30	5	keine Beschränkung	30-50
<b>weitere Infos</b>	Umsatz/Gewinn ab 2. Jahr			Gebühren p. m. pro Mitglied

Gesundheit, Fitness, Schönheit				
<b>Name</b>	<b>Neosino Nanotechnologie</b>	<b>Perfect Nails &amp; Beauty Nails</b>	<b>SHAPE-LINE</b>	<b>Sun Company</b>
<b>Art</b>	Kosmetik, Nahrungsergänzung	Kosmetik	Beauty, Fitness, Kosmetik	Sonnenstudios
<b>Kontakt</b>	8820 Neumarkt, Wiener Straße 28; 03584/20511; office@neosino.at	Robert Thum; 9064 Pischeldorf, Haag 26, 04224/30133; office@akzent-direct-gmbh.at	Sonja Diem; 2340 Mödling, Neudorfer Straße 2; 02236/25191, s.diem@shapeline.at	Hans Arsenovic; 1190 Wien, Heiligenstädter Straße 44/1, 050 900; office@suncompany.at
<b>Internet</b>	neosino.at	franchise.perfect-nails.at	shapeline-franchise.at	suncompany.at
<b>MUSS-Kriterien</b>	Verkaufserfahrung erwünscht			
<b>Kosten</b>	35.000/0	0/2.500 netto	70.000/17.000	ca. 200.000/15.000
<b>Gebühren</b>	0/5-8%	600-900/30 p. m.	4%/4%	5%/280 €
<b>Umsatz/Gewinn</b>	200.000/40.000, netto	60.000/25.000, netto	160.000/60.000	ca. 240.000/ca. 50.000
<b>Partner gesucht</b>	30	1x Wels, 2x Wien, 1x Klagenfurt	30	ca. 10
<b>weitere Infos</b>	gute Lage, min. 25 m², Miete nicht höher als 800 € netto	Franchisegebühr inkl. Miete, BK, Energiebezüge für das voll eingerichtete Nagelstudio		

Handel, Mode, Vertrieb				
<b>Name</b>	<b>BOTTELINI Wunderladen</b>	<b>Confiserie Heindl</b>	<b>Das Futterhaus</b>	<b>DEMMEERSTEEHAUS</b>
<b>Art</b>	Lebensmitteleinzelhandel	Verkauf von Süßwaren	Handel Tiernahrung und -zubehör	Lebensmittelhandel, Tee
<b>Kontakt</b>	Klaus Postmann; 1230 Wien, Lindauergasse 5/2; 0676/4020830; office@bottelini.com	Barbara Heindl; 1230 Wien, Willendorfergasse 2-8; 01/6672110-0; barbara@heindl.co.at	Norbert Steinwidder; 8750 Judenburg, Wickenburgstraße 2; 0664/182 4427; n.steinwidder@dasfutterhaus.at	Johanna Birnstingl; 1230 Wien, Karl-Tornay-Gasse 34; 01/699/832028; franchise@demmer.at
<b>Internet</b>	bottelini.com	heindl.co.at	dasfutterhaus.at	tee.at
<b>MUSS-Kriterien</b>		Verkaufserfahrung von Vorteil, Startkapital: ca. 15.000 €	kaufmännisches Verständnis, finanzielle Voraussetzungen	kaufmännische Vorbildung, Verkaufsstärke
<b>Kosten</b>	40.000 bis 50.000/10.000	50.000-100.000/k. A.	240.000/10.000	30.000-50.000/7.500
<b>Gebühren</b>	7%/3%	k. A.	1,5%, min. 750 € p. m./0,5% p. m., max. 15.000 € p. a.	0/0
<b>Umsatz/Gewinn</b>	300.000/50.000	abhängig vom Standort	standortabhängig	180.000-220.000/k. A.
<b>Partner gesucht</b>	4-5	5-10	10	3-5
<b>weitere Infos</b>	Investition abh. v. Geschäftstyp			erwartbarer Umsatz ab 3. Jahr

**Kosten:** voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. **Gebühren:** Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. **Umsatz/Gewinn:** sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr. \*) Investitionskosten bei Neueröffnung, je nach Standortgröße, Umstellungen von bestehenden Franchisebetrieben möglich



Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich

Handel, Mode, Vertrieb				
Name	eyes + more	Gewusst wie wellness & beauty	Holland Blumen Mark	HUSSE
Art	Optik-Einzelhandel	Drogerie, Reformhaus	Blumen- und Pflanzenhandel	Tiernahrung
Kontakt	Ronny Rühlemann; D-23795 Bad Segeberg, Lübecker Straße 10; +49/4551/90881972; franchise@eyesandmore.de	Sandra Blaukovics; 2514 Traiskirchen, Industriestraße 58; 02252/806 340; gwoffice@gewusstwie.co.at	Julia Wimmer; 2201 Gerasdorf, Resselgasse 1; 0699/12255126; franchise@hollandblumenmark.at	Werner Binder; 3701 Unterthern 64; 0664/4318530; office@husse.com
Internet	eyesandmore.com	gewusstwie.at	hollandblumenmark.at	husse.at
MUSS-Kriterien	40.000 € Eigenkapital, Führungserfahrung im Einzelhandel	unternehmerisches Denken	Blumen- und Pflanzenkenntnisse, Verkaufstalent	Bezug zu Tieren, Lieferwagen, Lagerplatz
Kosten	80.000/20.000	100.000-150.000/0	20.000/10.000	3.000/2.000-7.000
Gebühren	6,5%-11% umsatzabhängig/3%	max. 0,5%/0,2%, vom Umsatz	5-15% abh. vom Standort/0	200 € p. m./2,5%
Umsatz/Gewinn	k. A.	300.000-500.000/30.000-45.000	standortabhängig	400 pro Kunde/k. A.
Partner gesucht	5-10	25	20	20

Handel, Mode, Vertrieb				
Name	L'Occitane en Provence	Landhof Standl	MARRYING	Oil & Vinegar
Art	kosmetische Produkte	Vertrieb bäuerlicher Produkte	Juwelier Verlobungs- u. Trauringe	Einzelhandel
Kontakt	Elisabeth Hajek; 9500 Villach, Tirolerstraße 80; 04242/51222-0; office@loccitane.at	Theo Pozsgai; D-94542 Haarbach, Wolfakirchen 20; +49/8543/62 410-0; info@landhofkonzept.de	80333 München, Theatinerstraße 32; +49/89/24231301; info@marrying.de	Madeleine Durand Noll; D-56812 Cochem, Am Reilsbach 17; +49/2671/4277; info@oilvinegar.de
Internet	loccitane.at	landhof-standl.de	marrying.de	oilvinegar.com
MUSS-Kriterien	1A-Standort			zumindest Teilzeit mitarbeiten, 25-30% d. Investition Eigenkapital
Kosten	30.000-80.000/ca. 5.000	80.000-140.000/10.000	ab ca. 30.000/ca. 8.000	150.000-175.000/15.000
Gebühren	k. A./5%	2,5%/0	0/0	6%/2%
Umsatz/Gewinn	min. 250.000-300.000/k. A.	400.000-650.000/10-15%	ca. 250.000-1.000.000/ Umsatzrendite >10%	400.000-500.000/k. A.
Partner gesucht	5	10	2-4	5-10
weitere Infos	Shops ohne Ablöse ab 2. Jahr profitabel		Branchenkenntnis nicht zwingend erforderlich	

Handel, Mode, Vertrieb				
Name	olina	ParfumBar	SONNENTOR	SPORTLUX
Art	Küchenbranche	Cosmetics und Perfume	Lebensmitteleinzelhandel	gehobener Sportfachhandel
Kontakt	Werner Nagel; 6833 Weiler, Buxera 14a; 0676/9402030; werner.nagel@olina.com	Sören Lieske, Andreas Seidel; D-04155 Leipzig, Schillerweg 35; +49/341/5614817; info@parfumbar.de	Berndt Kienmeyer; 3910 Zwettl, Sprögnitz 10; 02875/7256; berndt.kienmeyer@sonnentor.at	Pedro Naue; 1030 Wien, Schwarzenbergplatz 8; 01/99716454; gf@sportlux.eu
Internet	olina-franchise.at	parfumbar.de	sonnentor.com	sportlux.com
MUSS-Kriterien			Bioaffinität	gute Lage, Verkaufsfläche zw. 80 und bis 350 Quadratmeter
Kosten	30.000-40.000/15.000	ab 2.000/0	min. 120.000/10.000	ab. 350.000/k. A.
Gebühren	k. A.	0/0	4%/0	wird erst festgesetzt
Umsatz/Gewinn	k. A.	abh. von Standort und Modell	300.000-700.000/k. A.	500.000-1,5 Mio./60.000-185.000
Partner gesucht	ca. 20	ja, Anzahl offen	ja, Anzahl offen	max. 2
weitere Infos	Investitionskosten sind benötigtes Eigenkapital	kann in viele Geschäfte integriert werden	standortabhängig	*

Handel, Mode, Vertrieb				
Name	Tiroler Bauernstandl	trageboutique - Babytrageshops	Unimarkt	VOM FASS
Art	Mobilverkauf Tiroler Spezialitäten	Babytragen, Trageberatung	Lebensmittel Einzelhandel	Öle, Essige, Weine und Spirituosen
Kontakt	Karin Schützler; 6370 Reith bei Kitzbühel, Kohlhofen 19; 0664/203712, info@Tiroler.eu	Christian Vieira dos Santos; 4020 Linz, Wüstenrotstr. 13; 0676/9390 024; office@symbios-services.com	Brigitte Reiter; 4050 Traun, Egger-Lienz-Straße 14; 07229/60150, brigitte.reiter@unimarkt.at	Christoph Heidt; 6923 Lauterach, Kirchstraße 32; c.heidt@vomfass.com
Internet	Tiroler.eu	trageboutique.eu	unimarkt.at	vomfass.at
MUSS-Kriterien		leicht erreichbarer Standort Erfahrungen als Eltern	Gewerberechtigung LEH, Startkapital	Leidenschaft für gutes Essen und Trinken, verkäuferisches Talent
Kosten	30.000/5.000	ab 0/ab 3.900	150.000/7.000	ca. 60.000/6.200
Gebühren	8%/0	6%/1,5%	2%/ca. 1%	200 € p. m./0
Umsatz/Gewinn	120.000/24.000	abhängig vom Standort und Betriebstyp	min. 2.000.000/2-4% vom Umsatz	Ziel >250.000/15-20% vom Nettoumsatz
Partner gesucht	5	k. A.	unbegrenzt	3-5
weitere Infos		Investitionssumme und Einstiegsgebühr abh. vom Betriebstyp		

Kosten: voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. Gebühren: Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. Umsatz/Gewinn: sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr. \*) Einstiegsgebühr wird erst festgesetzt, Partnershops werden an zentralen Online-Shop angebunden, Umsatz abh. von Verkaufsfläche.

**Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich**

Haus, Garten, Bau				
Name	BauProf	DSG - Der Service Gärtner	Holtikon	Tenne Bad & Fliesen
<b>Art</b>	Handel Baumarkt/Baustoffe	gärtnerische Dienstleistungen	Handwerk, Bau & Sanierung	Einzelhandel
<b>Kontakt</b>	Wolfgang Tratter; 8401 Kalsdorf bei Graz, Eduard-Ast-Straße 1; 0316/243501 0; office@dfh.at	Reinhard Sperr; 4894 Oberhofen/Irsee, Gegend 20, 06213/69956; info@derservicegaertner.at	Tristan Mangold; D-13127 Berlin, Straße 74/15; +49/30/475978-16; t.mangold@holtikon.de	Michael Birkner; 8644 Mürzhofen, Wienerstraße 11; 03864/5555; office@tenne.at
<b>Internet</b>	dfh.at	derservicegaertner.at/franchise	holtikon.de	tenne.at
<b>MUSS-Kriterien</b>	Handelserfahrung, Affinität zur Baumarktbranche	Gärtnermeister	handwerkliches Geschick oder Vertriebserfahrungen vorteilhaft	Eigenkapital
<b>Kosten</b>	abh. von Marktgröße und Konzept	30.000-50.000/7.500	ca. 30.000/9.600	abh. von Standort und Größe/0
<b>Gebühren</b>	variabel/3-5%	5%/1,5%	4,5%, min. 450 €/180 €, p. m.	2%/umsatzabhängig
<b>Umsatz/Gewinn</b>	abh. Marktgröße und Konzeption	200.000/40.000	k. A.	abh. von Standort und Größe
<b>Partner gesucht</b>	ganz Österreich	30	ja, Anzahl offen	5, ausschließlich Großstädte
<b>weitere Infos</b>	Marktgröße: 300 bis >3.000 m²		Investition und mind. 6.800 € Eigenkapital bei Neugründung	

Haus, Garten, Bau				
Name	Town & Country Haus	Treppenmeister	viterma	Zaunteam
<b>Art</b>	Massivbau-Einfamilienhäuser	Stiegen-/Treppenbau	Badrenovierungen	Handwerk, Handel
<b>Kontakt</b>	Manfred Fangmeyer; 2104 Spillern, Wiener Straße 79; 02266/80411; office@fabu.at	Dieter Martius; D-71131 Jettlingen, Emminger Str. 37; +49/7452/886-0; info@treppenmeister.com	Klaus Gföhler; 9434 Au, Wieslstraße 7; 07243/52546; info@viterma.com	Patrick Bontenakels; CH-8413 Neftenbach, Tösswiesenstr. 10; +41/52/3044464; franchise@zaunteam.com
<b>Internet</b>	hausausstellung.at	treppenmeister.at	viterma-franchise.com	zaunteam.com
<b>MUSS-Kriterien</b>	Verkaufstalent, Kenntnissen aus der Baubranche	eingeführter Holzverarbeitungsbetrieb	Wirtschaftsverständnis, unternehmerisches Denken	handwerkliches Geschick oder Ausbildung, Fahrerlaubnis BE
<b>Kosten</b>	5.000/5.000	50.000-1.000.000/ab 10.000	17.000/8.000	20.000-50.000/ab 16.800
<b>Gebühren</b>	0%/0%	2-5%/max. 1% v. Gruppenumsatz	3,5%/1,5%	7-4%/0
<b>Umsatz/Gewinn</b>	k. A.	250.000-1.500.000/5-15% v. Um.	500.000/40.000	ca. 500.000-1.500.000/k. A.
<b>Partner gesucht</b>	10	4-8	30	10-15
<b>weitere Infos</b>		Investitionskosten abh. ob Massivholzbearbeitung vorhanden		*

Unterricht, Bildung, Training				
Name	Expense Reduction Analysts	Fun Science	INtem IntervallSystem	LernQuadrat
<b>Art</b>	Beratung: Einkauf und Kosten	Spaß & Wissenschaft für Kinder	Erwachsenenbildung, Personal	Nachhilfe, Bildung, Seminare
<b>Kontakt</b>	Arnd Halbach; D-50672 Köln, Spichernstr. 10; +49/221/99252726; ahalbach@expensereduction.com	1140 Wien, Märzstraße 152/6; 01 9430842; info@funscience.at	Marion bzw. Helmut Seßler; D-68219 Mannheim, Mallaustr. 69-73; +49/621/43876-0; info@intem.de	Karin Kucera; 1060 Wien, Mariahilfer Str. 103/II; 0664/8458852; franchise@lernquadrat.at
<b>Internet</b>	erafranchise.com	funscience.at	intem.de/franchise	mein.lernquadrat.at
<b>MUSS-Kriterien</b>	ca. 10-jährige Berufserfahrung in Managementpositionen	kaufmänn. Erfahrung, schauspielerische Begabung von Vorteil	Erfahrung im Vertrieb	Freude und Interesse am Thema Bildung
<b>Kosten</b>	ca. 30.000/54.900	variabel/ca. 25.000	15.000/6.500	ca. 25.000/0
<b>Gebühren</b>	15%/3%	7%/0	8.304/0	9%+120 € fix/1,8%
<b>Umsatz/Gewinn</b>	150.000-200.000/k. A.	ca. 90.000/ca. 20.000	80.000/60.000	90.000-250.000/26.000-90.000
<b>Partner gesucht</b>	5	1 pro Bundesland; Wien/WU, Steiermark bereits vergeben	20	30
<b>weitere Infos</b>	Umsatz ab 3. Jahr	**	+Verkaufstrainer-Ausbild. 8.300 €	

Unterricht, Bildung, Training				
Name	New Horizons Computer Learning	paint & smile	SCHÜLERHILFE	VBC VerkaufsberaterInnencolleg
<b>Art</b>	IT-Trainings, Softskill-Trainings	Malkurse	Bildung	Personalentwicklung f. Verkäufer
<b>Kontakt</b>	Stephan Scholtissek; D-22041 Hamburg, Wandsbeker Königstr. 19-21; +49/40/300600-89; stephan.scholtissek@newhorizons.de	Friedrich Wurm; 4020 Linz, Promenade 9; 0660/340 37 80; paintandsmile@24speed.at	D-45891 Gelsenkirchen, Ludwig-Erhard-Straße 2; +49/209 3606-0; franchise@schuelerhilfe.de	Barbara Wieshalla; 2380 Mödling, Enzersdorfer Straße 12; 02236/908107; wieshalla@vbc.at
<b>Internet</b>	newhorizons.de	paintandsmile.at	schuelerhilfe.de	vbc.at
<b>MUSS-Kriterien</b>	fundiertes IT-Grundlagenwissen, Eigenkapital	Kunstinteresse, Freude am Malen	Eigenkapital von min. 15.000 €	unternehmerische Grundhaltung
<b>Kosten</b>	100.000-150.000/ab 25.000	900-1.000/800	20.000/10.000	20.000-30.000/37.400
<b>Gebühren</b>	6%/1%	ab 200 € p. m./0	530-680 p. m./245 € p. m.	14,7%/3%
<b>Umsatz/Gewinn</b>	>1.000.000/>100.000	30.000-35.000/20.000-22.000	135.000/56.000	350.000-800.000/70.000-250.000
<b>Partner gesucht</b>	Wien, Linz, Graz, Innsbruck	30-40	10	1 für Südöst. (Stmk., Kärnten)
<b>weitere Infos</b>		bis Ende 2013: -50% Einstiegsgeb.	Gebühren standortabhängig	

**Kosten:** voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. **Gebühren:** Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. **Umsatz/Gewinn:** sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr. \*) Einstiegsgebühr: 16.800 Euro für bestehende Unternehmer, 19.800 für Existenzgründer; Franchisegebühr degressiv, gestaffelt; \*\*) Investitionskosten durch Möglichkeit Homeoffice sehr variabel

**Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich**

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Accor	atempo	AUTOMEISTER	Bcomplete
Art	Hotel-Franchising	soziale Dienstleistung	Autohaus, Kfz-Werkstätte	Büromöbel und Dienstleistungen
Kontakt	Thomas Edelkamp; 1120 Wien, Am Europlatz 1; +49/89/63002-0; franchiseDE@accor.com	Walburga Fröhlich; 8010 Graz, Heinrichstraße 145; 0316/814716-0; office@atempo.at	Jörg Döllicke, D-64372 Ober-Ramstadt, Röhrstr. 7; +49/6154/639212; info@automeister.at	Karin Entler; 2100 Korneub., Klein-Engersdorfer Str. 100; 02262/725 050; karin.entler@officesyncro.eu
Internet	accor.com	capito.eu	automeister.at	bcomplete.eu
MUSS-Kriterien	Städte ab ca. 20.000 Einw., innerstädt. Lagen, gute Sichtbarkeit	Interesse am Thema Barrierefreiheit	Meisterbetrieb, technische Ausstattung für Mehrmarkenreparatur	Erfahrung bzw. Affinität in der Büromöbelbranche
Kosten	65.000/400-900	ca. 30.000/3.000-7.500	k. A./0	0-50.000/15.000
Gebühren	3,5%-5,5%/1,5%	3.000-7.200 €/0	375 €/0	1,25%-4%/0,5%-2,5%
Umsatz/Gewinn	k. A.	110.000-160.000/25.000-45.000	k. A.	je nach Gebiet
Partner gesucht	ja, Anzahl offen	3	ja, Anzahl offen	1-2
weitere Infos	Investition nur bei Neubau p. Zimmer, Einstiegsgebühr p. Zimmer	Franchisegebühr abh. vom Gebiet		

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Bioresonanz Irene	city-map Internetmarketing	Deine Haushilfe	Der Energiedetektiv
Art	Bioresonanz	Internetmarketing	Haushaltshilfe	Energieberatung
Kontakt	Irene bzw. Ewald Rosel; 8190 Birkfeld, Bahnhofstr. 40; 0317/443-100; office@bioresonanz-irene.at	D-21682 Stade, Schiffertorsstraße 2; +49/4141/7894-0; guemuestas@city-map.de	4040 Linz, Ferihumerstraße 15; 0660/5520723; info@deinehaushilfe.at	Jürgen A. Weigl, 8044 Graz, Tullbachweg 17; 0316 2873500; franchise@energiedetektiv.com
Internet	bioresonanz-irene.at	city-map.at	deinehaushilfe.at	energiedetektiv.com
MUSS-Kriterien	Deutschkenntnisse, kaufmännisches Verständnis	Führerschein, vertriebliche Erfahrung von Vorteil	ca. 20-30 Wochenstunden	technisches Verständnis, sonst. abh. vom gewählten Betriebstyp
Kosten	25.000-45.000/10.000	k. A./3.400	0/200-400	ab ca. 3.500-6.000/5.000
Gebühren	8%, min. 300 €/3%, min. 100 €	0/0	95-300 €/0	7%/2%
Umsatz/Gewinn	120.000/50.000	k. A.	30.000-55.000; 25.000-33.000	k. A.
Partner gesucht	75-90	35	40-50	k. A.
weitere Infos	Einstiegsgebühr zzgl. Ausbildungsgebühr: 5.000 €			Investitionskosten abhängig vom gewählten Betriebstyp

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Die mobile Hundeschule	Dr. Max Huber	Dr. Vinyl	EFM Versicherungsmakler AG
Art	Dienstleistung	Immobilienberatung	Kleinschaden-, Kfz-Aufbereitung	Versicherungsvermittlung
Kontakt	Heinz Reif; D-83308 Trostberg, Deisenham 9; +49/8621/648444; info@chiemgauer-hundeschule.de	Florian Huber; 1010 Wien, Opernring 7; 01/4024747-32; florian.huber@dmh.co.at	Franz Scherer; 5621 St. Veit/Pongau, Gewerbestraße 6; 06415/5542; stveit@drvinyl.at	Ernst Vallant; 8020 Graz, Keplerstraße 105/4; 0664/1606269; ernst.vallant@efm.at
Internet	hundetrainer-ausbildung.net	dmh.co.at/franchise	stveit@drvinyl.at	efm.at/franchise
MUSS-Kriterien		Branchenerfahrung	polizeiliches Führungszeugnis, handwerkliches Geschick	min. 4 Jahre Branchenerfahrung, Kundenpotenzial min. 250 Kunden
Kosten	2.000/0	35.000-55.000/13.000	min. 10.500/2.000	ca. 1.500/12.900 (Standortschutz)
Gebühren	154,70 € p. m./0	6%/3%	160 €/individuell	9%-3% degressiv/3%
Umsatz/Gewinn	nicht kalkulierbar	k. A.	70.000/35.000	k. A.
Partner gesucht	20	15	9	ja, Anzahl offen
weitere Infos				Anschlusspartnerschaft: 7.740 €, ab 5 Personen 40% Rabatt

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Ehemann zu Mieten	ELSNER Pflege	Engel & Völkers Immobilien	Eventwide International
Art	Dienstleistung	Vermittlung 24-h-Betreuerinnen	Immobilien	Eventausstattung, Verleih
Kontakt	Mariella Bellanca; +39/338/2898854; info@ehemannzumieten.at	Christian H. Elsner; 6020 Innsbruck, Leopoldstraße 3; 0512/284556; office@elsner-pflege.at	Matthias Conze; D-20355 Hamburg, Stadthausbrücke 5; +49/40/36131195; matthias.conze@engelvoelkers.com	Andrea Trampisch; 1210 Wien, Sebastian-Kohl-Gasse 3-9/Obj. 18; 01/272480512; andrea.trampisch@eventwide.com
Internet	ehemannzumieten.at	elsner-pflege.at	engelvoelkers.com	eventwide.com/franchise
MUSS-Kriterien	handwerkliches Geschick, Führerschein B, geeignetes Fahrzeug	KEINE Pflegeerfahrung notwendig, reine Vermittlungstätigkeit	Erfahrung im Bereich Führung, Vertrieb	idealerweise Erfahrung in der Eventbranche
Kosten	1.500/500	2.000/3.900	200.000/42.500	ca. 90.000/5.000
Gebühren	200 €/0	18%/12%	12,5%/0%	5%, min. 500 €/0
Umsatz/Gewinn	30.000/14.000	88.000/45.000	500.000-1 Mio./150.000-300.000	k. A.
Partner gesucht	30	48	10-15	1 (Graz, Umgebung)
weitere Infos				Investitionskosten abh. von der Größe des Möbelsortiments

Kosten: voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. Gebühren: Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. Umsatz/Gewinn: sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr.

➊ Mehr als 100 Franchise-Firmen suchen Franchise-Nehmer in Österreich

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	ISOTEC	KOMO Profihygiene	Lift2Go Franchise	LOCATEC Ortungstechnik
Art	Immobilien	Hygieneprodukte und -lösungen	Lkw-Arbeitsbühnenvermietung	technische Dienstleistungen
Kontakt	Sonja Schmitz; D-51515 Kürten, Cliev 21; +49/2207/8476-0; franchise@isotec.de	Wilfried Kopetzky; 5721 Piesendorf, Gewerbegebiet 532, 0650/5810411; w.kopetzky@sbg.at	Sarah Diener; D-70734 Fellbach, Robert-Bosch-Straße 8; +49/711/585 66 228; sarah.diener@lift2go.de	Dieter Kirschner, Sascha Reinders; 1060 Wien, Mollardgasse 13-15; 0720/316641; info@locatec.at
Internet	franchise.isotec.de	profihygiene.com	lift2go.de	locatec.at
MUSS-Kriterien		Branchenerfahrung in Hotels, Restaurants, Krankenhäuser etc.	Unternehmer aus Bauhandwerk, Vermietung und Dienstleistung	vorzugsweise Installateur, Wassermeister, Haustechniker
Kosten	k. A./22.500	3.000/1.500	251.000/12.500	90.000/12.500
Gebühren	5%/1%	0/500 €	ab 525/125 €, p. m.	7-4%/2%
Umsatz/Gewinn	ca. 550.000/ca. 120.000	standortabhängig	103.000/35.000	150.000-250.000/k. A.
Partner gesucht	5	>10	12	2
weitere Infos		Büro, Auto und Lagerraum müssen vorhanden sein	Franchisegebühr gestaffelt nach Arbeitsbühnenanzahl und Typen	Gebühren im 1. Jahr pauschal 400/100 € p. m., danach degressiv

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Lucky Car	Mail Boxes Etc.	nana-natural nature	NBB – MGA Advisors
Art	Kfz-Branche	DL für Logistik, Grafik und Druck	Bildung, Gesundheit, Tourismus	Mergers & Acquisitions-Beratung
Kontakt	Ostojka Matic; 1010 Wien, Parkring 10, 0676/5149079; matic@lucky-car.at	Dieter Baier; 2345 Brunn/Gebirge, Liebermannstr. A01118; 02236/378944; franchise@mbe.at	Christine Nussbaumer; 8042 Graz, Prof.-Franz-Spath-Ring 14/30; 0664/3612685; office@nanaoil.com	Michael Stift; 2500 Baden, Wasserweg 3; 02252/805277; michael.stift@nbbadvisors.com
Internet	lucky-car-franchise.com	mbe-franchising.at	nanaoil.com	nbbadvisors.com
MUSS-Kriterien	Verkaufserfahrung, min. 35.000 € Eigenkapital			starkes persönliches Netzwerk in der Wirtschaft
Kosten	80.000/17.000	ab 50.000/21.900	variabel	70.000/37.500
Gebühren	5%/5%	6%/4%	variabel	700 € p. m./0
Umsatz/Gewinn	400.000/80.000 (vor Unternehmerlohn)	k. A./Umsatzrendite ca. 20%	k. A.	300.000-800.000/250-600.000
Partner gesucht	15	ca. 20	9-12	2
weitere Infos		Ertragspotenzial >90.000 € p. a.	noch im Aufbau, Kosten abhängig von Konzeption	ca. 18 Monate Anlaufzeit nötig

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Peter Treichl Partnervermittlung	PIRTEK 24h-HydraulikService	Powerfrauen.com	RE/MAX
Art	Partnervermittlung	technische Dienstleistung	Personaldienstleistungen	Immobilien
Kontakt	Peter Treichl; Grödig, Salzweg 10; 0699/11401242; info@peterreichl.at	Bernd Weber; D-50825 Köln, Maarweg 143; +49/221/94544-0; service@pirtek.at	Sabine Wölbl; 4020 Linz, Altstadt 10; 0732/782797; sabine.woelbl@powerfrauen.com	Katharina Amon; 3300 Amstetten, Bahnhofstraße 2; 07472/209-0; k.amon@remax.at
Internet	peterreichl.com	pirtek.at	powerfrauen.com	remax.at
MUSS-Kriterien	gepflegtes Auftreten	kaufmännisches und technisches Grundverständnis	Erfahrung im Recruiting und in der Personalvermittlung	Leadership und unternehmerisches Denken
Kosten	0/12.000	400.000/30.000	10.000/10.000	60.000-80.000/20.000
Gebühren	0/>1.000 € p. m. für Insertionen	5%/0	20%/5%	3%/6%
Umsatz/Gewinn	ca. 120.000/ca. 72.000	k. A.	70.000-140.000/30.000-70.000	standortabhängig
Partner gesucht	20	10	5	30
weitere Infos	Werbebeitrag = Insertionskosten, Ausbildung auch f. Lebenspartner		>6.000 Kandidaten-, >1.200 Firmen in Datenbank, Backoffice	derzeit 105 Bürostandorte

Büro, Dienstleistungen, Diverse				
Name	Sprinter	Twintop - Autowaschen ohne Wasser	Your Look Photostudio	Your Private Broker® Store
Art	mobile Hydraulik-Dienstleistung	Lizenzbetrieb	Photostudios	Finanzdienstleistung & Lifestyle
Kontakt	Thomas Rottenanger; D-47269 Duisburg, Keniastraße 1; +49/172/900 10 07; thomas.rottenanger@indunorm.de	Dieter Schnepel; D-31246 Lahstedt, Eichhofsweg 4, +49/5174/800 20; info@twintop.de	Karin Schmidt; D-42699 Solingen, Schorbergerstraße 66; +49/212/ 260 75 54; info@yourlook.de	Günther Mang; 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 119-121; 01/8777474-9776; gmang@mbi.eu
Internet	sprinter-system.de	twintop.de	yourlook.de	mbi.eu
MUSS-Kriterien	handwerkliche Vorbildung	Führerschein und eigener PKW	Photostudio besitzen oder eröffnen	gewerberechtliche, persönliche und finanzielle Voraussetzungen
Kosten	ca. 40.000/20.000	0/0	20.000 (nur bei Neugründung)/ ab 1.500	15.000-20.000/10.000-15.000
Gebühren	5%/1,5%	1.393,20 €/5% ab 2. Jahr	ab 150 € p. m./0	min. 500 €/min. 250 € p. m.
Umsatz/Gewinn	k. A.	60.000/40.000	k. A.	k. A./ab 100.000
Partner gesucht	12	5	5-7	10

Kosten: voraussichtliche Investitionssumme/Einstiegsgebühr. Gebühren: Franchise-Gebühr/Werbebeitrag pro Jahr. Umsatz/Gewinn: sind erwartbare Werte pro Franchise-Nehmer pro Jahr.