

Küchenplanung als Franchise-Rezept

Die erfolgreiche deutsche Küchenfachhandelskette Küche & Co will ihr Österreich-Engagement intensivieren und sucht noch Franchise-Partner.



Foto: Werner Heiner

Franchise-Nehmer Heinrich Huber und seine Gattin setzen auch privat auf Küchen von Küche & Co

VON THOMAS WILHELM

► **H**einrich Huber, 48, kennt sich mit Möbeln und Einrichtung aus. Mit dem Satz: „Ich bin gelernter Tischler“ zerstreut der Linzer jeden Zweifel an seiner Fachkenntnis. Und auch Franchising ist Huber nicht neu. 17 Jahre lang führte er in Oberösterreich als Franchise-Neh-

mer mehrere Geschäfte für Maßmöbel. „Leider gab es da eine negative Entwicklung, weshalb ich 2012 aus dem System ausgestiegen bin“, so Huber.

Er sollte Recht behalten, die Marke ging heuer in Konkurs. Huber hingegen sattelte um und trat dem deutschen Franchise-System Küche & Co bei, das Küchen vertreibt. „Ich war im September 2013 durch eine Anzeige in einem Branchenmagazin auf das System aufmerksam geworden“, erzählt Huber. Im März 2014 eröffnete er schließlich das 220 Quadratmeter große Geschäftslokal in Linz, das er sich behalten hatte, als Küche-&-Co-Studio neu. Davor absolvierte er eine Einschulung in die Soft-

ware des Küche-&-Co-Küchenplanungsprogramms.

Fertigung bei Markenherstellern

Als Startkapital waren rund 100.000 Euro erforderlich. „40.000 für den Umbau des

Geschäftslokals und 60.000 für Ware“, rechnet Huber vor. Die Ware, also die ausgestellten Küchenmöbel und Küchengeräte, kann sich jeder Küche-&-Co-Franchise-Nehmer selbst zusammenstellen. Huber: „Küche & Co lässt bei deutschen Küchenherstellern eigene Produktlinien fertigen und wir kaufen direkt bei diesen Herstellern zu bestimmten Konditionen ein.“ Auch Küchengeräte werden so geordert.

Huber arbeitet in seinem Küchenstudio selbst mit, seine Frau ebenfalls. Daneben beschäftigt er einen Verkäufer und zwei Montagetischler. Denn Küche & Co liefert und montiert die Küchen selbst.

Wie viel Umsatz er macht, will und darf er nicht verraten, nur so viel: „2014 haben wir rund 100 Küchen verkauft.“ Für eine Küche geben die meist jungen Kunden zwischen 5.000 und 25.000 Euro aus.

Kunden vom Mutterkonzern

Die Küche & Co GmbH wurde 1989 gegründet und

GEWINN-Bewertung: Küche & Co

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

Fakten Küche & Co

Lizenz-Geber: Küche & Co GmbH, Werner-Otto-Straße 1-7, 22179 Hamburg, Tel. 0049/40/6461-1185,

Mail: info@kueche-co.de, Web: www.kueche-co.de

Gesucht: küchenaaffine Franchise-Partner in ganz Österreich, auch Quereinsteiger willkommen

Einstiegsgebühr: keine

Startinvestitionen: ab 40.000 Euro

Monatliche Franchise-Gebühr: drei Prozent vom fakturierten Nettoumsatz

Werbegebühr: fünf Prozent

Vertragslaufzeit: fünf Jahre



Foto: Küche & Co

Küche & Co bietet verschiedene Linien an, von „Classic“ bis „Design“

ist ein 100-prozentiges Unternehmen der Otto Group mit Sitz in Hamburg. Mit rund 100 Studios ist Küche & Co Deutschlands größtes Franchise-System für den Einbauküchenfachhandel. Seit Juli 2013 ist die Marke auch in Österreich aktiv und zählt gegenwärtig drei Franchise-Nehmer.

Den Küche-&-Co-Partnern wird neben allerlei sonstiger Unterstützung vom Mutterkonzern ein einzigartiger Vorteil geboten: Sie bekommen automatisch Kunden weitergeleitet, die sich bei einem Unternehmen der Otto Group – in Österreich sind das Quelle, Universal- und Otto-Versand – für eine Küche interessieren. „Diese Kundenzuführung macht etwa 30 Prozent meines Umsatzes aus“, meint dazu Huber, der außerdem vom massiven Werbeauftritt der Otto Group profitiert und Gebietsschutz genießt. Zusätzlich führt er lokale Werbemaßnahmen mittels Flyern, Social Media oder Zeitungsinseraten selbst durch.

Küche & Co sucht noch Partner in ganz Österreich, in Städten mit einem genügend großen Einzugsgebiet.

Frequenzlagen sind für die Küchenstudios nicht notwendig, sie können auch in einem Fachmarktzentrum oder Industriegebiet liegen. Die Franchise-Zentrale hilft zudem bei der Standortsuche. Neue Partner sollten Begeisterung für das Planen und Verkaufen von Küchen sowie unternehmerisches Denken mitbringen, auch Quereinsteiger sind willkommen.

GEWINN-Fazit

Küche & Co ist durch die dahinter stehende Otto Group ein starker Partner. Die Marke ist in Österreich zwar noch nicht sehr bekannt, dafür ist aber keine Einstiegsgebühr zu bezahlen. Professionelle Unterstützung und vor allem die automatische Kundenzuführung durch die Otto-Group sind weitere gewichtige Argumente für dieses Franchise-System.

Da ein Franchise-Nehmer aber immer selbständiger Unternehmer bleibt, ist vor dem Einstieg – wie bei jedem Franchise-System – ein umfassender Einblick in die Kosten- und Rentabilitätsstruktur sowie eine rechtliche Prüfung des Franchise-Vertrags empfohlen.

So rechnet sich Küche & Co

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*: Der Franchise-Nehmer gründet eine GmbH und bezieht ein Geschäftsführerentgelt in Höhe von 2.800 Euro monatlich. Davon sind Sozialversicherung und Einkommensteuer zu bezahlen, somit bleibt ein Nettoeinkommen von rund 19.500 Euro pro Jahr.

Der Standort wird in einer guten Frequenzlage, ideal wäre ein Gewerbepark, angemietet und verfügt über 240 Quadratmeter inklusive Nebenflächen. Die Miete wurde mit netto 25 Euro/m² inkl. Betriebskosten angenommen. Der Franchise-Nehmer arbeitet voll mit und beschäftigt drei Mitarbeiter mit einem Bruttolohn von je 1.700 Euro in Vollzeit sowie eine Teilzeitkraft. Zwei Mitarbeiter sind für Lieferung und Montage zuständig. Für die Lieferung wird ein Klein-Lkw geleast.

Für Einrichtung und Erstbestückung des Shops wurden 100.000 Euro veranschlagt, davon werden 30 Prozent mit Eigenmitteln finanziert, die restlichen 70.000 Euro mit einem Kredit auf sieben Jahre. Die Investitionen werden aktiviert und auf sieben Jahre abgeschrieben.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %	ohne Montage
Verkaufserlös Küchen	683.000		612.000
Lieferung & Montage	40.980		
= Umsatzerlöse netto	723.980	100,0%	612.000
Wareneinsatz	396.140	58,0%	354.960
Franchise-, Werbegebühr	57.918	8,0%	48.960
= Summe variable Kosten	454.058	62,7%	403.920
Rohrertrag	269.922	37,3%	208.080
Abschreibung	5.800	0,8%	5.800
Personal inkl. Aushilfen	108.300	15,0%	46.500
Geschäftsführerentgelt inklusive SVA und Steuer	33.600	4,6%	33.600
Miete inklusive Strom	89.400	12,3%	89.400
Kfz (Lieferung)	7.200	1,0%	7.200
Werbeaufwand & Inserate	6.000	0,8%	6.000
Buchhaltung & Beratung	5.500	0,8%	5.500
Telefon, Spesen, Zinsen etc.	8.100	1,1%	8.100
= Summe Aufwand	263.900	36,5%	202.100
Ergebnis vor Steuern	6.022	0,8%	5.980
Abschreibung	5.800		5.800
Kredittilgung & KÖSt	-11.505		-11.495
freier Cashflow	317	0,00%	285

Der Wareneinsatz wurde im Schnitt für die Küche (inklusive Geräten) mit 58 Prozent geplant. In der Kalkulation schlägt sich ein Prozent Abweichung beim Wareneinsatz mit 6.550 Euro nieder, daher ist es wichtig, den tatsächlichen Wert vor Gründung zu kennen. Der Mindestjahresumsatz beläuft sich somit auf 724.000 Euro netto, wobei unterstellt wurde, dass ca. sechs Prozent vom Küchenpreis für Lieferung und Montage verrechnet werden. Alternativ könnten Lieferung und Montage auch an ein Partnerunternehmen vergeben werden. Vor allem beim Start würde dies die Personalkosten deutlich reduzieren. Hier liegt der Mindestjahresumsatz bei 612.000 Euro netto, wobei dadurch aber ein wichtiger Kundenkontakt verloren geht.

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