

Full-Service für Fritteusen

Das Franchise-System Filtafry bietet einen mobilen Service für Fritteusen und ist auf der Suche nach weiteren Partnern in Österreich.

VON CARINA JAHN



Filtafry-Franchise-Nehmer Philipp Kastan beim Reinigen einer Fritteuse

► **B**evor Philipp Kastan nach Tirol zog, war er 13 Jahre lang als Logistikverantwortlicher tätig. Umzugsbedingt „wollte ich nicht mehr angestellt, sondern mein eigener Chef sein“, sagt er. „Ich habe mich für Filtafry entschieden, weil der Einstieg recht kostengünstig und der Markt groß ist: Gastronomie und Fritteusen gibt es überall“, erzählt Kastan.

Filtafry bietet einen mobilen Full-Service für Fritteusen: Speiseöl wird aufgefiltert und währenddessen die Fritteuse gereinigt. Die Lebensdauer des Öls wird verlängert und Gastronomen können den Verbrauch etwa um die Hälfte reduzieren. Zunächst wird der TPM-Wert („fettverderbende Stoffe“) gemessen und je nach Qualität das Öl gefiltert oder ausgetauscht. Altes Öl landet bei einem zertifizierten Entsorger und wird schlussendlich zu Bio-Diesel verarbeitet.

30 bis 40 Fritteusen pro Tag

Zu Beginn erhielt Kastan einen viertägigen Theoriekurs in Deutschland. Wieder in Österreich nahm der Neo-Franchise-Nehmer seinen geleasteten Ford Transit in Empfang, um damit nur we-

GEWINN-Bewertung:

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

nige Wochen später wieder nach Deutschland zu fahren. Schließlich wartete neben der Theorie auch ein Praxistraining auf Kastan. Zeitgleich wurde das Auto Filtafry-tauglich umgebaut: „Es werden zum Beispiel Regale und Vorrichtungen für die Ölfiltermaschine eingebaut und das Auto foliert.“ Derweil erlernte Kastan an der Seite eines erfahrenen Franchise-Nehmers die operativen Abläufe. „Wir starteten um halb fünf morgens und haben täglich zwischen 30 und 40 Fritteusen gereinigt“, erinnert er sich. Für die Fahrtkosten musste Kastan selbst aufkommen.

Im September letzten Jahres war für Kastan der offizielle Start in Tirol. In der ersten Woche erhielt er Unterstützung von einem Mitarbeiter aus der Zentrale. „Gleich Montag früh sind wir zum ersten Kunden gefahren und ha-

ben den Service gemacht. Danach ging es mit Kundenakquise weiter“, so Kastan, der dabei persönlich Lokale abklapperte. Filtafry richtet sich an alle, die professionell frittieren, sprich: Restaurants, Caterer oder Betriebskantinen. Interessant ist der Service vor allem bei Lokalen, die besonders viel frittieren, wie Burger-Läden.

Kastans Arbeitstag beginnt meist frühmorgens und endet gegen elf Uhr vormittags. Danach beginnt das Mittagsgeschäft. Nachmittags oder abends kann teilweise wieder serviert werden. Ein- bis zweimal pro Woche führt Kastan den Service bei seinen Kunden durch. Filtern und Reinigen kostet pro Minute einen Euro. Für ein Lokal mit vier Fritteusen ist eine Stunde zu kalkulieren. Seit Februar bietet Kastan den Service auch in Wien an.

Zweiter „Standort“ mit reduzierten Gebühren

Der Franchise-Geber gibt einen Wagen (Hochdachkombi) vor. Die Einstiegsgebühr in der Höhe von 29.500 Euro deckt die Kosten für die Erstausrüstung sowie das Training. Um anfangs rascher auf wachsende Kundenzahlen reagie-

Foto: Filtafry

ren zu können, bezahlen Franchise-Nehmer für die Ausstattung des zweiten Autos (ein Auto entspricht einem „Standort“) knapp die Hälfte. Ab dem dritten Van müssen wieder 29.500 Euro hingelegt werden.

Mittelfristig möchte Kastan in Wien und Tirol auf jeweils fünf Autos expandieren. Er hat ein Home-Office und in beiden Bundesländern 15 bis 20 Quadratmeter große Lagerräumlichkeiten für Ersatzteile und Öl ge-

So rechnet sich Filtafry

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*:
 Der Franchise-Nehmer gründet ein Einzelunternehmen. Um die privaten Ausgaben decken zu können, wird unterstellt, dass mindestens 1.900 Euro pro Monat verfügbar sein müssen.
 Als Standort (hier genügt ein Home-Office und ein kleines Lager) wird eine Landeshauptstadt angenommen. Die Berechnung erfolgte für eine Variante mit nur einem Auto (das ist die eigentliche Betriebsstätte), sowie für zwei geleaste Fahrzeuge. In beiden Varianten arbeitet der Franchise-Nehmer mit, wobei er bei einem Fahrzeug eine Teilzeitkraft beschäftigt, bei zwei sind es dann 1,5 Mitarbeiter.
 Einstiegsgebühr und Einrichtung wurden mit 55.000, beziehungsweise 70.000 Euro veranschlagt, davon werden 25.000 Euro mit Eigenmitteln finanziert, der jeweilige Restbetrag mit einem Kredit auf fünf Jahre.

Erfolgsrechnung	ein Auto	zwei Autos	in Prozent
Umsatzerlöse netto	90.000,-	145.000,-	100,00%
Wareneinsatz	4.500,-	7.250,-	5,00%
Servicekosten	3.600,-	5.800,-	4,00%
Franchise-Gebühr fix	7.200,-	7.200,-	5,00%
Franchise-Gebühr variabel	2.250,-	3.625,-	2,50%
= Materialeinsatz	17.550,-	23.875,-	16,50%
Rohhertrag	72.450,-	121.125,-	83,50%
Abschreibung	11.000,-	14.000,-	9,70%
Personal	15.470,-	46.500,-	32,10%
Miete inkl. Strom	2.600,-	2.600,-	1,80%
Kfz-Kosten inkl. Leasing	8.620,-	17.240,-	11,90%
Werbeaufwand	1.800,-	1.800,-	1,20%
Buchhaltung & Beratung	2.400,-	2.600,-	1,80%
Telefon, Versicherung etc.	5.000,-	6.800,-	4,70%
= Summe Aufwand	46.890,-	91.540,-	63,10%
Ergebnis vor SVA und Steuer	25.560,-	29.585,-	20,40%
SVA	-7.100,-	-8.200,-	
Einkommensteuer	-900,-	-1.900,-	
Kreditrate	-6.000,-	-8.308,-	
Abschreibung	11.000,-	14.000,-	
= freier Cashflow	22.560,-	25.177,-	17,40%

Der Break-even liegt bei einem Auto bei 90.000 Euro netto, das entspricht rund 1.500 verkauften Servicestunden pro Jahr bzw. 30 Stunden pro Woche. Bei zwei Fahrzeugen müssen rund 2.420 Stunden (entspricht 46 Stunden pro Woche) oder 145.000 Euro netto fakturiert werden.

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

Fakten: Filtafry

Franchise-Geber: Filtafry Deutschland GmbH, Pliniusstraße 8, D-48488 Emsbüren, Tel. +49/590 396 891 10, E-Mail: info@filtafry.at, Website: www.filtafry.at

Gesucht: Wachstumsorientierte Franchise-Partner in Österreich (außer Tirol und Wien).

Einstiegsgebühr: 29.500 (beinhaltet Erstausrüstung mit Geräten sowie das Training). Hinzu kommt eine Gebietslizenz für 20.000 Euro pro 500.000 Einwohner.

Monatliche Franchise-Gebühr: 2,5 Prozent (ab einem monatlichen Netto-Umsatz von 3.000 Euro) plus 600 Euro monatliches Fixum (ab dem 4. Monat zu zahlen).

Marketinggebühr: Keine.

Vertragslaufzeit: fünf Jahre.

mietet. Bei Kundenterminen wird Kastan von einem Teilzeitmitarbeiter in Innsbruck und einer Vollzeitkraft in Wien unterstützt, so bleibt mehr Zeit für Akquise.

GEWINN-Fazit

Filtafry wurde 1996 in England gegründet. Hauptsitz ist heute in Orlando (USA). Weltweit gibt es über 600 Standorte, davon zwei in Österreich (Wien und Tirol). Das „Rundum-sorglos-Paket“ filtern und reinigen ist nachhaltig und am Puls der Zeit. Obendrein bietet Filtafry Speiseöl zum Verkauf, eine Vorort-Ersatzfertigung von Kühlschranksdichtungen sowie regelmäßige Abflussreinigung an, was zusätzliche Einnahmen generiert.

Weil Großkunden oder Ketten den Filtafry-Service nutzen, starten neue Franchiser oftmals mit wartenden Kunden. Auch Kastan konnte gleich einen übernehmen. Insgesamt läuft sein Geschäft „ganz gut“. Die Gewinnzone ist mit rund 20 Kundenbesuchen pro Woche und Fahrzeug erreicht.

Investitionskosten und Personalaufwand sind überschaubar. Mit Arbeitsbeginn in den frühen Morgenstunden müssen Franchise-Nehmer rechnen. G