

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

€ 5,- | Erscheinungsort Wien, Verlagspostamt 1071 Wien, P.b.b. „02Z032200M“ | www.gewinn.com | 33. Jahrgang, 1/14 | Jänner 2014

Jetzt geht's
noch steuerfrei:

RICHTIG VERERBEN CLEVER VERSCHENKEN

Jetzt verschenken, damit
das Pflegeheim nicht alles bekommt

Tricks mit Sparbüchern, Lebens-
versicherungen und Stiftungen

Warum Testament, Ehepakt,
Pflichtteilsverzicht und Co. Sinn machen



INVESTMENTS UNTER WASSER So retten Sie sich aus der Verlustzone

PENDLERPAUSCHALE 2014 Die Tücken des neuen Pendlerrechners

GEWINN-AKTION Romantik-Wochenenden vom Feinsten für GEWINN-Leser

WOHNEN AN DER PISTE Die schönsten Immobilien in Skigebieten



Selbständig auf Mietbasis

Auch in Nischen kann Franchising erfolgreich sein. Eventwide zeigt das am Beispiel der Möbelvermietung für Events und sucht noch Partner.



Foto: Bric à Brac GmbH.

Thomas Pedit (li.) und sein Partner Franz Müller vermieten Eventwide-Möbel in Tirol

VON THOMAS WILHELM

Als Film- und Fernsehregisseur arbeitete der Tiroler Thomas Pedit, 44, lange Jahre in Wien. Dabei hatte er oft Kontakt mit dem Wiener Filmfundus „Bric à brac“, der Requisiten und Möbel verschiedenster Stile für Filmproduktionen verleiht.

So wurde Pedit darauf aufmerksam, dass der Bric-à-brac-Gründer Paul Kozak mit Eventwide ein Franchise-

System für die Vermietung von Möbeln für Messen und Events aufgebaut hatte. Und in Tirol gab es damals noch keinen Franchise-Partner. „Nach 17 Jahren in Wien wollte ich wieder heim“, erklärt der Tiroler, warum er 2011 Kozak vorschlug, Franchise-Nehmer in Tirol zu werden.

Nachdem die Eventwide-Leitung den Tiroler Markt analysiert und Pedit's Idee für gut befunden hatte, stand einer Franchise-Partnerschaft nichts mehr im Wege.

Möbellager ist Voraussetzung

Nach einer Schulung „on the job“ beim Franchise-Geber in Wien eröffnete Pedit im Mai 2011 schließlich gemeinsam mit seinem Partner Franz Müller Eventwide Tirol.

Müller steuerte ein Lager, einen Lkw und ein Büro bei. Vor allem ein Lager ist für den Start als Eventwide-Franchise-Nehmer unabdingbar. „In Summe haben wir rund 100.000 Euro investiert, aus Eigenmitteln“, sagt Pedit. Der Großteil dieses Geldes floss in eine Grundausstattung an Möbeln, deren Vermietung die Geschäftsgrundlage darstellt. Pedit: „Wir besitzen aktuell 200 Barhocker, 150 Tische, dazu noch diverse Lounge-Sofas und eine Baranlage.“ Alle Möbel, die im Namen von Eventwide vermietet werden, müssen auch von Eventwide gekauft werden. Einzige Ausnahme sind Möbel, die der Franchise-Partner schon vor seinem Eintritt ins Franchise-System besessen hat. Diese darf er weiterhin auf seinen Namen

und Rechnung, aber nicht unter der Marke Eventwide vermieten.

Lampen, Geschirr, Beleuchtung oder Catering bietet Eventwide absichtlich nicht an. „Wir machen nur, was wir gut können: Möbel vermieten. Alles andere vermitteln wir weiter“, so Pedit. Dieses Konzept laufe gut, denn die Möbel oder viel mehr deren Design seien das Alleinstellungsmerkmal: „Die Möbel werden vom Franchise-Geber entworfen und gebaut. Sie sind für ihren Zweck perfekt durchdacht.“ Geht mal etwas kaputt, erledigt der Tiroler Reparaturen selbst, nur fallweise muss er einzelne Stücke nachkaufen.

Auch sonst schafft Pedit vieles allein bzw. mit seinem Kompagnon und kommt so ohne Angestellte aus. Nur für besonders große Events werden tageweise Helfer engagiert.

Sehr positiv funktioniert die Zusammenarbeit mit den übrigen Franchise-Nehmern, was auch vom firmeneigenen IT-System ideal unterstützt werde, sogar über das Smartphone, so Pedit: „Sollten wir für eine bestimmte Veranstaltung zu wenige Möbel haben, leihen wir sie uns kurzfristig von anderen.“ Wie kürzlich, als er 106 Couchen für ein Event in Kitzbühel benötigte: „70 hatten wir selbst, den Rest haben wir uns vom Franchise-Nehmer in München ausborgt.“

Branchenkenntnisse erwünscht

Eventwide existiert seit 2008 als Franchise-System und zählt aktuell acht Franchise-Partner in Österreich, Deutschland und Polen. In Südösterreich werden noch Partner gesucht. Andrea

GEWINN-Bewertung: Eventwide

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

Fakten

Kontakt: Eventwide International, 1210 Wien, Sebastian-Kohl-Gasse 3–9/18, Tel. 01/272 48 05 12,
Mail: andrea.trampisch@eventwide.com
Gesucht: Partner in Südösterreich, vor allem Graz
Einstiegsgebühr: 5.000 Euro
Zuzügl. Startinvestition: ca. 90.000 Euro
Monatliche Franchise-Gebühr: fünf Prozent des Nettoumsatzes, mind. 500 Euro
Werbegebühr: keine
Vertragslaufzeit: 5 Jahre



Foto: Eventwide

Eventwide hat alles für ein gelungenes Fest, vom Stehtisch bis zur Bar

Trampisch, Eventwide Head of Franchise Development, erklärt, wen sie sich als Franchise-Partner wünscht: „Für Unternehmen etwa aus dem Zelt- und Messebau, der Veranstaltungstechnik, der Dekoration, Floristik etc., die bereits über Infrastruktur verfügen, bietet eine Franchise-Partnerschaft mit Eventwide eine lukrative Ausweitung des eigenen Geschäftsfeldes.“

Geboten werde neuen Partnern einiges, wie etwa ein zweitägiges „Start-up“-Training in Wien, Montage und Pflege der Eventwide-Möbel, Transport- und Lagerlogistik sowie die IT-Tools-Web-Seite, Buchungssystem und Fotoarchiv.

Angestellte nicht notwendig

Um starten zu können, benötigt man ein ebenerdiges, 250 bis 400 Quadratmeter großes Lager mit guter Ver-

kehrsanbindung und relativer Nähe zu frequentierten Veranstaltungsorten. Ein eigener Lkw und ein eigenes Büro sind anfänglich nicht

zwingend. Ebenso wenig wie Fixpersonal – bei entsprechendem eigenen Einsatz. Und bereits nach zwei Geschäftsjahren sei es realistisch,

dass sich die Startinvestition amortisiere, so Trampisch.

Abgesehen von einzelnen Stücken namhafter Designer entwirft und produziert Eventwide das gesamte Mietmöbelsortiment selbst. Die Möbel werden allesamt in Handwerksbetrieben in Österreich und in angrenzenden Nachbarländern hergestellt. Außer dem Möbelstartpaket gibt es aber keinerlei Kaufverpflichtung oder Mindestabnahmemengen, verspricht Trampisch.

Ein wesentlicher Vorteil des Eventwide-Systems seien die IT-Tools, die Eventwide Partnern für eine optimale Kundenbetreuung zur Verfügung stellt. Trampisch: „Unser neuestes technisches Highlight sind 3D-Visualisierungen unserer Möbel.“

GEWINN-Fazit:

Eventwide besetzt erfolgreich eine Nische und konzentriert sich dabei schlauerweise auf eine Kernkompetenz, statt sich in Zusatzleistungen zu verlieren. Die Gebühren erscheinen den Gegenleistungen des Franchise-Gebers angemessen. Der Fokus auf Partner mit Branchenerfahrung, die mit Eventwide ihr angestammtes Geschäftsfeld erweitern wollen, ist ebenfalls klug gewählt. **G**

Wie sich Eventwide rechnet*

Nachstehende Erfolgsrechnung wurde von Peter Lindenhofer, Unternehmensberater und Trainer in Wien (lindenhofer.co.at), erstellt. Sein Urteil: „Der Break-even-Point liegt bei einem Umsatz von 140.000 Euro pro Jahr bzw. einem Wochenumsatz von 2.700 Euro. Branchenneulinge sollten auf jeden Fall die Finanzierung von Anfangsverlusten mitkalkulieren.“

Erfolgsrechnung	Zielumsatz	in %
Umsatz netto	140.000,-	
Fremdleistungen	32.200,-	23,0%
F-Gebühr 5%, mind. 6.000,-	7.000,-	5,0%
umsatzabhängige Kosten	39.200,-	28,0%
Rohertrag	100.800,-	72,0%
Abschreibung	18.000,-	12,9%
Instandhaltung	5.000,-	3,6%
Raumkosten [Miete, Energie]	26.000,-	18,6%
Kfz	7.500,-	5,4%
Werbeaufwand	8.000,-	5,7%
Sonstiges	8.000,-	5,7%
Summe Aufwand	72.500,-	51,8%
Betriebserfolg	28.300,-	20,2%
Zinsen & Spesen	5.000,-	
Ergebnis vor Steuern	23.300,-	16,6%
Abschreibung	18.000,-	12,9%
Kredittilgung auf 5 Jahre	-14.000,-	-10,0%
Privatentnahme & Steuern	-27.240,-	-19,5%
Cashflow	60	0,0%

Annahmen: Der Franchise-Nehmer hat 25.000 Euro an Eigenkapital und finanziert den Einstieg mit 70.000 Euro Kredit. Die Möbel können fünf Jahre genutzt werden, Reparaturen werden größtenteils vom Franchise-Nehmer selbst durchgeführt. Für Transport sowie Auf- und Abbau werden Fremdleistungen zugekauft, somit startet das Unternehmen ohne Personal.

*) Diese Rechnung beruht auf Annahmen und dient lediglich zur Orientierung.



Erfolgsberechner: Unternehmensberater Peter Lindenhofer