

**Fakten**

**Franchise-Geber:** DSG – Der Service Gärtner, Reinhard Sperr, Gegend 20, 4894 Oberhofen am Irrsee, Tel. 0664/532 54 87, E-Mail: franchise@derservicegaertner.at, www.derservicegaertner.at/franchise

**Gesucht:** Gärtnermeister mit drei Jahren Erfahrung, Führungspersönlichkeit mit Teamplayer-Qualitäten

**Einstiegsgebühr:** 7.500 Euro

**Zuzüglich Startinvestitionen:** 30.000 bis 50.000 Euro

**Monatliche Franchise-Gebühr:** 5 Prozent des Nettoumsatzes

**Werbegebühr:** 1,5 Prozent des Nettoumsatzes

**Vertragslaufzeit:** 5 Jahre



Foto: Der Service Gärtner

Stefanie Wassermann, Franchise-Nehmerin bei Der Service Gärtner

Franchise-System auch Klein- oder Kleinstbetrieben jene Möglichkeiten bieten, über die große Gartengestalter selbstverständlich verfügen: professionelles Marketing, günstige Einkaufspreise, Benchmarking u. v. m.

Kundenseitig will DSG sich auf die nicht ganz so finanziell betuchte breite Mittelschicht konzentrieren und damit eine von den Branchen großen vernachlässigte Nische besetzen. Als DSG-Partner wünscht Sperr sich Personen mit Engagement, die folgende Anforderungen erfüllen: „Es sollten Gärtnermeister sein – durchaus auch noch in Ausbildung – mit drei Jahren Erfahrung, einem wertschätzenden Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten sowie Führungspersönlichkeiten mit Teamplayer-Qualitäten.“

Eine gesunde finanzielle Basis in Höhe von 15.000 bis 25.000 Euro Eigenkapital für den Start in die unternehmerische Selbstständigkeit wird ebenfalls vorausgesetzt.

Dafür wird bei DSG geboten, was sich Kleinbetriebe üblicherweise nicht leisten können: Gründungsunterstützung, Basistraining und weiterführende Trainings, eine geschützte Marke,

Marketing-Instrumente, Erfolgsplanung, IT-gestützte Betriebsorganisation, Gebietsschutz sowie Erfahrungsaustausch im Netzwerk.

**Praktisch: Notfallkonzept**

Ein Zuckerl, das positiv heraussticht und in kaum einem

Franchise-System geboten wird, ist das sogenannte Notfallkonzept.

Wenn ein Partner etwa durch Krankheit länger ausfällt, erhält er durch die Systemzentrale Hilfe zum Selbstkostenpreis in Form eines Mitarbeiters, der in die-

ser Zeit seine Arbeit übernimmt.

Stefanie Wassermann, aktuell schwanger, wird diese Hilfe bald in Anspruch nehmen. „Immer mehr Frauen machen die Ausbildung zum Gartengestalter, da ist so ein Angebot ein starkes Argument für DSG“, findet sie.

Nicht nur bei Schwangerschaft, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten will die Systemzentrale auf diese Weise ihre Franchise-Partner unterstützen und so lange eine Hilfskraft bereit stellen, bis es wirtschaftlich wieder aufwärts geht.

**GEWINN-Fazit**

„DSG – Der Service Gärtner“ besetzt eine interessante Nische und bietet vor allem für bisher einzelkämpferische Gartengestalter eine durchdachte Palette an Leistungen. Die Gebühren sind vertretbar, wenn auch die Einstiegsgebühr für eine mehr oder weniger unbekannt Marke etwas hoch erscheint. Andererseits bietet aber ein junges Franchise-System mit einer neuen Marke Möglichkeiten zur Mitgestaltung in einem Ausmaß, das bei etablierten Systemen nicht möglich ist.

**Wie sich Der Service Gärtner rechnet\***

Christian Blazek, stellvertretender Bundesinnungsmeister der Gärtner und Floristen, zählt in Österreich etwa 1.500 Gartengestalter. Für ein Unternehmen mit einem Umsatz von 500.000 Euro – Blazek: „Die große Mehrzahl der Betriebe fällt in diese Kategorie“ – stellt der Fachmann beispielhaft folgende Kalkulation an:

<b>Jahresumsatz netto</b>	500.000	in %
- Materialeinsatz	-144.000	28,8
- Subunternehmer	-34.000	6,8
<b>= Rohertrag</b>	<b>322.000</b>	<b>64,4</b>
- Personalkosten	-121.072	37,6
- sonstige Kosten (Auto, Strom, Miete ...)	-83.076	25,8
<b>= Ergebnis vor Steuern</b>	<b>117.852</b>	<b>36,6</b>

Im Falle von Der Service Gärtner sind zudem noch die Gebühren an den Franchise-Geber, insgesamt 6,5 Prozent, zu berücksichtigen. Das vermindert in obigem Beispiel das Ergebnis vor Steuern um 32.500 Euro auf 85.352 Euro.

Zum Marktumfeld von Der Service Gärtner meint Blazek: „Der Markteintritt zahlreicher Anbieter hat den Wettbewerbsdruck bei den Gartengestaltern in den letzten Jahren deutlich erhöht.“ Trotzdem erwarten die Hälfte der in einer aktuellen Blitzumfrage von Blazek befragten 100 Gartengestalter für heuer eine gute und weitere 49 Prozent eine befriedigende Geschäftsentwicklung.

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