



Franchisenehmer Gerhard Pöhland bei der Erledigung eines Auftrags in Vorarlberg.

## Von Terrasse bis Pyramide

Finalit ist auf Reinigung und Pflege von Stein und Fliesen spezialisiert und gibt dieses Wissen an Franchisenehmer weiter.

VON CARINA JAHN

Vor über 25 Jahren hielt Gerhard Pöhland erstmals ein Reinigungsmittel von Finalit in den Händen. „Auf der Baustelle, auf der ich gearbeitet habe, hatten wir Verfügrückstände und keine Möglichkeit, diese wieder zu entfernen“, so der gelernte Platten- und Fliesenleger, der daraufhin von seinem damaligen Vorgesetzten ein Mittel von Finalit bekam. Doch vorerst wurde die Fläche damit nicht sauber. Also holte er Know-how bei Finalit ein. „Ich habe erkannt, dass es nicht am Produkt, sondern an der Technik lag“, sagt Pöhland, der sich von da an in die Materie einarbeitete. 2019 startete er schließlich gemeinsam mit einem Geschäftspartner als Franchisenehmer bei Finalit.

### Standort in Südvorarlberg

Ihr Gebiet umfasst Tirol und Vorarlberg, wobei sich das Büro im südlichen Ländle im Haus seines Geschäftspartners befindet und auch von diesem betrieben wird. Pöhland hingegen ist für die Arbeiten vor Ort beim Kunden zuständig und hat 15 Autominuten vom Office entfernt ein 25 Quadratmeter

### GEWINN-Bewertung

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

großes Lager angemietet, in dem er Werkzeug und Maschinen aufbewahrt. Mit seinem Lieferwagen, in dem sich Reinigungsmittel und Geräte befinden, geht es zu den Kunden.

„Ich arbeite häufig auf Terracotta, Marmor, Schiefer, Pflaster- und Naturstein“, so Pöhland, der sich zuerst die Gegebenheiten vor Ort ansieht und dem Kunden ein Angebot macht. „Eine Terrasse zum Beispiel wird meist grundgereinigt und ein Algen- und Moostilger aufgetragen, der über Nacht einwirkt. Anschließend wird das Mittel entfernt und die Fläche mit verschiedenen Bürsten und Aufsätzen mehrfach spezialgereinigt. Am nächsten Tag folgt die Imprägnierung.“

### 150 Aufträge pro Jahr

Rund 80 Prozent von Pöhlands Kunden kommen aus dem Privatbereich,

der Rest setzt sich aus Firmen und öffentlichen Auftraggebern zusammen. Das Gros der Einsätze findet in Vorarlberg statt, gefolgt von Tirol. Aber auch in Liechtenstein und der Schweiz ist Pöhland hin und wieder tätig. Pro Jahr wickelt er mit seinem Geschäftspartner zirka 150 Aufträge ab.

Da im Winter nur im Innenbereich gearbeitet werden kann, schiebt Pöhland Indoor-Einsätze möglichst in die kalte Jahreszeit. Oder er erledigt sie an Regentagen im Sommer. „Privatkunden sind da meist flexibel“, so Pöhland, der Schlechtwetter auch für Auftragsbesichtigungen nutzt. Sein Arbeitspensum liegt bei fünf bis sechs Tagen die Woche. Die Arbeiten führt er alleine oder mit einem Helfer aus, der je nach Auftragslage Teilzeit oder Vollzeit beschäftigt ist. Gelegentlich greift Pöhland auch auf eine Einmann-Subfirma zurück.

### Akropolis, Frauenkirche und Pyramiden

„Wir sind überall zuhause, wo es Stein und Fliesen gibt, egal, wie groß die Fläche ist“, erzählt Franchisegeberin

Margit Leidinger. „Wir haben den Westbahnhof mit 7.500 Quadratmetern gereinigt und imprägniert, bearbeiten aber genauso eine Terrasse mit 50 Quadratmetern.“ Aber auch für Denkmäler wie die Akropolis in Athen, die Frauenkirche in Dresden oder die Pyramiden in Ägypten hat sie bereits Aufträge erhalten. „Bei der Stufenpyramide in Kairo ging es um Verfestigung, da der Stein aufgrund von Umwelteinflüssen verwittert war, während bei der Cheops-Pyramide die Entfernung von Graffiti im Vordergrund stand“, so Leidinger.

Reinigungsmittel und Zubehör wie Bürsten werden von Finalit selbst in Oberösterreich produziert. Die Kosten für Arbeit und Material belaufen sich auf 20 bis 30 Euro netto pro Quadratmeter.

Finalit wurde 1997 in Wels gegründet, seit 2019 bietet man Franchising an. In Österreich gibt es drei Standorte, davon wird einer von Franchisepartnern betrieben. Masterfranchisenehmer gibt es in Deutschland, Tschechien und Slowakei, Griechenland, Kanada sowie Australien. In Österreich hält man Ausschau nach Franchisenehmern für Kärnten und Salzburg.

### Fazit

Eine gewisse handwerkliche Begabung ist von Vorteil, ebenso Erfahrung in Management und Vertrieb. Partner müssen jedoch nicht auf der Baustelle mitarbeiten. Die zweiwöchige Einschulung findet in der Zentrale in Baden bei Wien statt und umfasst Gesteinserkennung, Diagnose bis hin zu Problembehebung sowie Marketing und Verkauf. Das Office kann sich auch in den eigenen vier Wänden befinden und muss nicht zwingend angemietet werden – Gleiches gilt für das Lager. Im Starterpaket sind unter anderem Arbeitsmittel enthalten. Ein Auto wird benötigt.

Da die Errichtung eines Standorts nicht vorausgesetzt wird, ist die Startinvestition überschaubar. Allerdings sollte in der warmen Jahreszeit vorgeplant werden, damit auch im Winter mit Indoor-Aufträgen entsprechende Auslastung gegeben ist.

### So rechnet sich Finalit

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen:\* Der Partner bezieht ein Geschäftsführerentgelt von 3.500 Euro monatlich abzüglich Sozialversicherung und Einkommenssteuer. Das entspricht einem Nettoeinkommen von rund 27.000 Euro pro Jahr bzw. 2.250 Euro pro Monat. In der Berechnung wurde ein Büro samt 20 Quadratmeter großem Lager eingeplant. Die Miete wurde mit netto 20 Euro pro Quadratmeter samt Betriebskosten angenommen. Der Franchisenehmer arbeitet voll mit und beschäftigt einen Mitarbeiter in Vollzeit. Die Einstiegsgebühr beträgt 25.000 Euro, für die restlichen Investitionen wurden 26.000 Euro angesetzt. Davon werden 15.000 Euro mit Eigenmitteln finanziert, die restlichen 35.000 Euro mit einem Kredit auf fünf Jahre. Auch die Abschreibung wurde mit fünf Jahren angesetzt. Das nötige Auto wird geleast. Die Franchisegebühr ist degressiv, beginnt mit zehn Prozent und kann auf sechs Prozent sinken. Für den Mindestumsatz wurden zehn Prozent angenommen.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	In Prozent
<b>= Umsatzerlöse netto</b>	<b>155.000,-</b>	<b>100,00%</b>
Wareneinsatz	23.250,-	15,00%
Franchisegebühr	15.500,-	10,00%
<b>= Summe variabler Kosten</b>	<b>38.750,-</b>	<b>25,00%</b>
<b>Rohrertrag</b>	<b>116.250,-</b>	<b>75,00%</b>
Abschreibung	10.000,-	6,50%
Personal	39.200,-	25,30%
GF-Entgelt inkl. SVA und Steuer	42.000,-	27,10%
Miete Büro und Lager inkl. Energie	2.600,-	1,70%
IT-Gebühr an Franchisegeber	600,-	0,40%
KFZ-Kosten	9.600,-	6,20%
Werbeaufwand	6.000,-	3,90%
Zinsen und Geldspesen	2.500,-	1,60%
Buchhaltung und Beratung	1.700,-	1,10%
Telefon, Spesen, Zinsen, etc.	4.900,-	3,20%
<b>= Summe Aufwand</b>	<b>119.100,-</b>	<b>76,80%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-2.850,-</b>	<b>-1,80%</b>
Abschreibung	10.000,-	
Kredittilgung	-7.000,-	
<b>= Freier Cashflow</b>	<b>150,-</b>	<b>0,10%</b>

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von 155.000 Euro erreicht. Das entspricht einem monatlichen Bruttoumsatz von 15.500 Euro.

\* Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer ([lindenhofer.co.at](http://lindenhofer.co.at)) erstellt und dient lediglich zur Orientierung. Sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.

### Fakten Finalit

**Franchisegeber:** Finalit Franchise GmbH, Rotenturmstraße 5-9, 1010 Wien, Tel. +43 660 1121375, [ks@finalit-franchise.com](mailto:ks@finalit-franchise.com), [finalit-franchise.com](http://finalit-franchise.com)

**Gesucht:** Franchisenehmer in Kärnten und Salzburg sowie Masterfranchisenehmer europaweit (abgesehen von Österreich, Deutschland, Tschechien und Slowakei, Griechenland)

**Einstiegsgebühr:** ab 25.000 Euro  
**Monatliche Franchisegebühr:** 10, 8, 6% – degressiv umsatzabhängig  
**Monatliche Marketinggebühr:** keine  
**IT-Gebühr:** 50 Euro pro Monat  
**Starterpaket:** Erstanschaffung Geräte und Reinigungsmittel, Software, Arbeitskleidung, Schulungen, Marketingmaterial etc.; exklusive Einstiegsgebühr: 24.900 Euro netto  
**Vertragslaufzeit:** in der Regel fünf Jahre bei Singleverträgen und zehn Jahre bei Masterverträgen