



Arnold Neuwersch, selbst Landwirt, ist auch AgroChron-Franchise-Nehmer

Foto: Ferdinand Neumüller

Franchise-Unterstützung für Landwirte

Landwirte stöhnen unter immer mehr Bürokratie. AgroChron will ihnen diese Arbeit abnehmen und sucht noch Franchise-Nehmer.

VON THOMAS WILHELM

Es gibt für Landwirte immer mehr „Vorgaben“, weiß Junglandwirt Arnold Neuwersch, 25, aus Tainach bei Völkermarkt in Kärnten. Die Einkäufer großer Lebensmittelketten verlangen ebenso lückenlose Aufzeichnungen wie auch die diversen Förderstellen. Für Landwirte bedeutet das immer mehr „Papierkram“. „Man muss aufzeichnen, was man anbaut, welche Dünger oder Spritzmittel man wie, wann und wo verwendet und vieles mehr.“ Diese Dokumentation muss oft vorgewiesen werden, bei der Ein-

GEWINN-Bewertung: AgroChron

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

reichung für eine Förderung, bei Kontrollen durch staatliche Stellen oder Bioverbänden.

„Papierkram“ auslagern

2012 stieß Neuwersch zufällig auf AgroChron, ein oberösterreichisches Unternehmen, das es sich zur Aufgabe gemacht

hat, Landwirten die Arbeit des Aufzeichnens zu erleichtern oder ganz abzunehmen und Qualitätssicherung zu gewährleisten. Neuwersch fand diese Geschäftsidee so interessant, dass er 2013 der erste Franchise-Nehmer von AgroChron wurde. „Ich hatte verschiedene Schulungen, teilweise bei AgroChron und teilweise in der Steiermark beim Programmierer der speziellen Software.“

Finanziell war, abgesehen von der Einstiegsgebühr, nicht viel zu stemmen, ein Auto und ein kleines Büro im eigenen Betrieb besaß Neuwersch bereits. „Ich habe nur einen Laptop und einen tragbaren Drucker neu anschaffen müssen.“

Seine Tätigkeit als AgroChron-Franchise-Nehmer besteht darin, Kärntner Landwirte zu beraten, Daten aufzunehmen und für sie die Aufzeichnungen zu führen. Findet bei einem seiner Kunden eine Kontrolle statt, ist er ebenfalls anwesend. Er ist daher viel unterwegs, aber „60 Prozent der Arbeit erledige ich in meinem Büro“.

Kunden ab 20 Hektar

Neuwerschs Kunden sind sehr unterschiedlich. „Die Betriebsgrößen reichen von 20 bis 200 Hektar, von Ackerbau über Hühnerzucht bis Rinder- und Schweinehaltung.“ Wobei es ein Altersgefälle gebe. „Jüngere Landwirte sind Aufzeichnungen gegenüber aufgeschlossener als ältere und machen sie teilweise eigenständig, wenn sie von mir einen Datenzugang bekommen haben“, so Neuwersch. Die gesammelten Daten wären schließlich für den Landwirt selbst von Nutzen, etwa „um die Wirkung von Dünger besser einzuschätzen“.

20 bis 30 Kunden betreut Neuwersch pro Jahr. Sie bezahlen eine jährliche Lizenzgebühr in Höhe von 590 Euro netto sowie weitere Stunden nach

Fakten: AgroChron

Franchise-Geber: AgroChron GmbH, Rathausplatz 1, 4550 Kremsmünster, Tel. 07583/930 90, Mail: office@agrochron.at, Web: www.agrochron.at

Gesucht: Partner mit Know-how in Landwirtschaft und Qualitätssicherung, idealerweise mit Fortbildung in Erwachsenenbildung, Coaching oder Ähnlichem

Einstiegsgebühr: 15.000 Euro, dazu kommen 10.000 Euro für EDV-Lizenzen und Ausbildung

Zuzüglich Startinvestitionen: 30.000 bis 40.000 Euro für den Lebensunterhalt in den ersten zwei Jahren des Unternehmensaufbaus

Monatliche Franchise-Gebühr: 11%

Marketing-Gebühr: 4% vom Nettoumsatz

Vertragslaufzeit: fünf Jahre mit Verlängerungsoption



Foto: Ferdinand Neumeier

Neuwersch hilft beim Datenaufzeichnen

Aufwand. Außerdem verkauft der Franchise-Partner Zubehör für Reinigung und Schädlingsbekämpfung oder Prüf- und Messgeräte.

50.000 Euro Umsatz

Seinen Umsatz will Neuwersch nicht verraten, aber 50.000 Euro im Jahr wären durchaus möglich. Wohlgemerkt im Nebenjob, denn gleichzeitig führt er immer noch den familieneigenen Betrieb mit immerhin 60 Hektar Land und 150 Mastrindern. Diesen hat er aber bald so weit automatisiert, dass AgroChron sein Hauptberuf werden kann, meint der Junglandwirt. Er hat in den letzten Jahren berufsbegleitend ein Master-Studium in „Agrar- und Technologiemanagement“ absolviert und erst vor Kurzem abgeschlossen. Für AgroChron sieht er gute Entwicklungsmöglichkeiten: „In anderen Industrien gibt es Standardisierung schon lange, in der Landwirtschaft kommt sie gerade an.“

Voll- oder Teilzeit möglich

Die AgroChron GmbH wurde 2012 gegründet und mithilfe der Experten von Syncon als Franchise-System aufgebaut. Zukünftige Partner benötigen Know-how aus dem Bereich Landwirtschaft und Qualitätssicherung ebenso wie mehrere Jahre Berufserfahrung, idealerweise mit Kenntnissen in Erwachsenenbildung, Coaching oder Moderation. Erforderlich ist auch ein Gewerbeschein als Unternehmensberater, allenfalls in der eingeschränkten Version.

Franchise-Partner, die noch für alle Bundesländer gesucht werden, genießen einen Kunden-, aber keinen Ge-

So rechnet sich AgroChron

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*: Der Franchise-Nehmer gründet ein Einzelunternehmen ohne Mitarbeiter und möchte mindestens 2.000 Euro netto pro Monat entnehmen, das entspricht einem Nettoeinkommen von rund 1.820 Euro, 14-mal. Das Unternehmen wird von einem Home Office aus geführt.

Für das Büro wurde eine Miete in Höhe von 270 Euro netto angesetzt, um eine eventuelle externe Miete zu berücksichtigen. Die höchsten Kosten fallen für das Kfz an. Hier wurden monatlich 700 Euro eingeplant. Die Einstiegsgebühr in Höhe von 25.000 Euro inklusive Ausbildung und EDV-Lizenzen wird aus Eigenmitteln finanziert. Franchise-Nehmer, die zu 100 Prozent mit dem System starten, sollten für die ersten zwei Jahre finanzielle Reserven von rund 30.000 Euro haben, um sich voll auf den Aufbau des notwendigen Kundenstocks konzentrieren zu können.

Erfolgsrechnung	Break-even	in Prozent
Umsatzerlöse netto	65.000,-	100,00%
Franchise-Gebühr	7.150,-	11,00%
Marketing-Gebühr	2.600,-	4,00%
= Summe variable Kosten	9.750,-	15,00%
Rohertrag	55.250,-	85,00%
Abschreibung	3.571,-	5,50%
Miete inklusive Strom	3.100,-	4,80%
Kfz & Reise	8.400,-	12,90%
Werbeaufwand	1.200,-	1,80%
Buchhaltung & Beratung	1.800,-	2,80%
Telefon, Versicherung etc.	3.000,-	4,60%
= Summe Aufwand	21.071,-	32,40%
Ergebnis vor SVA und Steuer	34.179,-	52,60%
SVA	-9.461,-	
Einkommensteuer	-2.850,-	
Abschreibung	3.571,-	
= freier Cashflow	25.439,-	39,10%

SVA und Steuer werden erst mit der Einkommensteuererklärung in voller Höhe vorgeschrieben, sollten aber angespart werden. Die Rechnung zeigt das Jahr, wenn die Vorauszahlungen den tatsächlichen Abgaben entsprechen.

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von rund 65.000 Euro erreicht, was einem Netto-Monatsumsatz von 5.400 Euro entspricht. Über den Verkauf von Betriebsmitteln für Landwirte kann zusätzlicher Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden, dies wurde in der Berechnung aber nicht angesetzt.

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

biertsschutz. Um Junglandwirten eine Zukunftsperspektive zu geben, ist auch ein Einstieg als Teilzeitberater möglich.

GEWINN-Fazit

AgroChron bearbeitet eine interessante Nische mit großem Zukunftspotenzial, da die Bürokratie für Landwirte ständig

zunimmt. Das offensichtlich von einem sachverständigen Team geleitete System und seine Leistungen machen einen durchdachten Eindruck, die Gebühren scheinen vertretbar. Für Landwirte mit Bereitschaft zur Weiterbildung ein interessanter Zuverdienst oder auch eine berufliche Neuorientierung.

