

Auf den gelben Hund gekommen: Das Futterhaus

Wer selbstständig sein und einen Laden führen will sowie Tieren und deren Bedarf zugeneigt ist, sollte Franchise-Nehmer bei Das Futterhaus werden.



Die erste Das Futterhaus-Filiale wurde in Österreich 2009 eröffnet, mittlerweile sind es 42 Märkte; 2017 konnte ein Umsatzwachstum von 16,6% erzielt werden.

••• Von Helga Krémer

JUDENBURG. In den 1980er-Jahren kam Geschäftsgründer Herwig Eggerstedt „auf den gelben Hund“ und entwickelte das Konzept für den ersten Das Futterhaus-Zoofachmarkt. Am Erfolgsrezept hat sich nichts geändert: Damals wie heute vertraut man bei Das Futterhaus auf die Kombination einer großen Auswahl an Fachhandels- und LEH-Produkten in allen Preissegmenten. Das erste Das Futterhaus wurde schließlich 1987 im deutschen Pinneberg eröffnet, sechs Jahre später kommt der erste Franchise-Partner an Bord – eine Franchise-Erfolgsgeschichte beginnt.

Heute profitieren rund 115 Franchise-Partner von der jahrelangen Erfahrung auf dem Heimtiersektor, einem markterprobten Gesamtkonzept sowie einem Netzwerk starker Partner aus Handels- und Finanzwesen. In Deutschland ist Das Futterhaus mittlerweile an über 300 Standorten zu finden, in Österreich ist Das Futterhaus zweitgrößte Tierfachhandlung – mit 42 Märkten, 19 Franchise-Partnern, rund 250 Beschäftigten und 38 Mio. € Umsatz.

Das System – generell
Das Franchisesystem wurde 2009 von Geschäftsführer Norbert Steinwider von Deutschland nach Österreich gebracht

und bietet alle Vorteile des modernen Franchisings. Wer sich mit dem Gedanken trägt, „auf den gelben Hund kommen zu wollen“, kann als Neueinsteiger ebenso von erwähnter Erfahrung, vom Gesamtkonzept und Netzwerk partizipieren.

Konkrete Starthilfen und eine individuelle Betreuung in der Eröffnungsphase unterstützen den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit wesentlich.

Das System – die Finanzen
Das Sprichwort sagt „Was nichts kostet, ist nichts wert“; ähnlich ist es beim Franchising. „Für die Eröffnung eines Das Futterhaus-Markts ist eine Investitionssumme von

mindestens 250.000 Euro notwendig“, erklärt Norbert Steinwider, Geschäftsführer Das Futterhaus Österreich. Erfahrungsgemäß würden Kreditinstitute Eigenkapital in der Höhe von 20 bis 30% der Gesamtinvestitionssumme erwarten, aber „wir im Franchise-Verband haben verschiedene Konzepte, wie man diesbezüglich unterstützend wirken kann, und es gibt ja auch Fördermöglichkeiten.“ Und zwar welche? „Da wären regionale Fördermöglichkeiten, die vergeben die Landesregierungen, die alle unterschiedliche Förderstellen haben. Wichtig für uns ist das AWS, Austria Wirtschaftsservice, die Behaftungen