

Thema: Prater Wien

Autor: k.A.

# Hier gibt es keinen Betriebsrat

Die BistroBox ist ein vollautomatisches Restaurant, das ohne Personal auskommt. Funktioniert das? Lohnt es sich? Fünf Fragen an Co-Founder Klaus Haberl



BistroBox GmbH (2)

Beleuchtung, Füllstand, Verkaufsdaten: Über ein Online-Tool kann der Standort vom Franchisenehmer vollständig überwacht werden.

**M**an kann zu einem Konzept wie jenem der BistroBox stehen, wie man will. Fakt ist, dass das Wirtesterben im ländlichen Raum Realität ist. Und das wird sich so rasch nicht ändern, auch wenn man sich darüber ärgert. Die Folge ist, dass viele Regionen gastronomisch veröden. So gesehen belebt auch ein vollautomatischer Betrieb eine an Gastro-Betrieben ausgedünnte Region. Die ÖGZ hat den Co-Founder der BistroBox, Klaus Haberl, zum Interview getroffen. Auch um über das spannende Franchise-Konzept zu sprechen.

## Herr Haberl, welche Anforderungen an einen BistroBox-Standort gibt es?

**Klaus Haberl:** Der ideale Standort liegt an einer gut befahrenen Bundesstraße in oder bei einer größeren Ortschaft mit über 4.000 Einwohnern. Wir benötigen eine Fläche von etwa 200 bis 300 Quadratmetern, die gepachtet und bebaut werden kann und eine einfache Zufahrtsmöglichkeit ermöglicht. Aber auch Hochfrequenzstandorte werden zunehmend interessanter.

## Gibt es Probleme mit Vandalismus – die Filialen sind ja unbesetzt.

Diesbezüglich hatten wir erst wenige

Fälle. Unsere Standorte sind rund um die Uhr videoüberwacht, das ist schon ein probates Mittel, um Vandalismus vorzubeugen. Grundsätzlich muss man sagen, dass unsere Kunden ordentlicher sind, als wir das am Anfang vermutet hätten. Die Sauberkeit der Standorte ist uns sehr wichtig und trägt ebenfalls dazu bei, dass sogar die Kunden selbst auf ihren Standort „aufpassen“.

## Apropos Hochfrequenzstandort: Wie läuft die Filiale im Prater?

Der Prater ist ein Standort, der aus unserem „Beuteschema“ herausfällt. Mit unserem Franchisepartner Wolfgang Gruber, Teil einer der großen Prater-Dynastien, hatten wir aber von Anfang an einen hochmotivierten Partner, der seinen Standort seit der Eröffnung im Frühjahr sehr gut betreibt. Insofern war für uns klar, dass wir den Schritt nach Wien machen.

## Wie betreuungsintensiv ist eine BistroBox?

Im Schnitt betreiben unsere Franchisepartner ihren Standort rund eineinhalb bis zwei Stunden pro Tag. Die Tätigkeiten umfassen die Befüllung mit frischen Produkten, die Reinigung und auch die Instandhaltung der Standorte. Dazu

stellen wir umfangreiches Know-how zur Verfügung und unterstützen von der Zentrale aus. Unsere Partner können über ein Online-Tool den Standort vollständig überwachen, egal wo sie sich aufhalten – das beginnt bei der Beleuchtung und geht bis hin zu Verkaufsdaten in Echtzeit und der rechtzeitigen Warnung, wenn ein Produkt zur Neige geht.



Pizza-Fan und Co-Founder Klaus Haberl

## Wie hoch sind die Kosten für den Franchisenehmer?

Je nach Größe und Lage bewegen sie sich zwischen 30.000 und 65.000 Euro. Die Franchisepartner können mit einem vergleichsweise geringen Investment und einem Standort eine Teilexistenz – beispielsweise parallel zur aktuellen Beschäftigung – aufbauen, ohne gleich eine sechsstelligen Summe investieren zu müssen. Wir haben aber auch Standorte, die jetzt schon fünfstelligen Monatsumsätze erwirtschaften und eine Vollexistenz ermöglichen.