

AUST

Nostra Missione: La Dolce Vita

WIR ERSCHAFEN KLEINE & GROSSE AUSTZEITEN FÜR DEN GENUSS DES LEBENS



**F A Q**



**DER WEG**

**ZUR EIGENEN CASA**



Nostra Missione: La Dolce Vita

WIR ERSCHAFEN KLEINE & GROSSE AUSTZEITEN FÜR DEN GENUSS DES LEBENS

# Fragen an das System – und Fragen an dich selbst

Der Weg zur eigenen Casa ist eine unternehmerische Entscheidung – und gleichzeitig eine persönliche.

Dieses Dokument soll helfen, die wichtigsten Fragen rund um das Casa-System zu klären und gleichzeitig eine erste Orientierung zu geben.

Es ist in drei Teile gegliedert:

1. Ein **Kurzüberblick** über die wichtigsten Fragen zum System
2. Eine **Vertiefung der häufigsten Fragen**
3. Eine **Selbstreflexion**, die helfen kann zu prüfen, ob diese Rolle wirklich zu dir passt

Viele Details klären sich am besten im persönlichen Gespräch. Dieses Dokument soll vor allem ein realistisches Gesamtbild vermitteln.

# Kurzüberblick – Die wichtigsten Fragen



## WAS IST EINE CASA?

Eine Casa ist eine Boutique, die Mode, Begegnung und Community miteinander verbindet.

Im Mittelpunkt steht die Rolle der Gastgeberin: Menschen zusammenbringen, Beziehungen aufbauen und eine Atmosphäre schaffen, in der sich Kundinnen wohlfühlen.



## WIE VERDIENT EINE CASA IHR GELD?

Die Casa verkauft die Kollektionen an ihre Kundinnen.

Einmal pro Woche wird die in der Vorwoche verkaufte Ware mit dem System abgerechnet.

Dabei stellt das System **60 % des Verkaufspreises in Rechnung**, während die Casa **40 % des Verkaufspreises behält**.



## MUSS ICH WARE EINKAUFEN?

Nein – zumindest nicht im klassischen Sinne.

Die Ware wird geliefert und muss erst bezahlt werden, nachdem sie verkauft wurde. Dadurch entfällt die übliche Vorfinanzierung von Warenbeständen.



## WELCHE UMSÄTZE ERZIELEN CASAS TYPISCHERWEISE?

Die Umsätze bestehender Casas liegen aktuell etwa zwischen

**270.000 € und 850.000 € brutto pro Jahr**

Viele Casas arbeiten stabil im Bereich von

**400.000 € bis 500.000 € Jahresumsatz**



## WIE HOCH IST DIE ANFANGSINVESTITION?

Der Ladenbau liegt typischerweise zwischen

**20.000 € und 40.000 €**

oder kann alternativ für etwa

**399 € bis 799 € monatlich**

gemietet werden.



## BRAUCHE ICH ERFAHRUNG IM MODEHANDEL?

Nein.

Viele erfolgreiche Partnerinnen kommen aus unterschiedlichen beruflichen Hintergründen.

Wichtiger sind Freude an Menschen, Kommunikationsfähigkeit und unternehmerisches Denken.



## WIE LANGE DAUERT DER WEG ZUR EIGENEN CASA?

Vom ersten Gespräch bis zur Eröffnung vergehen typischerweise

**6 bis 9 Monate**

# FAQ im Detail – Konzept & Rolle



## WAS GENAU IST EINE CASA?

Eine Casa ist eine Boutique, die Mode, Begegnung und Community miteinander verbindet.

Neben dem klassischen Verkauf spielt die persönliche Beziehung zu Kundinnen eine zentrale Rolle.

Viele Casas arbeiten deshalb aktiv mit:

- persönlichen Einladungen
- kleinen Community-Events
- individuellen Beratungsterminen

Der wirtschaftliche Erfolg entsteht dadurch weniger aus Laufkundschaft und stärker aus einer aktiven Community.



## WORIN UNTERSCHIEDET SICH EINE CASA VON EINER KLASSISCHEN BOUTIQUE?

In vielen klassischen Boutiquen steht das Produkt im Mittelpunkt.

In einer Casa steht der Mensch im Mittelpunkt.

Das zeigt sich zum Beispiel in:

- persönlichen Beziehungen zu Kundinnen
- kleinen Events und Begegnungsformaten
- einer starken Community rund um die Boutique



## WELCHE AUFGABEN HAT EINE CASA-INHABERIN?

Die Rolle verbindet mehrere Bereiche:

- Gastgeberin für Kundinnen und Community
- Unternehmerin für das Geschäft
- Netzwerkerin für Beziehungen
- Führungskraft für das Team

Der Alltag besteht meist aus einer Mischung aus:

- Beratungsgesprächen
- Netzwerkpflge
- Planung kleiner Events
- Organisation der Boutique

# Unterstützung durch das System

Das Casa-System unterstützt Partnerinnen in fünf zentralen Bereichen.

Ziel ist es, dass sich die Gastgeberin möglichst stark auf ihre wichtigste Aufgabe konzentrieren kann: Beziehungen zu Kundinnen aufzubauen und ihre Community zu entwickeln.



## PRODUKT

Das System übernimmt Einkauf, Sortimentsentwicklung und Warensteuerung.

Dazu gehören unter anderem:

- Auswahl der Kollektionen
- Einkaufsorganisation
- Warensteuerung und Nachbestückung
- Finanzierung der Ware



## RAUM

Für jede Casa gibt es ein klar definiertes Ladenbau- und Raumkonzept.

Das System unterstützt bei:

- Ladenbauplanung
- Gestaltung der Boutique
- Raumstruktur und Präsentation
- kontinuierlicher Weiterentwicklung des Raumkonzepts



## MARKE & IDENTITÄT

Das System entwickelt und pflegt die Marke AUST und das gesamte Markenbild.

Dazu gehören:

- Markenauftritt
- visuelle Gestaltung
- Leitlinien für Kommunikation und Atmosphäre



## EMOTION & COMMUNITY

Ein wichtiger Teil des Systems sind Formate für Austausch und gemeinsames Lernen.

Dazu gehören zum Beispiel:

- regelmäßige Treffen (digital & physisch)
- digitale Community (Social-Intranet)
- regelmäßige Workshops & Schulungen (digital & physisch)



## RATIO & ORGANISATION

Auch viele organisatorische Themen werden zentral unterstützt.

Zum Beispiel:

- Kassensystem
- Warenwirtschaftssystem
- technische Infrastruktur
- betriebliche Strukturen
- Logistik-Infrastruktur

Dadurch entfällt für die einzelne Casa ein großer Teil organisatorischer Komplexität.

# Wirtschaft & Investition



## WIE FUNKTIONIERT DAS GESCHÄFTSMODELL KONKRET?

Die Casa verkauft die Kollektionen an ihre Kundinnen.

Einmal pro Woche wird die verkaufte Ware mit dem System abgerechnet.

Dabei stellt das System **60 % des Verkaufspreises in Rechnung, während die Casa 40 % des Verkaufspreises behält.**



## WARUM LIEGT DER ANTEIL BEI 40 %?

Im Casa-System werden viele Aufgaben zentral organisiert, die sonst jede Boutique selbst übernehmen müsste.

Zum Beispiel:

- Einkauf & Finanzierung der Ware
- IT-System & Support
- Marketing

Dadurch kann sich die Partnerin stärker auf ihre wichtigste Rolle konzentrieren: Gastgeberin für ihre Kundinnen zu sein.



## HABE ICH EINFLUSS AUF DAS SORTIMENT?

Ja – allerdings nicht im klassischen Sinne eines eigenen Einkaufs.

Das System analysiert regelmäßig:

- Abverkaufsquoten
- Schnitte
- Farben
- Warengruppen

So entsteht für jede Casa ein individuelles Profil aus Standort und Zielgruppe. Über den Verkauf der Ware wird so indirekt das konkrete Sortiment gesteuert.

# Investition & typische Kostenstruktur



## WIE HOCH IST DIE ANFANGSINVESTITION?

Die Anfangsinvestition hängt stark davon ab, **welcher Standort gewählt wird und in welchem Zustand sich die Immobilie befindet.**

Ein wichtiger Kostenblock ist der **Ladenbau**. Dieser kann entweder gekauft oder gemietet werden:

- **Kauf: ca. 20.000 bis 40.000 €**
- **Miete: ca. 399 bis 799 € monatlich**

So bleibt die Investition je nach Modell und Standort flexibel planbar.

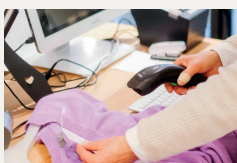


## HÜLLE DER IMMOBILIE

Zum Beispiel:

- Boden
- Wände
- Elektrik

Im Idealfall stellt der Vermieter bereits eine passende Hülle zur Verfügung.



## TYPISCHE UMSÄTZE BESTEHENDER CASAS

**270.000 € bis 850.000 € brutto pro Jahr**



## SWEETSPOT VIELER CASAS

**400.000 € bis 500.000 € Jahresumsatz**



## TYPISCHE KOSTENSTRUKTUR

### Miete

häufig **2.000 – 3.500 € monatlich**

### Teamstruktur

Typischer Aufbau:

- Inhaberin / Filialleitung
- 1 bis 2 Teilzeitkräfte
- 1 Aushilfe

### Sonstige laufende Kosten

Beispiele:

- Bewirtung
- Buchhaltung
- Mobilfunk / Internet
- weitere betriebliche Nebenkosten

**Typischer Richtwert: ca. 1.000 € monatlich**

# Fragen an dich selbst

Neben den Fragen zum System gibt es auch eine andere Perspektive:

Passt diese Rolle eigentlich zu mir?

Viele erfolgreiche Casa-Partnerinnen erkennen sich in mehreren der folgenden Fragen wieder.



## **KOMMEN MENSCHEN GERNE ZU MIR?**

Fällt es dir leicht, mit Menschen ins Gespräch zu kommen?

Öffnen sich Menschen häufig im Gespräch mit dir?



## **HABE ICH FREUDE DARAN, BEZIEHUNGEN AUFZUBAUEN?**

Viele Kundinnen kommen immer wieder in ihre Casa zurück.

Der Erfolg entsteht oft aus langfristigen Beziehungen.



## **MACHT ES MIR SPASS, MENSCHEN ZUSAMMENZUBRINGEN?**

Kleine Events und persönliche Begegnungen gehören zum Alltag einer Casa.



## **HABE ICH LUST, ETWAS EIGENES AUFZUBAUEN?**

Eine Casa ist ein eigenes unternehmerisches Projekt.

Es braucht Initiative, Verantwortung und Durchhaltevermögen.



## **KANN ICH GASTGEBERIN UND UNTERNEHMERIN GLEICHZEITIG SEIN?**

Die Rolle verbindet zwei Welten:

- Beziehungen und Atmosphäre
- Organisation und Verantwortung

Viele Partnerinnen empfinden genau diese Kombination als besonders erfüllend.



## **ABSCHLIESSENDER GEDANKE**

Der Aufbau einer Casa ist eine unternehmerische Entscheidung – und gleichzeitig eine persönliche.

Dieses Dokument soll helfen, die wichtigsten Fragen vorab zu klären und ein realistisches Bild zu vermitteln.

Viele weitere Themen besprechen wir gerne im persönlichen Gespräch.

Am Ende geht es nicht nur darum, ob das System zu dir passt – sondern auch darum, ob diese Rolle zu dir passt.

AUST

*Collezione d'Italia*