

# Massivziegel-Franchising

*Seit zehn Jahren ist das deutsche Franchise-System Town & Country Haus mit seinem Angebot an Massivziegelhäusern in Österreich erfolgreich und sucht noch Partner.*



Foto: Lisa Mathis

**Alexander Klotz (re.) und sein Geschäftspartner Franjo Bozic vertreiben seit 2004 in Vorarlberg Massivziegelhäuser für das Franchise-System Town & Country Haus**

VON THOMAS WILHELM

► Der damalige Versicherungsmakler Alexander Klotz, 42, aus Dornbirn/Vorarlberg fasste 2004 den Entschluss, sich mit seinem Geschäftspartner Franjo Bozic ein zweites Standbein aufzubauen. Eine Broschüre von Town & Country Haus erregte ihre Aufmerksamkeit. „Damals gab es in Vorarlberg nur Fertigteilhausanbieter. In

Ziegelhäusern haben wir Potenzial gesehen“, erinnert sich Klotz. Wenig später waren Klotz und sein Kompagnon die ersten Franchise-Partner von Town & Country Haus in Österreich.

Dass die beiden Quereinsteiger ohne jede Kenntnis der Baubranche waren, stellte kein Hindernis dar. Klotz: „Wir wurden von Town & Country Haus gründlich geschult und bekamen eine Menge Unterlagen und Hilfsmittel an die Hand.“ Für Einstiegsgebühr und ein Büro haben Klotz und Bozic damals insgesamt 15.000 Euro investiert.

### Bauen oder verkaufen

Bei Town & Country Haus werden die Franchise-Nehmer in zwei Gruppen unterteilt: bauende Partner, die

Häuser verkaufen und anschließend quasi als Generalunternehmer auch bauen, und verkaufende Partner, die ausschließlich verkaufen.

Der bauende Partner hat zwar mit 12.000 Euro eine höhere Einstiegsgebühr und Investitionskosten zu tragen, genießt dafür aber Gebietschutz. Der nur verkaufende Partner hingegen bezahlt keine Franchise- und keine Werbegebühr, nur eine Einstiegsgebühr von 5.000 Euro. Zu Umsätzen kommt er durch eine Provision, die er von jenem Partner erhält, der das von ihm verkaufte Haus schließlich baut. Ein Marketing-Starterpaket um 1.736 Euro ist aber für beide Pflicht.

„Wir haben anfangs nur Häuser verkauft“, erzählt Alexander Klotz. Nach einer Durststrecke von einem Jahr

konnte er im zweiten Jahr bereits zehn Häuser an den Mann bringen. Die Sache begann zu laufen. 2007 entschlossen sich Klotz und Bozic deshalb, bauende Partner zu werden. „Als Erstes haben wir einen erfahrenen Bauleiter gesucht und gefunden“, erzählt Klotz.

Die Umstellung zahlte sich aus, ein Jahr darauf wurden schon 21 Häuser errichtet. Klotz: „Heute haben wir uns bei rund 40 Häusern pro Jahr eingependelt.“

**Ein Haus kostet 210.000 Euro**

Was die Franchise-Zentrale bauenden Partnern vorschreibt, ist ein Musterhaus. Dieses dient Klotz auch als Büro. Mit drei Mitarbeiterinnen im Backoffice, davon zwei in Teilzeit, drei Verkäufern und einem fix angestellten Bauleiter macht Klotz bei einem durchschnittlichen Preis eines Hauses von 210.000 Euro einen Umsatz von rund sechs Millionen Euro jährlich. Auch 2015 sieht gut aus: „Derzeit haben wir 30 Häuser in Bau.“ Da drängt sich Expansion fast auf. 2013 hat Klotz zusätzlich zu Vorarlberg auch noch Westtirol dazugenommen und in Innsbruck ein Büro mit drei Mitarbeitern eröffnet.

Der private Hausbaumarkt bleibt aber stark umkämpft. Klotz: „Die Branche ist schwieriger geworden, es gibt weniger Grundstücke und die Grundstückspreise sind stark gestiegen.“

**Schutzbrief punktet bei Kunden**

Ein wichtiges Verkaufsargument von Town & Country Haus ist neben der massiven Ziegelbauweise der Schutzbrief, der eigentlich aus drei

## GEWINN-Bewertung: Town & Country Haus

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

► Franchise-Test: Town & Country Haus



Foto: Lisa Mathis

**Town & Country Haus verwendet ausschließlich Markenprodukte**

preis nach Baufortschritt bezahlt. Trotzdem erhalten Franchise-Partner Einkaufskonditionen direkt von der Industrie.

**Viel Hilfe für Franchise-Partner**

Aktuell hat Town & Country Haus sieben bauende und acht verkaufende Partner an zwölf Standorten in Österreich. Das Franchise-System ist Mitglied im Österreichischen Franchise-Verband, der Franchise-Vertrag ist rechtlich geprüft, das Know-how ist in Handbüchern und im Intranet dokumentiert. Alle Abläufe des Hausbaus sind zusätzlich in einem Handwerkerportal Schritt für Schritt zusammengefasst.

An Marketing-Tools werden den Franchise-Partnern umfangreiche Hilfen an die Hand gegeben. Neben Prospekten, Ausschreibungsunterlagen und Kalkulationen auch eine Software, um Hausplanungen für Kunden zu visualisieren, wobei jeder Änderungswunsch sofort die korrespondierende Preisänderung auslöst.

► Schutzbriefen besteht: je einem für die Zeit vor, während und nach dem Bau. Besonders Letzterer findet laut Klotz bei Kunden Anklang, wird darin doch eine Gewährleistung auf Baumängel bis zu fünf Jahre nach Schlüsselübergabe abgegeben.

Was bei Kunden ebenfalls gut ankommt, ist die Tatsache, dass Town & Country Haus immer mit Markenprodukten und Handwerkern aus der Region arbeitet und der Kunde einen Fix-

**GEWINN-Fazit:**

Town & Country Haus beachert zwar einen harten Markt, setzt sich aber mit guten Leistungen bei den Kunden durch. Franchise-Part-

ner werden unter anderem mit Trainings, Software, einem laufenden Controlling und einer gemeinsamen Wirtschaftsplanung bestens betreut und unterstützt.

**So rechnet sich Town & Country Haus**

Die Kalkulation erfolgt unter folgenden Annahmen\*: Der Franchise-Nehmer gründet ein Bauunternehmen als GmbH und bietet Ein- und Zweifamilienhäuser ausschließlich als Town & Country an. Das fix beschäftigte Personal besteht aus einem Bauleiter, einer Mitarbeiterin im Büro und einem Verkäufer. Der Verkäufer erhält ein Bruttogehalt von 1.000 Euro plus Verkaufsprovision. Einstiegsgebühr und Einrichtung wurden mit 35.000 Euro veranschlagt, diese werden mit Eigenmitteln finanziert. Für die Vorfinanzierung der Anlaufkosten und Abwicklung der ersten Aufträge wurde ein Kontokorrentrahmen in Höhe von 120.000 Euro angenommen.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in %
Nettoumsatz (selbst verkauft)	1.030.000,-	
Nettoumsatz durch Verkäufer	1.030.000,-	
<b>= Umsatzerlöse</b>	<b>2.060.000,-</b>	
Wareneinsatz & Personal	-1.709.800,-	83,0%
Provision für selbst verkaufte Häuser	47.800,-	4,6%
Zahlung an den Franchise-Nehmer	-20.100,-	-2,0%
Provision an eigenen Verkäufer	-74.160,-	3,6%
Franchise-Gebühr		
<b>= Umsatzabhängige Kosten</b>	<b>-1.756.260,-</b>	<b>-85,3%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>303.740,-</b>	<b>14,7%</b>
Abschreibung	-8.800,-	-0,4%
Personal	-118.300,-	-5,7%
Geschäftsführerentgelt (wie Bauleiter)	-72.000,-	-3,5%
Miete inkl. Strom	-11.400,-	-0,6%
Fuhrpark	-15.600,-	-0,8%
Werbeaufwand & Inserate	-48.000,-	-2,3%
Buchhaltung	-4.800,-	-0,2%
Telefon, Spesen, Zinsen, etc.	-23.500,-	-1,1%
<b>= Summe Aufwand</b>	<b>-302.400,-</b>	<b>-14,7%</b>
<b>= Ergebnis vor Steuern</b>	<b>1.340,-</b>	<b>0,1%</b>

Der Mindestumsatz beläuft sich somit auf knapp 2,1 Millionen Euro netto pro Jahr, dies entspricht rund 16 Einfamilienhäusern.

In der Planrechnung ist unterstellt, dass 50 Prozent der Häuser selbst und 50 Prozent von externen Verkäufern aus dem System verkauft werden. Die im Verkaufspreis berücksichtigte Provision wird von der Zentrale an verkaufende Partner überwiesen, bei Eigengeschäften geht diese an den Franchise-Nehmer. Die Provision für den angestellten Verkäufer wurde inklusive Lohnabgaben mit zwei Prozent angenommen.

\*] Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer (www.lindenhofer.co.at) erstellt und dient der Orientierung, sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.

**Fakten**

**Franchise-Geber:** FABU Beteiligungs GmbH, Town & Country Haus Lizenzgeber Österreich, Sportplatzgasse 12, 2104 Spillern, Tel. 02266/804 11, E-Mail: office@towncountry.at, www.franchisepartnerschaft.at

**Gesucht:** verkaufende Partner in ganz Österreich, bauende in den Regionen Kärnten, südlich von Graz, Raum Gmünd/Zwettl

**Startinvestitionen:** für bauende Partner ca. 150.000 Euro

**Einstiegsgebühr:** für bauende Partner 12.000 Euro, für verkaufende Partner 5.000 Euro, jeweils zuzügl. Marketing-Startpaket um 1.736 Euro

**Monatliche Franchise-Gebühr:** für bauende Partner 3,6 Prozent vom Netto-Hausverkaufspreis, verkaufende Partner keine

**Werbegebühr:** 350 Euro monatlich und 462 Euro je Haus, verkaufende Partner keine

**Vertragslaufzeit:** verkaufende Partner 5 Jahre, bauende 10

