

Franchise mischt Fertighaus-Markt auf

Town & Country Haus startet mit seinem Angebot an Massivziegelhäusern in Österreich und sucht 15 Franchise-Partner. Baumeister zu sein ist dafür keine Voraussetzung.



Foto: Diemar Mathis/Fotografenmeister

Die Dornbirner Alexander Klotz und Franjo Bozic sind mit ihrer BKS-GmbH Franchise-Nehmer beim deutschen Massivhaussystem Town & Country Haus, das Ziegelhäuser zum Fertighauspreis anbietet

VON THOMAS WILHELM

► Es war 2004, als Alexander Klotz, 35, aus Dornbirn in Vorarlberg sich mit seinem Geschäftspartner Franjo Bozic entschloss, zusätzlich zur gemeinsamen Versicherungsagentur ein zweites Standbein aufzubauen. In einer Broschüre wurden sie auf Town & Country Haus, einen deutschen Anbieter für Massivziegelhäuser, aufmerksam. „In Ziegelhäusern haben wir Potenzial gesehen, denn damals gab es in Vorarlberg nur Fertigteilhausanbieter“, erinnert sich Klotz. Wenig später und mit einem Anfangsinvestment von 15.000 Euro wurden 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: „Man wird bei Town & Country Haus viel geschult und bekommt eine Menge Unterlagen und Hilfsmittel an die Hand.“

Franchise-Partner verkaufen nur

Bei Town & Country Haus werden die Franchise-Nehmer in zwei Gruppen unterteilt: sogenannte Lizenz-Partner, die Häuser verkaufen und anschließend auch bauen, und sogenannte Franchise-Partner, die ausschließlich verkaufen. Der Lizenz-Partner hat zwar höhere Gebühren und Investitionskosten

zu tragen, genießt dafür aber Gebietsschutz und kann sich über eine Marge von 15 Prozent freuen.

Der Franchise-Partner tritt nur als Verkäufer auf, ist dabei aber an keine Gebietsbeschränkung gebunden. Die Einstiegsgebühr ist mit 4.000 Euro für Franchise-Partner nicht sehr hoch. Zu Umsätzen kommt der Franchise-Partner durch eine Provision von 4,8 Prozent, die er von jenem Lizenz-Partner erhält, der das Haus, das der Franchise-Partner verkauft hat, schließlich baut. „Auch wir haben anfangs nur Häuser verkauft, gebaut hat sie ein Lizenz-Partner aus Deutschland“, erzählt Alexander Klotz. Da der deutsche Lizenz-Partner mit diesem plötzlichen Arbeitszuwachs und den im Ver-

GEWINN Franchise-Test

Die GEWINN-Franchise-Tests können Sie downloaden:

www.gewinn.com, unter „Aktionen“

Die letzten vier Ausgaben:

02/08 Schnitzelhaus

01/08 Imaginarium

12/07 KA International

11/07 BackWerk

gleich zu Deutschland unterschiedlichen baurechtlichen Vorgaben aber etwas überfordert war, entschlossen sich Klotz und Bozic 2007, Lizenz-Partner zu werden und die von ihnen verkauften Häuser selbst zu bauen. Die Lizenz für ganz Vorarlberg (zwei Franchise-Gebiete) kostete sie 24.000 Euro. „Als Erstes haben wir uns einen erfahrenen Bauleiter gesucht und gefunden“, erklärt Klotz, der in seinem ersten Jahr als Lizenz-Partner gleich 21 Häuser verkauft hat. „Momentan sind zehn davon parallel in Bau“, so Klotz. Der Preis pro Haus betrug rund 180.000 Euro, was einen Jahresumsatz 2007 von rund vier Millionen Euro ergibt. 15 Prozent davon bleiben Klotz, damit muss er unter anderem seine insgesamt vier Mitarbeiter bezahlen. Wie von der Systemzentrale vorgeschrieben, ist Klotz gerade dabei, ein Musterhaus zu planen, das zukünftig als Büro dienen wird. Es soll Ende 2008 fertig sein.

Preise und Garantien punkten

Der Hausbaumarkt ist sehr umkämpft. Town & Country Haus versucht daher, mit günstigen Preisen und Garantien gegen die harte Konkurrenz der Fertigteilhausanbieter zu bestehen. Gute Verkaufsargumente sind zu-

dem eine Baufertigstellungs- sowie eine Gewährleistungsversicherung bis fünf Jahre nach Bauende. „Dass wir nur österreichische Produkte verwenden und unsere Handwerker alle aus der Region kommen, wird von unseren Kunden auch sehr gut angenommen“, erklärt Klotz, der sich für 2008 die Latte bei 35 verkauften Häusern gelegt hat. GEWINN-Franchise-Tester Ing. Christian Wachschütz rechnet nach: „Die Lizenz-Partner haben einen Gebietsschutz für ein Gebiet mit jährlich 500 zu erwartenden Baugenehmigungen, wovon allerdings nur 70 Prozent als potenzielle Kunden betrachtet werden. Somit muss jeder Interessent selbst abschätzen, ob er mit den zu erwartenden Umsätzen langfristig lebensfähig bleiben wird. Immerhin beträgt die Vertragslaufzeit 15 Jahre.“

Gleichfalls nicht zu vernachlässigen seien für Lizenz-Partner die Investitionen von rund 150.000 Euro. „Ein besonders positiver Aspekt ist aber, dass das System ein hohes Augenmerk auf Weiterbildung, Know-how und Schulung legt“, so Wachschütz: „Auch existiert eine imposante Wissensdatenbank. Man will sicherstellen,

dass die Partner immer up to date sind.“

Experten urteilen positiv

Positiv vermerkt der Franchise-Experte auch die seriöse Abwicklung der Kundenaufträge mit einem durchdachten, qualitätsgesicherten System. Wachschütz: „Das ausgeklügelte Franchise-System ist nicht nur sehr kundenorientiert, sondern geht auch sorgsam mit den Partnern um, von der Existenzplanung bis zur laufenden Betreuung.“ Die Sonderbeauftragte zum Thema Franchising des Fachverbands UBIT der WKO, Dr. RA Sylvia Freygnier, findet die Unterscheidung in „Lizenz-Partner“ und „Franchise-Partner“ verwirrend: „Die Regelung spricht eindeutig dafür, dass es sich bei dem Franchise-Partner eigentlich um einen Handelsvertreter handelt.“ Der Franchise-Partner würde damit direkt dem strengeren Handelsvertreterrecht unterliegen und nicht, wie im Franchising üblich, lediglich einzelnen analogen Bestimmungen daraus. Freygnier folgert: „Den Lizenzvertrag würde ich als den eigentlichen Franchise-Vertrag qualifizieren, weil beim Lizenzvertrag sowohl der vereinbarte Ge-

biertsschutz als auch die Bezugspflicht der Materialien stark auf einen Franchise-Vertrag hinweisen“. Franchise-Verträge unterliegen auf EU-Ebene und somit auch in Österreich besonderen Be-

stimmungen. Freygnier rät Interessenten jedenfalls dazu, diese Vertragsfragen im Vorfeld abzuklären.

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

Fakten: Town & Country Haus

Franchise-Geber: Town & Country Haus Lizenzgeber Österreich, Manfred Fangmeyer, Wiener Straße 79, 2104 Spillern, Tel. 02266/80411, E-Mail: mfangmeyer@fabu-massiv.at, Internet: www.hausausstellung.at
Gesucht: 15 Partner in ganz Österreich
Startinvestitionen: 150.000 Euro für Lizenz-Partner, 30.000 für

Franchise-Partner
Eintrittsgebühr: Lizenz-Partner: 12.000 Euro plus 1.736 Euro für das Marketing-Startpaket
 Franchise-Partner: 4.000 Euro
Franchise-Gebühr: 3,6 Prozent vom Netto-Hausverkaufspreis
Werbegebühr: für Lizenz-Partner 350 Euro pro Lizenzgebiet zuzüglich 257 Euro je Haus
Vertragslaufzeit: 15 Jahre

Check des Österreichischen Franchise-Verbands

- 1. Mitglied ÖFV ja/nein
 - 2. Franchise-Vertrag rechtlich geprüft ja/nein
 - 3. Know-how in Handbüchern dokumentiert ja/nein
 - 4. Pilotbetrieb ja, seit 2006/nein
 - 5. Marketing-Tools für Franchise-Nehmer ja/nein
 Prospektmaterial, komplettes CI, Inserate, Werbefilm
 - 6. gemeinsame Wirtschaftsplanung ja, zu Start, dann jährlich/nein
 - 7. a) monatl. Controlling/Benchmarking ja/nein quartalsweise
 b) jährliches Controlling/Benchmarking ja/nein
 - 8. a) Basistraining für Franchise-Nehmer ja/nein
 b) Basistraining für Mitarbeiter ja/nein
 c) weiterführende Trainings für Franchise-Nehmer ja/nein
 d) weiterführende Trainings für Mitarbeiter ja/nein
 - 9. laufende Beratung und Betreuung ja/nein
- Anzahl Franchise-Nehmer: 8

Österreichischer Franchise-Verband: <http://www.franchise.at>

Der GEWINN-Franchise-Test erfolgt in Zusammenarbeit mit der Experts Group Franchising der Wirtschaftskammer Wien: RA Dr. Sylvia Freygnier, LL.M. (www.sylviafreyner.com) und Ing. Christian Wachschütz (www.facio.at). Link: www.franchising.co.at

Mit uns finden Sie was Sie suchen!

FINDEN STATT SUCHEN:

www.wer-liefert-was.at

DIE LIEFERANTENSUCHMASCHINE / www.wer-liefert-was.at



Wer liefert was?