



Franjo Bozic (li.) und Alexander Klotz setzen seit fast 20 Jahren auf das Franchisesystem von Town & Country Haus.

# Starker Partner für den Hausbau

Das deutsche Franchisesystem Town & Country Haus gilt als einer der führenden Anbieter für schlüsselfertige Ziegelmassivhäuser. Seit 2006 erfolgreich in Österreich vertreten, soll das Partnernetzwerk noch weiterwachsen.

VON MICHAELA SCHELLNER

„Wir bieten Familien in ganz Österreich von der Grundstückssuche bis zum Einzug ein schlüsselfertiges Massivhaus. Alles aus einer Hand“, erklärt Johann Ilk, Geschäftsführer der Fabu Beteiligungs GmbH, die als Town-&-Country-Lizenzgeber in Österreich fungiert. Deren Eigentümer ist seit Februar 2023 die RWA Raiffeisen Ware Austria AG.

Konkret bietet Town & Country Haus standardisierte, energieeffiziente Massivhäuser in über 40 Haustypen vom klassischen Einfamilienhaus über Bungalows bis zur Stadtvilla an. Dazu kommen regionale Betreuung und dank Hausbau-Schutzbrief ein einzigartiges Sicherheitsversprechen. Dieses umfasst u. a. bereits vor Baubeginn einen fixen Preis, eine Baufertigstellungsbürgschaft während der Bauzeit und eine fünfjährige Gewährleistung auf Baumängel nach Schlüsselübergabe. Ilk dazu: „Unsere Kunden haben absolute Kosten- und Terminalsicherheit. Wir verbinden die Professionalität

**GEWINN-Bewertung**

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

eines großen Bauunternehmens mit der Nähe regionaler Partner.“

Einer dieser Partner ist die BKS Massivhaus GmbH aus Dornbirn, Vorarlberg. Die beiden Geschäftsführer Franjo Bozic und Alexander Klotz gehen beruflich seit über 20 Jahren gemeinsame Wege. Auf Town & Country Haus wurden sie im Jahr 2006 im Zuge von Marktanalysen im Bereich Einfamilienhausbau aufmerksam. „Überzeugt haben uns die professionelle Struktur, das erprobte Geschäftsmodell und die Möglichkeit, auf bewährte Prozesse und ein etabliertes System zurückzugreifen“, erinnert sich Klotz. Die damals größten Bedenken waren, ob das System in Vorarlberg funktioniert, ergänzt Bozic: „Durch intensive

Gespräche mit bestehenden Franchisenehmern, die professionelle Einarbeitung und die umfangreiche Begleitung durch den Franchisegeber konnten diese aber schnell ausgeräumt werden.“

Bozic und Klotz sind nicht nur die ersten Franchisenehmer, die in Österreich auf Town & Country Haus vertraut haben, sondern auch die bisher erfolgreichsten. So haben sie bereits über 1.000 Einfamilienhäuser in Vorarlberg und Tirol realisiert und erwirtschaften in Spitzenjahren mit rund 15 Mitarbeitern über 20 Millionen Euro Umsatz. Ein Haus kostet durchschnittlich 380.000 Euro. Als Meilenstein bezeichnen die beiden Manager das Jahr 2023 mit 93 gebauten Häusern.

## Verkaufen oder bauen

Insgesamt zählt das in Deutschland und Österreich präsente System 300 Franchisepartner, davon 20 hierzulande. Für Interessenten gibt es zwei Wege, einzusteigen. Einerseits als verkaufender Partner, der sich auf Beratung,

Kundenakquise und den Hausverkauf konzentriert, und andererseits als bauender Partner, der zusätzlich quasi als Generalunternehmer die gesamte Bauabwicklung übernimmt. Auch Quereinsteiger sind willkommen, so Ilk: „Man muss kein Bauunternehmer sein. Erfahrung im Vertrieb oder in der Projektleitung ist natürlich ein Plus. Wichtig sind persönliche Stärken wie Unternehmergeist, Kundenorientierung und Organisationstalent.“

Die notwendigen Investitionen für Franchisepartner sind abhängig vom gewählten Modell. Bozic und Klotz haben zum Start inklusive Büro, Marketing und erster Personalkosten mit rund 50.000 bis 70.000 Euro kalkuliert, dazu kam noch die einmalige Einstiegsgebühr, die heute bei 25.000 Euro liegt. Monatlich fallen für bauende Partner weiters 600 Euro plus 3,6 Prozent vom gebauten Netto-Hausverkaufspreis an. Verkaufende Partner zahlen einmalig 6.000 Euro und monatlich 50 Euro. Sie erwirtschaften ihre Umsätze durch eine Provision von jenem bauenden Partner, der das verkaufte Haus realisiert.

Aktuell gibt es in Österreich elf verkaufende und neun bauende Partner. Geht es nach Ilk, soll das Netzwerk noch kräftig wachsen: „Wir suchen sowohl verkaufende als auch bauende Partner, wobei wir uns aktuell besonders über Partner freuen, die langfristig auch den Bauprozess übernehmen möchten.“

Dass man beim Start in die Selbstständigkeit und auch danach nicht alleine gelassen wird, unterstreicht Klotz: „Besonders hilfreich sind die regelmäßigen Schulungen und der Wissenstransfer. Zudem bieten die Marketingunterlagen, Verkaufsleitfäden und die zentrale Markenkommunikation im Alltag eine wertvolle Basis.“

## Fazit

Trotz herausfordernder Situation in der Baubranche bleibt die Nachfrage nach leistbarem Wohnungseigentum hoch. Mit seinem erprobten Franchisesystem, klaren Strukturen und umfassender Unterstützung bietet Town & Country Haus Unternehmern eine attraktive Chance, um sich selbstständig zu machen. 

## So rechnet sich Town & Country Haus

Die Berechnung des Mindestumsatzes – dieser entspricht jenem Umsatz, ab dem die Liquidität positiv ist – erfolgte unter folgenden Annahmen:\* Der Franchisenehmer gründet ein Bauunternehmen in Form einer GmbH und bietet Ein- und Zweifamilienhäuser ausschließlich als Town & Country an. Eventuelle Umsätze aus anderen Tätigkeiten sind nicht berücksichtigt. Das fix beschäftigte Personal für das System besteht aus zwei Bauleitern und einem Mitarbeiter im Büro. Den Vertrieb übernimmt der Franchisenehmer selbst. Die notwendige Finanzierung setzt sich aus der einmaligen Einstiegsgebühr in Höhe von 25.000 Euro und Investitionen in Höhe von 35.000 Euro zusammen. Zusätzlich wurden 50.000 Euro für die Finanzierung der Anlaufkosten angesetzt. Davon werden 30.000 Euro mit Eigenmitteln finanziert, die restlichen 80.000 Euro mittels eines Kredits mit einer Laufzeit von fünf Jahren.

Erfolgsrechnung als GmbH	Break-even	in Prozent
<b>Umsatzerlöse netto</b>	<b>2.720.000,-</b>	<b>100,00%</b>
Wareneinsatz und Fremdleistungen	-2.230.400,-	82,00%
Marketing	-10.880,-	0,40%
Franchisegebühr	-97.920,-	3,60%
<b>= Umsatzabhängige Kosten</b>	<b>-2.339.200,-</b>	<b>-86,00%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>380.800,-</b>	<b>14,00%</b>
Abschreibung	-12.000,-	-0,40%
Fixe Franchisegebühr	-7.200,-	-0,30%
Personal	-185.600,-	-6,80%
GF-Entgelt	-72.000,-	-2,60%
Miete inkl. Strom	-24.000,-	-0,90%
Kfz inkl. Leasing	-25.200,-	-0,90%
Sachversicherung	-10.800,-	-0,40%
Werbeaufwand und Inserate	-18.000,-	-0,70%
Buchhaltung	-8.200,-	-0,30%
Telefon, Spesen, Zinsen etc.	-12.000,-	-0,40%
<b>= Summe Aufwand</b>	<b>-375.000,-</b>	<b>-13,70%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>5.800,-</b>	<b>0,20%</b>
Abschreibung	12.000,-	
Kreditilgung und KÖSt	-15.834,-	
<b>= freier Cashflow</b>	<b>1.966,-</b>	<b>0,10%</b>

Der zu erzielende Mindestumsatz beläuft sich somit auf rund 2,7 Millionen Euro netto pro Jahr, dies entspricht circa acht Häusern mit einem Nettowert von 340.000 Euro.

\* Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer ([lindenhofer.co.at](http://lindenhofer.co.at)) erstellt und dient lediglich zur Orientierung. Sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.

## Fakten Town & Country

**Franchisegeber:** Fabu Beteiligungs GmbH – Town-&-Country-Lizenzgeber Österreich, Sportplatzgasse 12, 2104 Spillern, Tel. +43 2266 80411, [office@tc-haus.at](mailto:office@tc-haus.at), [tc-haus.at](http://tc-haus.at)

**Gesucht:** verkaufende Partner (Franchisepartner) und bauende Partner (Lizenzpartner) in ganz Österreich

**Einstiegsgebühr:** für bauende Partner einmalig 25.000 Euro, für verkaufende Partner einmalig 6.000 Euro

**Monatliche Gebühren:** für bauende Partner 600 Euro/Monat plus 3,6 Prozent vom gebauten Netto-Hausverkaufspreis, für verkaufende Partner 50 Euro/Monat

**Richtwert Startinvestition** (für bauende Partner): je nach Standort, Büroausstattung, Marketingstartpaket und ersten Personalkosten zwischen 50.000 und 100.000 Euro

**Vertragslaufzeit:** fünf Jahre, danach Verlängerungsoption ohne weitere Einstiegsgebühr