

# Town & Country Partner Peter Winkler

---

## **Sehr geehrter Herr Winkler, herzlichen Glückwunsch zur Auszeichnung "Franchise-Nehmer des Jahres 2006"! - Wie sind Sie das erste Mal mit Franchising in Berührung gekommen?**

Anfang der 90er Jahre hatte ich vom Angestelltendasein die Nase voll und habe mich nach Möglichkeiten zur Existenzgründung umgesehen. Zu diesem Zeitpunkt kam ich mit Franchising zum ersten Mal in Berührung. Über einen Bekannten habe ich per Zufall erfahren, dass KULSA-Immobilien für Erfurt einen neuen Partner sucht. Ein Gespräch mit dem Franchise-Geber Herrn Dawo hat mich überzeugt, dass das Franchising für mich ein möglicher Weg ist. Gereizt hat mich vor allem, dass der Schritt in die Selbständigkeit, mit 42 Jahren und ohne jegliche Erfahrungen, plötzlich kalkulierbar war. Als Town & Country 1997 von Gabriele und Jürgen Dawo aus der Taufe gehoben wurde, war ich von der Geschäftsidee Massivhäuser für Normalverdiener im unteren Preissegment anzubieten sofort begeistert. Insbesondere meine positiven Erfahrungen mit den Eheleuten Dawo als Franchise-Geber bestärkten mich damals in meiner Entscheidung.

## **Wie war der Start mit Town & Country?**

Als Partner der ersten Stunde sah ich die große Chance, mich maßgeblich am Aufbau des neuen Franchise-Systems zu beteiligen. So bin ich seit der Gründung von Town & Country in diversen Arbeitsgruppen und Entscheidungs-Gremien aktiv. Mittlerweile habe ich seit meiner Unternehmensgründung fast 400 Häusern gebaut. Ebenso wie das Gesamtunternehmen konnte ich dabei in der kriselnden Baubranche beständig Umsatzzuwächse erzielen. So steigerte ich allein im letzten Jahr meinen Umsatz von 7,3 Mio. Euro in 2004 auf 9,6 Mio. Euro in 2005. Zudem konnte ich auch 2005 im Vergleich zu 2004 mit 84 verkauften Häusern meine Auftragseingänge um rund ein Drittel erhöhen. Dieser Erfolg wurde nur möglich durch die gute Arbeit meines gesamten Teams und das partnerschaftliche Miteinander aller im Town & Country Unternehmensverbund.

## **Wie beurteilen Sie Ihre Entscheidung für Town & Country aus heutiger Sicht?**

Meinen Entschluss, mich für Town & Country zu entscheiden, habe ich nie bereut. Bei Town & Country kann man sich ständig weiterentwickeln, weil sich auch Town & Country ständig weiterentwickelt. So schafft es Town & Country immer wieder, Standards in der Bau-Branche zu setzen, wie beispielsweise durch die Hausbau-Schutzbriefe mit umfangreichen Zusatzleistungen rund um den Hausbau. Besonders positiv finde ich, dass die Partner-Betreuung in den letzten Jahren immer weiter ausgebaut wurde und auf dem aktuellsten Stand ist. So gibt es nicht nur ein Schulungs- und Seminar-Angebot von 120 Tagen im Jahr, sondern Ende letzten Jahres ist auch unser E-Campus gestartet. Dazu gehören wöchentliche Online-Live-Sendungen und eine Online-Bibliothek mit mehr als 150.000 Dokumenten zu allen Fragen rund um den Hausbau und die Geschäftsführung. Insbesondere die Online-Live-Sendungen ersparen lange und zeitaufwendige Anfahrtswege zu Seminaren. Dabei können sich alle Partner über eine Chat-Funktion jederzeit während der Sendung in die Diskussion einklinken. So können Erfahrungen schnell untereinander ausgetauscht werden und alle Partner profitieren von einander. Zudem sind die Start-Schulungen welche die Town & Country Partner durchlaufen vorbildlich. So wurde auf der Basis des ausgereiften Town & Country -Schulungskonzeptes gemeinsam mit der IHK Erfurt, die bundesweit erste Weiterbildung zum „Hausverkäufer IHK“ entwickelt.

## **Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesteckt?**

Im letztem Jahr habe ich mein Lizenzgebiet um die Bereiche Weimar und Ilmkreis erweitert. Dort möchte ich die gleiche Auslastung und den Bekanntheitsgrad wie in Erfurt erreichen. Natürlich bin ich mir dabei bewusst, dass dies eine große Aufgabe sein wird, denn in der Region um Erfurt bin ich Marktführer. Also, stecke ich mir meine Ziele realistisch und will in einem ersten Schritt die Umsätze in den neuen

---

### **Kontakt:**

**ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH, Monheim am Rhein**

☎ 0 21 73/9 66 55 • Fax 0 21 73/96 65 65 • [contact@advisa-gruppe.de](mailto:contact@advisa-gruppe.de) • [www.advisa-gruppe.de](http://www.advisa-gruppe.de)

Seite 1

Gebieten steigern und langfristig stabilisieren. Mittelfristig will ich so die Marke von 100 gebauten Häusern pro Jahr überspringen und langfristig auf 150 Häuser und Wohnungen ausbauen. Zudem ist für das 10. Jahr seit meiner Existenzgründung der Bau des 500sten Hauses fest eingeplant.

**Was möchten Sie franchise-interessierten Menschen mit auf den Weg geben?**

Wichtig ist, dass man den Bereich, in dem man sich selbständig macht, wirklich mag und vollkommen hinter der Geschäftsidee und den Produkten steht. Denn nur dann kann man seine Kunden überzeugen und der Erfolg stellt sich wie von selbst ein.

---

**Kontakt:**

**ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH, Monheim am Rhein**

☎ 0 21 73/9 66 55 • Fax 0 21 73/96 65 65 • [contact@advisa-gruppe.de](mailto:contact@advisa-gruppe.de) • [www.advisa-gruppe.de](http://www.advisa-gruppe.de)

Seite 2