

Franchise im Handwerk/Bau:

Town & Country Haus bestes System

In dem vom Unternehmermagazin Impulse durchgeführten Ranking „Die 100 besten Franchise-Systeme“ (09/2011) ist Town & Country auf Platz 3 – und steht weiterhin an der Spitze der Handwerks-Systeme.

Behringen. Über 2.700 Häuser und ein Systemumsatz von 432 Mio. Euro – das letzte Jahr war für Town & Country, Deutschlands führender Massivhausanbieter, das bisher erfolgreichste der Unternehmensgeschichte. Bereits seit 2007 verkauft das Unternehmen die meisten Markenhäuser in Deutschland. Kunden profitieren dabei von zahlreichen Serviceleistungen, die im Kaufpreis des Hauses enthalten sind, und den Bauherrn zusätzlich vor finanziellen Risiken schützen. „Viele Deutsche wünschen sich ein Leben in den eigenen vier Wänden – auch um fürs Alter vorzusorgen“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country. „Mit unserem spezialisierten Angebot richten wir uns dabei besonders an Normalverdiener und Familien mit Kindern, die sich so den Traum vom Eigenheim zu mietähnlichen Konditionen erfüllen können.“

Qualität im Franchise

Auch im Franchise belegt Town & Country eine Spitzenposition. Seit Jahren gehört Town & Country zu den besten der Top 100 Franchise-Systeme in Deutschland und nimmt im aktuellen Ranking des Unternehmermagazins Impulse nach Backwerk und McDonald's erneut den dritten Platz ein. Im Handwerk, dem etwa 12 Prozent aller Franchise-Systeme in Deutschland angehören, steht der Massivhausanbieter damit ganz oben. Bewertet wurden die Nachhaltigkeit und Dynamik des Konzepts sowie die Bereiche Verdienstchance, Markt und Attraktivität.

„Als Franchise-Geber ist es unser Geschäft, dafür zu sorgen, dass unsere Partner noch bessere Geschäfte machen“, so Jürgen Dawo. Dabei arbeitet das Unternehmen nicht nur an der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produkt- und Serviceangebots für Bauherren sowie neuen Marketingideen. Die insgesamt 320 Franchise-Partner können auch auf ein umfangreiches Qualifizierungsangebot wie etwa IHK-Fortbildungen, Seminare und Online-Schulungen zurückgreifen. „So sichern wir nicht nur die einheitliche

Umsetzung unserer hohen Qualitätsstandards am Bau, sondern unterstützen die Partner auch im Auf- und Ausbau ihrer lokalen Unternehmen“, so Dawo.

Eine gute Leistung bescheinigten die Town & Country-Partner der Franchise-Zentrale kürzlich bei einer Zufriedenheitsbefragung des F & C Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation im Rahmen des System-Checks des Deutschen Franchise-Verbands. Für die guten Ergebnisse wurde Town & Country mit dem "F & C-Award Gold" ausgezeichnet.

Systeminformation:

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist ein führender Massivhausanbieter in Deutschland mit über 320 Partnern. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country mit der Einführung von drei im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefen, die das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduzieren. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt Town & Country der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung.

Für seine Leistungen wurde Town & Country mehrfach ausgezeichnet: Neben dem Franchise-Geber-Preis (2003) zählen der EKS-Strategiepreis (2004), der dritte Platz beim „Sales Award“ des Handelsblattes (2005) sowie der Deutsche Franchise-Nehmer-Preis 2006 zu den wichtigsten Auszeichnungen. 2007 wurde Town & Country der Titel „Wissensmanager des Jahres 2006“ verliehen. 2009 wurde Unternehmensgründer Jürgen Dawo mit dem „Strategiepreis 2009“ ausgezeichnet. Harvard Clubs of Germany zeichnet Gabriele und Jürgen Dawo mit dem „Deutschen Unternehmer Preis 2010“ in der Kategorie Franchise aus.

