

## **Interesse an Eigenheim trotz Krise ungebremst**

***Town & Country, einer der führenden Massivhausanbieter in Deutschland und Nummer eins im lizenzierten Hausbau, blickt auf stabile Auftragslage. Mit konsequenter Orientierung auf Kundenzielgruppe und Franchise sollen bis Ende 2009 rund 2.750 Häuser gebaut werden.***

Hörselberg-Hainich. Während die Baubranche in Deutschland derzeit mit deutlichen Umsatzeinbußen zu kämpfen hat, blickt Town & Country auf eine stabile Auftragslage. Mit insgesamt 577 verkauften Häusern erwirtschaftete das Unternehmen im ersten Quartal 2009 einen Umsatz von 86,5 Mio. Euro. „Viele Verbraucher sehen die Investition in die eigenen vier Wände als sichere Geldanlage an, um vor allem für ihr Alter vorzusorgen“, so Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country, der jüngst mit dem Strategiepreis 2009 für seine konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie vom StrategieForum e.V. ausgezeichnet wurde.

### **Mehr Sicherheit für Bauherrn**

Trotz der allgemein schwierigen Wirtschaftslage geht Town & Country für 2009 von einer weiteren positiven Entwicklung aus. Das Unternehmen prognostiziert seinen Jahresumsatz auf 380 Mio. Euro bei rund 2.750 verkauften Häusern. Zusätzliche Kunden sollen dabei vor allem die Ende 2008 eingegangene Kooperation mit WeberHaus sowie die Erweiterung der Hausbau-Schutzbriefe bringen. „Wir haben unser Produkt- und Dienstleistungsangebot noch stärker auf unsere Zielgruppe der Normalverdiener zugeschnitten. Für sie entscheidet vor allem das finanzielle Risiko darüber, ob sie sich den Traum vom Eigenheim erfüllen oder nicht. Mit unseren im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefen können wir hier zusätzliche Sicherheiten bieten“, so Jürgen Dawo.

Einen neuen Standard in der Baubranche setzt Town & Country dabei mit der sogenannten „FinanzierungSumme-Garantie“. Nach dieser werden in die Finanzierung nicht nur der eigentliche Hauspreis, sondern auch Grundstücks- und sämtliche Nebenkosten eingerechnet. Von der Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e.V. (München) geprüft und mit einem Zertifikat bestätigt, erhält der Bauherr eine Bürgschaft der R+V Versicherung in Höhe von 15.000 Euro. Ebenso neu in den Hausbau-

#### **Firmenkontakt**

**Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif**  
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH  
Hauptstr. 90 E, 99947 Hörselberg-Hainich OT Behringen  
Tel.: 036254-75.120  
Fax: 036254-75.222  
E-Mail: [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)  
[www.franchisepartnerschaft.de](http://www.franchisepartnerschaft.de)  
[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)

#### **Pressekontakt**

**Ihre Ansprechpartnerin: Christina Westerhorstmann**  
:peckert public relations  
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn  
Tel.: 0228-91158.65  
Fax: 0228-91158.99  
E-Mail: [c.westerhorstmann@peckert.de](mailto:c.westerhorstmann@peckert.de)  
[www.peckert.de](http://www.peckert.de)

Schutzbrieffen enthalten ist der 20-Jahre-Notfallhilfeplan. Über eigene Stiftungen werden so unverschuldet in Not geratene Besitzer eines Town & Country-Hauses finanziell unterstützt, um sie vor der Schuldenfalle zu bewahren.

### **Erfolgsfaktor Franchise**

Für seine weitere Expansion will Town & Country auch die Zahl der Franchise-Partner weiter steigern. Über 300 Partner sorgen bereits heute an ihren jeweiligen lokalen Standorten für den Vertrieb, die Planung und Erstellung der Town & Country-Häuser. Bis Ende 2009 soll die Anzahl auf über 330 wachsen. Neben der Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebots sowie dem Gemeinschaftseinkauf profitieren Town & Country-Partner von weitreichenden Dienstleistungen der Zentrale. Marketing- und Werbemaßnahmen sowie Schulungen und Betriebsberatung unterstützen sie im Auf- und Ausbau ihres lokalen Unternehmens und sichern gleichzeitig die Qualität bei der Hausbau-Beratung und Bauausführung.

Weitere Informationen: [www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)

### **Über Town & Country**

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist einer der führenden Massivhausanbieter in Deutschland mit über 300 Partnern. 2008 verkaufte Town & Country über 2.500 Häuser. 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-Schutzbrieffen: der Bau-Finanz-, der Bau-Qualitäts- und der Bau-Service-Schuttbrieff. 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 zudem der Titel „Wissensmanager des Jahres 2006“ verliehen.

#### **Firmenkontakt**

**Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif**  
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH  
Hauptstr. 90 E, 99947 Hörselberg-Hainich OT Behringen  
Tel.: 036254-75.120  
Fax: 036254-75.222  
E-Mail: [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)  
[www.franchisepartnerschaft.de](http://www.franchisepartnerschaft.de)  
[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)

#### **Pressekontakt**

**Ihre Ansprechpartnerin: Christina Westerhorstmann**  
:peckert public relations  
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn  
Tel.: 0228-91158.65  
Fax: 0228-91158.99  
E-Mail: [c.westerhorstmann@peckert.de](mailto:c.westerhorstmann@peckert.de)  
[www.peckert.de](http://www.peckert.de)