

Town & Country trotz Umsatzeinbruch in der Baubranche

Zusätzliche Sicherheitsleistungen gegen das finanzielle Risiko der Bauherren und neue Haustypen bringen Town & Country, als führender Massivhausanbieter in Deutschland, stabile Entwicklung auf hohem Niveau. Für 2010 plant Town & Country, 2.500 Ein- und Zweifamilienhäuser zu verkaufen.

Hörsselberg-Hainich. Trotz eines deutlichen Rückgangs an Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland blickt Town & Country mit über 2.250 verkauften Häusern und einem Umsatz von voraussichtlich rund 350 Mio. Euro in 2009 auf eine stabile Entwicklung auf hohem Niveau. „In Zeiten von Arbeitsplatzunsicherheit und Kurzarbeit haben viele Menschen ihre Entscheidung für das Eigenheim auf Eis gelegt und sich in eine Warteposition begeben. Dank unserer Fokussierung auf Qualität und Sicherheit für den Bauherrn konnten wir jedoch den Rekordumsatz aus 2008 auch in 2009 insgesamt stabilisieren“, so Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country. Nach verhaltenem Start im ersten Quartal hatte der Verkauf von Ein- und Zweifamilienhäusern insbesondere in der zweiten Jahreshälfte wieder an Fahrt gewonnen und Town & Country sich mit seiner Fokussierung auf Qualität und Sicherheit in der Baubranche als führender Anbieter behaupten können. Das Bauhauptgewerbe erlitt 2009 dagegen einen Umsatzeinbruch: Für Januar bis September 2009 weist das Statistische Bundesamt im Hochbau einen Umsatzrückgang von -13,9 Prozent aus.

Sicherheitspakete gegen die Angst vor finanzieller Pleite

Ausgezahlt hat sich für Town & Country vor allem die Erweiterung der Hausbau-Schutzbriefe, die im Kaufpreis eines Hauses enthalten sind und das finanzielle Risiko des Bauherrn eindämmen. So erhalten Bauherrn auf die gesamte Finanzierungssumme ihres Eigenheims – einschließlich Grundstück, Haus und aller Nebenkosten – eine Versicherung der R+V in Höhe von 15.000 Euro, nachdem diese durch die Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e.V. (München) geprüft und erfolgreich zertifiziert wurde. „Nicht nur eine zu knappe Kalkulation kann so vermieden werden“, erläutert Jürgen Dawo. „Auch unvorhersehbare Kosten, die beispielsweise erst durch

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Sebastian Reif**
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99947 Hörsselberg-Hainich OT Behringen
Tel.: 036254-75.120
Fax: 036254-75.222
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.franchisepartnerschaft.de
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
www.peckert.de

ein Baugrundgutachten zu Tage treten, können vom Bauherrn bewältigt werden, ohne dass dieser in die Schuldenfalle tappt.“

Zur Entwicklung gegen den Branchentrend beigetragen hat zudem die Ergänzung der Hauspalette: Massivhäuser mit kleineren Wohnflächen von rund 100 m² und Energiesparstandards, die über den gesetzlichen Anforderungen liegen, ermöglichen kostengünstiges Bauen auf hohem Qualitätsniveau. Gerade Normalverdiener können sich so den Traum vom Eigenheim erfüllen und für ihr Alter vorsorgen. „Auch in Zukunft werden wir gemeinsam mit unseren über 300 Partnern den Kundennutzen in den Mittelpunkt unseres Handels stellen“, erklärt Jürgen Dawo, der für dieses Vorgehen der absoluten Fokussierung auf den Endkundennutzen 2009 mit dem Strategiepries vom Strategieforum e.V. ausgezeichnet wurde.

Bis Ende 2010 mit 330 Partnern am Markt

2010 will Town & Country die Zahl der verkauften Häuser um rund zehn Prozent auf 2.500 Häuser steigern und damit seine Marktstellung als führender Anbieter ausbauen. Die Auswahl qualifizierter Partner, die neben der Beratung und dem Verkauf auch für die Erstellung der Massivhäuser mit lokalen Handwerksunternehmen zuständig sind, ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor. Als Franchise-Geber richtet Town & Country sich auch an bestehende Bauunternehmer, denen der professionelle Marktauftritt sowie die mit der Partnerschaft verbundenen Unterstützungsleistungen wichtige Wettbewerbsvorteile bringen.

„Bedingt durch ein starkes Wettbewerbsumfeld, zunehmende gesetzliche Vorgaben und steigende Kundenerwartungen bei hoher Preissensibilität sind die Anforderungen für Hausanbieter in den letzten Jahren weiter gestiegen – viele lokale Bauunternehmen haben das in der Krise zu spüren bekommen. Als Markenunternehmer von Town & Country können wir ihnen dabei helfen, sich für ihre Zukunft in einem Markt mit hohem Potenzial zu rüsten“, so Jürgen Dawo. Ende 2010 will Town & Country mit 330 lokalen Unternehmern am Markt vertreten sein.

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
www.franchisepartnerschaft.de
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
www.peckert.de

Über Town & Country

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist der führende Massivhausanbieter in Deutschland mit über 300 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: der Bau-Finanz-, der Bau-Qualitäts- und der Bau-Service-Schutzbrief. 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.

Für die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie, die absolute Fokussierung auf den Endkundennutzen, wurde Jürgen Dawo, Franchise-Geber und Gründer von Town & Country, jüngst mit dem Strategiepreis 2009 vom StrategieForum e.V. ausgezeichnet.

Weitere Informationen: www.HausAusstellung.de

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
www.franchisepartnerschaft.de
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
www.peckert.de