

Town & Country: Verkauft auch 2009 die meisten Markenhäuser in Deutschland

Nach Umsatzplus auf 354 Mio. Euro im vergangenen Jahr will Town & Country, einer der führenden Massivhausanbieter in Deutschland, in 2010 mit neuen Haustypen vor allem im kostengünstigen Segment zusätzliche Kunden gewinnen. Regionale Aktionstage vermitteln Kompetenzen rund um den Hausbau.

Hörselberg-Hainich. Mit einem Jahresumsatz von 354 Mio. Euro hat Town & Country sein Vorjahresergebnis übertroffen (+ 3 Prozent) und verzeichnet damit den insgesamt höchsten Jahresumsatz der Unternehmensgeschichte. Die Zahl der verkauften Häuser liegt mit 2.305 Häusern zwar leicht unter Vorjahresniveau, „bereits das dritte Jahr in Folge sind wir aber der Anbieter, der die meisten Markenhäuser in Deutschland verkauft hat“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country. Für 2010 rechnet das Unternehmen zudem auch beim Hausverkauf wieder mit positiven Wachstumsraten. „Viele Menschen haben ihre Hausbaupläne aufgrund der wirtschaftlichen Situation verschoben, diese aber nicht gänzlich aufgegeben. Wir gehen also fest davon aus, dass wir in 2010 unsere Marktstellung weiter ausbauen werden“, so Dawo weiter.

Mit Sicherheitsleistungen der Schuldenfalle entgehen

Dabei konzentriert sich Town & Country weiterhin vor allem auf Normalverdiener. Auch mit geringem Eigenkapital sollen sich diese zu mietähnlichen Konditionen den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen und so für das Alter vorsorgen können. Während in 2009 vor allem zusätzliche Energiesparmaßnahmen allgemein zu einem Preisanstieg beim Hausbau geführt haben, hat Town & Country sein Angebot an schlüsselfertigen Massivhäusern für weit unter 100.000 Euro sogar ausgebaut.

Weniger Sonderausstattung, aber keinesfalls weniger Qualität, lautet dabei die Devise. Neben Bodenplatte und Erdarbeiten sind auch die drei Hausbau-Schutzbriefe im Preis enthalten. „Wir gewährleisten so nicht nur eine hohe Qualität der Bauausführung, sondern schützen vor allem auch vor finanziellen Risiken“, erklärt Jürgen Dawo. „Noch immer tapen viele

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

Bauherren wegen einer schlechten Finanzierungsplanung oder unvorhersehbaren Mehraufwands in die Schuldenfalle. Wir lassen daher nicht nur die gesamte Finanzierungssumme von unabhängiger Stelle prüfen, sondern bieten gleichzeitig auch eine Versicherung an, die im Ernstfall einspringt.“

Regionale Markenunternehmer

Um die Kompetenz der insgesamt über 300 selbstständigen Town & Country-Partner, die für den Verkauf und die Erstellung der Häuser zuständig sind, stärker in den lokalen Markt zu transportieren, setzt das Unternehmen in diesem Jahr erstmals auf regionale Aktionstage. Vor Ort können sich dann Hausbauinteressenten im gesamten Bundesgebiet über das Leistungsangebot von Town & Country informieren. „Wir wollen unsere Stärke so noch deutlicher zu unseren potenziellen Kunden tragen und vor Ort der erste Ansprechpartner sein, wenn es um den Hausbau geht“, so Jürgen Dawo. Mittelfristig will Town & Country 5.000 Häuser pro Jahr bauen.

Über Town & Country

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist ein führender 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

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

Gründer von Town & Country, 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