



---

**Pressemitteilung:**

**Town & Country-Gründer Gabriele und Jürgen Dawo erhalten Unternehmer Preis 2010 der Harvard Clubs of Germany**

**Unter der Schirmherrschaft von Karl-Theodor zu Guttenberg wurden Geschäftsidee, Franchise-System, Wachstum und einzigartiger unternehmerischer Erfolg von der Jury gewürdigt**

(Frankfurt am Main/Behringen, 29. Oktober 2010) Die Harvard Clubs of Germany haben gestern Abend im Frankfurter Opernturm die besten Unternehmer Deutschlands ausgezeichnet. Geehrt mit dem Titel „Unternehmer des Jahres 2010 in der Kategorie Franchise“ wurden Gabriele und Jürgen Dawo, Gründer des führenden Massivhausanbieters Town & Country Haus. Am Donnerstagabend wurde das Ergebnis der geheimen Abstimmung der Jury, bestehend aus Manager, Bankern und Pressevertretern bekannt gegeben.

Der unternehmerische Erfolg des größten Franchisesystems der Baubranche Town & Country ist insbesondere auf den Marktzugang durch die Besetzung einer Marktlücke zurückzuführen. Mit Massivhäusern in Systembauweise für Normalverdiener setzten Jürgen Dawo und seine Frau Gabriele Dawo neue Standards im Markt der Franchisesysteme, denn das Unternehmen mit Sitz in Thüringen hat mit bundesweit über 300 Franchise- und Lizenzpartnern sowie 1000 Mitarbeitern bereits insgesamt 16.000 Häuser gebaut. Die Systemzentrale fungiert dabei als Denk- und Innovationszentrum, die einzelnen Lizenzpartner nehmen kaufmännische Aufgaben wahr und wickeln die konkreten Projekte ab, die Franchisepartner hingegen stellen den Vertriebsarm im Town & Country System dar.

„Diese hoch angesehene Auszeichnung bestätigt einmal mehr unser Geschäftsmodell“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. Dieses sehe zum einen vor, Durchschnittsverdienern individuell gestaltete Eigenheime zu bieten, die dank ihres sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnisses bezahlbar seien. Zugleich „wollen wir durch

ausgewogene und faire Vertragsgestaltung unseren Franchise-Nehmern die langfristig erfolgreiche Selbstständigkeit ermöglichen“, erläutert Jürgen Dawo.

Selbst im Krisenjahr 2009 ist Town & Country entgegen dem Branchen- und Markttrend spürbar gewachsen. Verkauft wurden 2.305 Häuser mit einem Umsatzvolumen von 354 Mio., das kommt einer Umsatzsteigerung von knapp zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr gleich. Einzigartig am Markt sind die weit reichenden und hohen Sicherheitsleistungen, die Bauherren zusammen mit einem Town & Country-Haus – ohne Aufpreis – erhalten. So haben Gabriele und Jürgen Dawo und ihr Team in den vergangenen Jahren drei so genannte Hausbau-Schutzbriefe entwickelt, die die theoretisch möglichen Risiken eines Bauherrn weitest gehend verringern. Der „Bau-Finanz-Schutzbrief“ sichert Hauskäufern bei Problemen im Zusammenhang mit der Finanzierung ihres Eigenheims ab. Der „Bau-Qualitäts-Schutzbrief“ garantiert die stets gleich bleibend und überdurchschnittliche Qualität der Town & Country-Häuser. Und der „Bau-Service-Schutzbrief“ steht für die optimale Betreuung der Bauherren-Familien vor, während und nach der Bauphase.

Auch für das laufende Jahr 2010 zeichnet sich, gemessen am Auftragsvolumen in den ersten neun Monaten, eine weitere Steigerung ab. Die Zahl unserer Franchisepartner Zahl werden wir in den nächsten fünf Jahren um mindestens 30 Prozent steigern“, blickt Jürgen Dawo mittelfristig in die Zukunft.

#### **Über Town & Country:**

*Das im Jahr 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen ist in Deutschland der Marktführer im lizenzierten Hausbau mit mehr als 300 Franchise- und Lizenzpartnern. 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 Schutzbriefen: dem Bau-Finanz-Schutzbrief, dem Bau-Qualitäts-Schutzbrief und dem Bau-Service-Schutzbrief. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt das Unternehmen der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung. Im Geschäftsjahr 2009 erreichte das Unternehmen einen Umsatz von 354 Millionen Euro und verkaufte 2.305 Häuser. Town & Country ist somit bereits seit 2007 das meistverkaufte Markenhaus Deutschlands.*

#### **Firmenkontakt Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH  
Hauptstr. 90 E, 99947 Hørselberg-Hainich  
OT Behringen  
Tel.: 036254-7 51 20  
Fax: 036254-7 52 22  
E-Mail: [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)  
[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)

#### **Pressekontakt BrunoMedia Communication GmbH**

Annette Pfennings  
Tel.: 0221/34 80 38 34  
E-Mail: [pfennings@brunomedia.de](mailto:pfennings@brunomedia.de)  
[www.brunomedia.de](http://www.brunomedia.de)