

Town & Country Haus verzeichnet Rekordjahr

Der Massivhausanbieter Town & Country zieht erfolgreichste Bilanz der Unternehmensgeschichte: 2.720 verkaufte Häuser steigern Umsatz um 22 Prozent auf erstmalig 432 Mio. Euro. Mit Verkauften 2.0 stärkt Town & Country im Vertrieb seine Kundenorientierung.

Behringen. Erstmals hat Town & Country in seiner fast 14-jährigen Unternehmensgeschichte die Marke von 400 Mio. Euro Umsatz geknackt. Während die Wohnbaubranche in 2010 nur verhalten wächst, erreicht Town & Country ein deutlich zweistelliges Plus. Insgesamt beträgt der Systemumsatz 432 Mio. Euro (+22 Prozent). Mit 2.720 Häusern steigerte das Unternehmen das Vorjahresergebnis um 18 Prozent und baute seine führende Marktposition unter den Massivhausanbietern in Deutschland weiter aus. Unter den 30 Haustypen war das Einfamilienhaus Flair 113, das in verschiedenen Energiesparvarianten erhältlich ist, besonders beliebt. „Der Wunsch nach dem Eigenheim ist ungebrochen hoch, vor allem die Absicherung im Rentenalter zählt als einer der Hauptgründe“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country. Zurückzuführen ist das gute Wachstum auf ein spezialisiertes Hausangebot für Normalverdiener, ein hohes Qualitätsmanagement und regionale Marketingaktivitäten. Auch eine neue Vertriebsstrategie hat den Hausverkauf gefördert. Zusätzlich beflügelt wurde das vergangene Jahr von dem allgemein niedrigen Zinsniveau und der Tatsache, dass viele Interessenten ihr Bauvorhaben während der Wirtschaftskrise aufgeschoben hatten.

Zuwächse für bestehende Franchise-Partner

Positiv hat sich auch die Zahl der Franchise-Partner von 300 auf über 320 entwickelt. Rund 220 Partner sind dabei für die Beratung der Bauherren und den Hausverkauf zuständig, während etwa 100 Partner für die Erstellung der massiv gebauten Häuser sorgen. „Gerade die etablierten Town & Country-Partner haben in 2010 den wirtschaftlichen Aufschwung für sich nutzen und auf bestehender Fläche zweistellig zulegen können“, so Dawo weiter. Die Idee, für den Hausverkauf und die Hauserstellung zwei aufeinander aufbauende Unternehmensmodelle zu entwickeln, erweise sich dabei als Erfolgsfaktor. „Bei Town & Country kann sich im Sinne des Bauherrn jeder

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 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

auf seine Stärken konzentrieren. Gerade der Vertrieb erweist sich im Handwerk oftmals als ein Engpass, dem wir so erfolgreich begegnen.“ Mit „Verkaufen 2.0“ setzt Dawo dabei seit 2010 auf einen innovativen Verkaufsansatz, nach dem der Verkäufer zum helfenden Berater des Kunden beim Hauskauf wird. Zur effektiven Wissensvermittlung können die Partner nicht nur auf Seminare im eigenen Schulungszentrum zurückgreifen. Mit dem 2010 am Nationalpark Hainich eröffneten Verkaufslehrpfad setzt Town & Country auch auf Lernen in freier Natur.

Fokus auf Kundenzufriedenheit

Um sich auch zukünftig überdurchschnittlich am Markt entwickeln zu können, will Town & Country in 2011 die Qualität in der Beratung und im Hausbau weiter steigern. Bereits in den vergangenen Jahren eingeführte Innovationen, wie z. B. die Erweiterung der 2004 eingeführten Hausbau-Schutzbrieft, Bewertungsmodule für Bauherren und Qualifizierungsprogramme für die Town & Country-Partner, sollen kontinuierlich weiter ausgebaut werden. „Unser Ziel ist es dabei nicht nur, die Kundenzufriedenheit von heute 90 Prozent weiter zu steigern, sondern auch die Professionalisierung der gesamten Hausbaubranche weiter voranzutreiben“, so Jürgen Dawo. „Davon profitieren schließlich auch die Town & Country-Partner.“

Mit einer emotionaleren Kundenansprache will das Unternehmen vor allem über das Internet zusätzliche Hausbau-Interessenten für sein Angebot gewinnen. Um die bundesweite Verfügbarkeit der Häuser zu gewährleisten, gelte es zudem in 2011, mit neuen Partnern zu wachsen. Neben lokalen Bauunternehmern oder Bauträgern richtet sich Town & Country dabei auch an Gründer ohne spezielle Branchenkenntnis, die über eine hohe Kundenorientierung und Managementfähigkeiten verfügen.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 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 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, 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.

Weitere Informationen: www.HausAusstellung.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 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