

## **Town & Country setzt auf nachhaltiges Wachstum**

***Town & Country Haus, Deutschlands führender Massivhausanbieter, stellt bei seinem 14. Neujahrsworkshop die Weichen für weiteres Wachstum: Fokus liegt auf regionalem Marketing, Verkaufen 2.0 und Qualitätsmanagement. Zudem baut Town & Country Haus sein Engagement im Bereich Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung aus.***

Behringen. „Wer nichts für andere tut, tut nichts für sich.“ – unter diesem Motto begrüßte Town & Country Haus über 300 Franchise-Partner zum 14. Neujahrsworkshop, der Ende Januar im hessischen Hohenroda ausgerichtet wurde. Aktivitäten und Neuerungen in Marketing, Vertrieb und Technik sowie die weitere Unternehmensausrichtung standen im Fokus der Veranstaltung. Geprägt war diese dabei von der positiven Entwicklung des vergangenen Jahres, das Town & Country erstmals mit einem Systemumsatz von über 430 Mio. Euro abschloss.

Um seine Marktposition zukünftig weiter ausbauen zu können, will Town & Country gemeinsam mit den Partnern die Qualität in der Beratung und im Hausbau weiter steigern. In Workshops und Vorträgen konnten sich die Teilnehmer des Neujahrswshops über Neuerungen informieren und gleichzeitig ihr Know-how erweitern. Neben dem lokalen Marketing ging es dabei vor allem auch um Verkaufen 2.0, einem innovativen Verkaufsansatz, nach dem der Verkäufer zum helfenden Berater des Kunden beim Hauskauf wird.

### **Soziale Verantwortung übernehmen**

Bei der feierlichen Abendveranstaltung stellte Town & Country sein Konzept und neue Initiativen zur Nachhaltigkeit und sozialen Verantwortung vor. „Für uns ist Nachhaltigkeit Verpflichtung und Herausforderung zugleich“, so Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country. Dabei zeige sich insbesondere „durch den verantwortlichen Umgang mit Mensch und Natur, mit Umwelt und Ressourcen. Vor allem ist Nachhaltigkeit auch der Respekt vor unseren Mitmenschen.“

Eine der Maßnahmen des Nachhaltigkeitskonzepts von Town & Country ist die Kooperation mit EUROPARK Deutschland, der Dachorganisation der „Nationalen Naturlandschaften“ und aktiver Förderer des von den Vereinten

#### **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)

Nationen ausgerufenen „Jahr der Wälder“. So ist ab sofort im Kaufpreis eines jeden Town & Country-Energiesparhauses ein Betrag von rund 200 Euro enthalten, der direkt in Nachhaltigkeits- und Umweltprojekte fließt. „Dadurch sollen die Folgen, die jeder Hausbau für die regionale und globale Ökobilanz hat, weitgehend kompensiert werden“, erläutert Jürgen Dawo. Zum Beispiel finden Pflanzaktionen in Nationalparks und Biosphärenreservaten der „Nationalen Naturlandschaften“ statt, die mit der Durchführung der UNO-Kampagne im Jahr der Wälder beauftragt sind.

### **Auszeichnung für Town & Country Partner**

Im Rahmen des 14. Neujahrsempfangs wurden zudem die besten Franchise- und Lizenzpartner geehrt. Als beste Lizenzpartner wurden Viola Christophel und Dietmar Krywald aus Berlin ausgezeichnet. Sie verkauften in 2010 145 Ein- und Zweifamilienhäuser und erwirtschafteten einen Umsatz von 12,6 Mio. Euro. Auf Platz zwei und drei folgten Jörg Meier und Guido Paffendorf aus Aachen mit 97 Häusern sowie Peter Winkler aus Erfurt mit 71 Häusern.

Als bester Franchise-Partner des Jahres 2010 wurde Martin Scheuermann aus Spraitbach mit 151 verkauften Häusern geehrt, gefolgt von Mario Monden aus Zeuthen mit 100 verkauften Häusern und Thomas Prigand aus Berlin mit 97 Häusern.

Das beste Ergebnis in der Kategorie Kundenzufriedenheit erzielte Hartmut Pfeifer, Lizenzpartner in Herschbach, mit einer Note von 1,3. Insgesamt wurden rund 20 weitere Town & Country Partner für das sehr gute bis gute Feedback ihrer Kunden ausgezeichnet.

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