

## **Town & Country baut weiter auf Erfolgskurs**

***Deutschlands Nummer eins im lizenzierten Hausbau steigert Zahl der verkauften Häuser im ersten Quartal 2008. Qualitätsoffensive soll die Marktposition 2008 weiter stärken.***

**Behringen.** Town & Country, Nummer eins im lizenzierten Hausbau in Deutschland, ist weiter auf Erfolgskurs. Im ersten Quartal 2008 steigerte der Massivhausanbieter die Zahl der verkauften Häuser im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 429 auf 637 Häuser. Das entspricht einem Wachstum von knapp 49 Prozent. „Bis Jahresende haben wir die Marke von 3.000 verkauften Häusern fest im Blick“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country.

Das Unternehmen mit Sitz im thüringischen Behringen bei Eisenach würde damit sogar das bisherige Rekordergebnis aus dem letzten Jahr übertreffen. Mit über 2.300 Häusern verkaufte Town & Country in 2007 erstmals mehr Häuser als andere Massivhaus-Anbieter und steigerte seinen Umsatz auf 322 Mio. Euro (+ 6,6 Prozent). Town & Country trotzte damit dem bundesweit zu verzeichnenden Rückgang an Baugenehmigungen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes betrug dieser 2007 bei Ein- und Zweifamilienhäusern –34,7 bzw. –36,8 Prozent (Stand: 11.03.2008).

### **Zufriedene Kunden oberstes Ziel**

Ermöglicht hat die positive Unternehmensentwicklung eine konsequente Ausrichtung auf Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse. Meilensteine stellten dabei die Einführung der drei Town & Country Hausbau-Schutzbriefe dar, die das Risiko des Bauherrn bei z.B. Arbeitslosigkeit reduzieren, sowie die Weiterentwicklung der Hauspalette um insbesondere Energiespar- und Solarhäuser.

Um die Position im Markt weiter zu auszubauen, hat das Unternehmen Anfang 2008 eine Qualitätsoffensive gestartet. Ziel ist es, sowohl die Bauabwicklung als auch die Bauqualität weiter zu verbessern. Im Kern der Maßnahmen steht dabei die Erweiterung des etablierten Schulungsangebots für die rund 280 Franchise-Partner von Town & Country, die als direkte Ansprechpartner der Kunden für die reibungslose Planung und Erstellung der Massivhäuser verantwortlich sind. Neben Seminaren in enger Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommunikationsakademie e. V., der

#### **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)

Ausbildung zum Hausverkäufer (IHK), Gesamt- und Themenworkshops sowie Online-Schulungen wird ab Sommer 2008 auch eine Ausbildung zum Projektmanager (IHK) angeboten werden. „Für unsere Kunden ist der Bau eines eigenen Hauses meistens eine Lebensentscheidung – gerade deshalb ist uns ihre 100-prozentige Zufriedenheit ein besonderes Anliegen“, so Dawo.

### **Über Town & Country**

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist einer der führenden Massivhausanbieter in Deutschland mit 280 Franchise-Partnern. 2007 verkaufte Town & Country über 2.300 Häuser. 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.

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)