

Town & Country: Erneut bestes Franchise-System der Baubranche

Wie schon im Vorjahr liegt der thüringische Massivhausanbieter im aktuellen Ranking „Die 100 besten Franchise-Systeme“ des Unternehmensmagazins Impuls auf Platz vier. Konsequente Kundenorientierung, kontinuierlicher Ausbau des Partnernetzes im In- und Ausland sowie Innovationsfreude zeichnen das Unternehmen aus.

Hörselberg-Hainich, 27. September 2009. Unter den 100 besten Franchise-Systemen in Deutschland steht Town & Country gleich nach McDonald's, Burger King und Fressnapf an der Spitze und ist damit auch 2009 das beste System seiner Branche. Dieser beständige Erfolg ist kein Zufall: Wie kein anderer Anbieter im Segment für kostengünstiges Bauen hat sich Town & Country Haus auf die Bedürfnisse der Bauherren eingestellt. „Wir verstehen uns als Baudienstleister. Das heißt, wir sorgen nicht nur für eine hohe Qualität des Eigenheims, sondern bieten auch rund um den Hausbau viel Service und schützen die Bauherren vor unkalkulierbaren Risiken bis weit über die Bauphase hinaus“, erklärt Town & Country Gründer Jürgen Dawo. Trotz Wirtschaftskrise steigerte das Unternehmen den Umsatz von 322 im Vorjahr auf stolze 346 Millionen Euro. Mit über 2.500 verkauften Häusern im Jahr 2008 behauptet Town & Country bundesweit Platz eins beim Bau von Ein- und Zweifamilienhäusern.

Reduzierung der Baukosten und Energieeffizienz

Die Innovationskraft von Town & Country zeigt sich insbesondere in der permanenten Weiterentwicklung und Optimierung der Produktpalette. Aus insgesamt über 30 Typenhäusern werden die Massivhäuser individuell nach Kundenwünschen konzipiert und schlüsselfertig übergeben. Der größte Vorteil für den Bauherrn besteht dabei in der erheblichen Reduzierung der Baukosten aufgrund der modularen Systembauweise. Zusätzliche finanzielle Sicherheit bringen ihm die drei Hausbau-Schutzbriefe, die im Kaufpreis eines jeden Hauses enthalten sind und beispielsweise bei Arbeitslosigkeit schützen. Die energieeffizienten Häuser von Town & Country erfüllen schon heute die Standards der Verordnung EnEV 2009, die im Oktober diesen Jahres in Kraft tritt. Solaranlagen und Drei-Scheiben-Wärmeschutzverglasung gehören bei Town & Country zum Standard. Die Zusatzpakete umfassen zum Beispiel modernste Wärmepumpen und spezielle Wärmedämmungen. Mit der Entscheidung für ein Haus von Town & Country schont der Bauherr nicht nur die Umwelt, sondern spart dabei Geld. Die nach der EnEV 2009 gebauten Haustypen von Town & Country reduzieren die Energiekosten pro Jahr um bis zu 30% gegenüber der alten EnEV.

Umfassendes Leistungsangebot für Franchise-Partner

Den wirtschaftlichen Erfolg der über 300 Franchise-Partner unterstützt die Systemzentrale im thüringischen Behringen mit einem umfangreichen Leistungsangebot. Neben der Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebots sowie dem Gemeinschaftseinkauf profitieren Town & Country-Partner von weitreichenden Dienstleistungen der Zentrale. Marketing- und Werbemaßnahmen sowie Schulungen und Betriebsberatung unterstützen sie im Auf- und Ausbau ihres lokalen Unternehmens und sichern gleichzeitig die Qualität bei der Hausbau-Beratung und Bauausführung.

Über Town & Country

Das bundesweit tätige Unternehmen Town & County Haus mit Sitz im thüringischen Hörselberg-Hainich zählt bereits seit 2007 zu den Marktführern in der Hausbaubranche und ist das meistgekaufte Markenhaus 2007 und 2008. Durch die hohe Innovationskraft ist Town & Country Haus auch für die zukünftigen Entwicklungen bestens gerüstet. Und so wird das bisher Erreichte nur als Etappensieg auf dem Weg zum großen Unternehmens-Ziel gesehen. „Langfristig wollen wir unsere Position im Markt ausbauen und über die Marke von 5.000 verkauften Häuser pro Jahr springen“, erklärt Unternehmens-Gründer Jürgen Dawo.

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Hauptstr. 90 E, 99947 Hörselberg-Hainich OT Behringen Tel.: 036254-75120

Fax: 036254-75140

E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de

www.HausAusstellung.de