

Interview Jürgen Dawo

1. Welches Konzept liegt Ihrem erfolgreichen Franchise-System zu Grunde?

„Town & Country steht für kostengünstige und energiesparende Ein- und Zweifamilienhäuser. Unsere massiv gebauten Häuser werden dabei aus standardisierten Modulen individuell nach Kundenwunsch geplant und gebaut. Das führt zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis und ermöglicht auch Normalverdienern, sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen und für das eigene Alter vorzusorgen.“

2. Welche besonderen Leistungen stellen Sie Ihren Franchise-Nehmern zur Verfügung und welche Eigenschaften sollten potenzielle Neugründer für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit mit Town & Country Haus mitbringen?

„Bei Town & Country profitieren Existenzgründer vor allem vom fortwährenden Innovationsmanagement der Systemzentrale. Dies zeigt sich in der Weiterentwicklung des Hausprogramms mit Energiespar- und Solarhäusern sowie in den drei Hausbau-Schutzbriefen, die im Kaufpreis eines Hauses enthalten sind. Sie reduzieren das Risiko des Bauherrn bei z. B. der Bauabwicklung oder bei Arbeitslosigkeit und verschaffen auch dem Franchise-Partner zusätzliche Sicherheit. Daneben bieten wir unseren Partnern professionelle Unterstützung im Marketing. Die Bandbreite reicht hier von der Anzeigenvorlage bis zur TV-Werbung und Kooperationen mit großen Marken wie Edeka und ProSieben. Unsere Erfahrung zeigt, dass gerade Werbekooperationen durch die erhöhte Markenbekanntheit dem einzelnen Franchise-Partner zusätzliche Interessentenkontakte bringen. Und das bei geringem finanziellem Aufwand für den Einzelnen.“

Eine wichtige Rolle spielt zudem der Wissenstransfer innerhalb des Systems. Mit der Weiterbildung zum Hausverkäufer (IHK) haben wir nicht nur die bundesweit erste Ausbildung dieser Art geschaffen, sondern fördern insbesondere den Start von neuen Franchise-Partnern in die Selbstständigkeit. Das hier erlangte Wissen wird dann über fortlaufende Seminare in der hauseigenen Akademie, über Online-Schulungen,

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Sebastian Reif**
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99947 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

Schulungsfernsehen und den Erfahrungsaustausch mit anderen Town & Country Partnern erweitert.

Da wir wissen, dass der Verkauf und die Erstellung von Massivhäusern zusammen sehr komplex sind, haben wir zwei unterschiedliche Modelle für Existenzgründer entwickelt. Bei dem ersten Modell steht der Häuserverkauf im Fokus, bei dem zweiten die Erstellung unter Einbeziehung lokaler Handwerksunternehmen. Spezielle Branchenkenntnisse sind damit kein Muss. Kontaktstärke, kaufmännisches Denken und natürlich Spaß am Umgang mit anderen Menschen sollten dagegen, wie auch 10.000 Euro Eigenkapital, vorhanden sein.“

3. Welche Besonderheiten zeichnet Ihr Unternehmen als Franchise-Geber aus?

„10.000 Häuser in 10 Jahren – wir haben es geschafft, eine Idee zu etablieren, und sind gegen den Branchentrend zu einem der größten Anbieter für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland mit heute über 250 Franchise-Partnern gewachsen. Damit sind wir mit Abstand das erfolgreichste Franchise-System in diesem Segment. Dokumentiert wird dies in einer Reihe von Auszeichnungen, darunter der ‚Franchise-Nehmer des Jahres 2006‘ und der ‚Wissensmanager des Jahres 2006‘. Erinnerung sei auch an der Franchise-Geber-Preis 2003 und aktuell an den 3. Platz im Ranking ‚Die 100 besten Franchise-Konzepte‘ des Unternehmergezeits Impulse.“

4. Vor dem Hintergrund von Klimawandel und Ressourcenknappheit rücken Energiesparhäuser in den Mittelpunkt des allgemeinen Interesses. Bitte gehen Sie in diesem Kontext auf Ihr Solarhaus ein und die damit verbundenen Strategie Ihres Unternehmens.

„Town & Country hat schon sehr früh begonnen, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit und Ökologie zu beschäftigen. Heute verkaufen wir bereits jedes vierte Haus als Energiesparhaus und sind der Anbieter mit den meisten förderfähigen Häusern im Standardprogramm. Zur positiven Klimabilanz unserer Massivhäuser trägt auch die Tatsache bei, dass unsere Franchise-Partner sämtliche Baustoffe über den regionalen Handel beziehen und die Lieferwege so kurz gehalten werden. Mit der Entwicklung des Solarhauses sind wir in diesem Jahr einen Schritt weitergegangen und

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99947 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



haben die Möglichkeit zur eigenen Energieerzeugung geschaffen. Unser Ziel ist es, Energie sparen für jedermann zum Standard zu machen und so günstige Betriebskosten zu bieten. “

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99947 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