



Franchise-Themenwoche: Markenunternehmer gesucht (Teil 4/6)

Franchise-Systeme am stärksten im Dienstleistungssektor vertreten.

(ddp direct)Der Dienstleistungsbereich ist im Franchise am stärksten vertreten und legte im vergangenen Jahr um 7,5 Prozent auf 39,2 Prozent zu. Auf den Handel entfallen mit 32,2 Prozent fast ein Drittel der Systeme, gefolgt von den Gastronomie-, Touristik-, und Freizeit-Anbietern, die sich mit einem Anteil von 18,1 Prozent auf einem stabilen Niveau befinden. Der Bereich Handwerk, Bau und Sanierung verzeichnet einen Anteil von rund 10,5 Prozent. Wer hier Franchise-Partner werden möchte, muss nicht zwingend über Branchenerfahrung verfügen. Auch Angestellte aus dem mittleren Management finden im Handwerk etablierte Franchise-Marken in wachsenden Märkten. Beispiel ist der führende Massivhausanbieter Town & Country, mit rund 300 Partnern eines der größten Franchise-Systeme in Deutschland.

Franchise-Beispiel 4: Town & Country Haus baut auf Wachstum

Ein bedürfnisorientiertes Hausangebot und der zunehmend gute Ruf des Eigenheims als Altersvorsorge bescheren Town & Country auch in 2011 ein zweistelliges Umsatzplus. Zur weiteren Stärkung der Marktposition will das Unternehmen im kommenden Jahr auch mit neuen Franchise-Partnern wachsen.

Behringen. Sachwert schlägt Geldwert das gilt gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Der Wunsch nach dem Eigenheim ist bei den Deutschen dann besonders hoch. Unabhängig vom Vermieter zu sein und für das eigene Alter vorzusorgen, sind weiterhin mit die wichtigsten Gründe, warum sich jemand für die eigenen vier Wände entscheidet, erklärt Jürgen Dawo, Gründer und Franchise-Geber von Town & Country Haus. Mit seinem Angebot an Massivhäusern, die nach dem Baukastenprinzip individuell geplant werden, richtet sich Town & Country Haus besonders an Normalverdiener, die so zu mietähnlichen Konditionen zum Hausbesitzer werden können. Vor finanziellen Risiken schützen zudem die drei Hausbau-Schutzbriefe des Unternehmens, deren Leistungen weit über den gesetzlichen Rahmen hinaus gehen.

Nachdem wir im vergangenen Jahr erstmals die Marke von 400 Mio. Euro übertreffen konnten, rechnen wir für 2011 erneut mit einem zweistelligen Umsatzplus, so Dawo weiter. Beflügelt werde das Wachstum weiterhin vom allgemein niedrigen Zinsniveau. Bis Jahresende, so die vorläufige Prognose, wird das Unternehmen voraussichtlich über 2.800 Häuser verkauft haben. Innerhalb von zehn Jahren ist es Town & Country Haus damit gelungen, die Zahl der verkauften Häuser mehr als zu verfünffachen. Seit 2007 ist Town & Country das bundesweit meistgekaufte Markenhaus. Unsere führende Marktstellung wollen wir auch zukünftig weiter ausbauen und Wettbewerbsvorteile sichern. Dafür investieren wir im Sinne unserer Kunden kontinuierlich in die weitere, solide Entwicklung und ein bedürfnisorientiertes Angebot, so Dawo.

Chancen nutzen

Wichtiger Erfolgsfaktor für das Unternehmen ist die Expansion mit selbstständigen Unternehmern als Franchise-Partner. Sie begleiten unsere Kunden zunächst während des Hauseinkaufs und sorgen dann für die Fertigstellung mit lokalen Handwerksunternehmen bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe, erklärt Jürgen Dawo. Derzeit ist Town & Country Haus mit ca. 300 Partnern am Markt aktiv. Unser Marktpotenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. So wollen wir im kommenden Jahr zusätzliche Gebiete im gesamten Bundesgebiet besetzen und unsere Präsenz und Markenbekanntheit kontinuierlich ausbauen.

Bei der Partnerauswahl stehen weniger spezielle Branchenkenntnisse im Fokus. Vielmehr kommt es auf die Führungsqualitäten an sei es in Bezug auf das eigene Unternehmen als auch auf die Prozesse rund um den Hausbau. Vor allem Angestellten aus dem mittleren Management bietet sich so die Möglichkeit einer zukunftsweisenden Unternehmerkarriere. Für den schnellen Markteinstieg und den weiteren Unternehmensausbau unterstützt Town & Country Haus seine Partner mit umfangreichen Dienstleistungen. Dazu zählen ein breites Aus- und Fortbildungsprogramm, ein hohes Qualitätsmanagement sowie ein Marketingkonzept für den regionalen Markt. Unser Geschäft ist es dafür zu sorgen, dass unsere Partner noch bessere Geschäfte machen, erläutert Dawo. Dass dies gelingt, bestätigt dem Unternehmen auch die hohe Zufriedenheit unter den bestehenden Town & Country-Partnern. Für diese wurde Town & Country kürzlich zum zweiten Mal mit dem Gold-Award des Internationalen Centrum für Franchising & Cooperation (F&C) ausgezeichnet.

Weitere Informationen: www.HausAusstellung.de

Zahlen und Fakten zur Franchise-Wirtschaft: www.franchise-monitor.de

Siehe auch Franchise-Themenwoche:

Teil (1/6): Morgengold Frühstücksdienste <http://www.themenportal.de/unternehmen/franchise-themenwoche-wachstum-mit-system-teil-1-6-87769>

Teil (2/6): Back-Factory <http://www.themenportal.de/unternehmen/franchise-themenwoche-im-netzwerk-stark-teil-2-6-38346>

Teil (3/6): Subway <http://www.themenportal.de/unternehmen/franchise-themenwoche-chancen-fuer-macher-teil-3-6-27170>

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/rsf2hs>

Permanente Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/unternehmen/franchise-themenwoche-markenunternehmer-gesucht-teil-4-6-27868>

=== Town & Country Haus (Bild) ===

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist Deutschlands führender Massivhausanbieter. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen.

Shortlink:

<http://shortpr.com/86xz83>

Permanente Link:

<http://www.themenportal.de/bilder/town-country-haus>

Pressekontakt

forum franchise und systeme

Frau Antje Kiewitt
Schumannstr. b 2
53113 Bonn

a.kiewitt@peckert.de

Firmenkontakt

forum franchise und systeme

Frau Antje Kiewitt
Schumannstr. b 2
53113 Bonn

shortpr.com/rsf2hs
a.kiewitt@peckert.de

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country ist ein führender Massivhausanbieter in Deutschland mit rund 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.

Anlage: Bild

