



**Town & Country Haus
Pressemappe**

Inhaltsverzeichnis

<u>1. Daten & Fakten</u>	1
<u>2. Firmenchronik</u>	2
<u>3. Die Geschäftsidee</u>	7
<u>4. Das Partnerkonzept</u>	9
<u>5. Der Hausbau- Schutzbrief</u>	13



Daten & Fakten

Firma:	Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH Hauptstraße 90 E 99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen Tel. 03 62 54-75-0 Fax 03 62 54-7 51 40 E-Mail: info@towncountry.de
Gründer:	Jürgen Dawo
Geschäftsführer:	Gabriele Dawo, Dr. Gerrit Michelfelder
Mitarbeiter Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH (Vollzeit):	60
Tochterunternehmen Town & Country Kundenservice GmbH:	10
Anzahl der Partner (Jan. 2014):	
Deutschland:	über 300 Partner
International:	Partner in Österreich, Niederlande, Polen
Gruppenumsatz 2013:	551 Mio. Euro, verkaufte Häuser: 3.277

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Town & Country-Chronik

Von den Anfängen bis heute

- 1997** **Gründung Town & Country Haus:** Gabriele und Jürgen Dawo gründen am 1. Juli 1997 die Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH mit Sitz in Behringen (Thüringen). 70 Häuser werden im ersten Jahr fertig gestellt bei einem Umsatz von 6,9 Mio. Euro.
- 2000** Nach drei Jahren am Markt gewinnt Town & Country Haus seinen **50. Partner**. Die Marke von 500 fertig gestellten Häusern innerhalb eines Jahres wird geknackt und ein Jahresumsatz von 51,8 Mio. Euro erwirtschaftet.
- 2001** **Town & Country Haus** wird bundesweit zweitgrößter Anbieter von Massivhäusern.
- 2002** Der **100. Town & Country Partner** schließt sich dem Konzept an, während insgesamt 2.000 Häuser verkauft wurden. Die Produktpalette wird von 26 auf 36 Haustypen erweitert.
- 2003** **Town & Country Haus gewinnt den Franchise-Geber-Preis**, verliehen vom Deutschen Franchise-Verband e. V. und dem Wirtschaftsmagazin impulse. Das Unternehmen generiert einen Umsatz von 166 Mio. Euro.
- 2004** Mit der **Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen HausBau-Schutzbriefes** (Bau-Finanz-, Bau-Qualitäts- und Bau-Service-Schutzbrief) setzt Town & Country Haus neue Maßstäbe in der Baubranche. 150 Partner stellen 1.515 Häuser bei einem Gesamtumsatz von 177 Mio. Euro fertig.

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Town & Country Haus betritt internationales Parkett. Der Start erfolgt in Österreich. Es folgen in den nächsten Jahren Polen, Spanien, die Schweiz und Tschechien.

2005 Gemeinsam mit der IHK Erfurt entwickelt Town & Country Haus die **Ausbildung „Hausverkäufer“ (IHK)** und setzt damit bundesweit den ersten einheitlichen Standard in der gesamten Hausbranche. Town & Country Haus erwirtschaftet einen Umsatz von 309 Mio. Euro (+ 74,5 Prozent). Dem System gehören zum Jahresende über 210 Partner an.

2007 Im Frühjahr **erweitert Town & Country Haus seine Produktpalette um ein Solarhaus.** Der umweltfreundliche Strom vom Dach wird dabei in das öffentliche Stromnetz eingespeist und vom Netzbetreiber vergütet.

Town & Country Haus wird der Titel „Wissensmanager des Jahres 2006“ in der Kategorie bis 250 Beschäftigte von der Commerzbank AG und dem Wirtschaftsmagazin impulse verliehen.

Town & Country Haus eröffnet die **weltweit erste virtuelle Musterhaus-Ausstellung** auf der 3D-Internetplattform Second Life.

2008 Gemeinsam mit der IHK Erfurt entwickelt Town & Country Haus zwei neue Ausbildungsmodule: die Qualifizierung zum „**Projektmanager Wohnbau (IHK)**“ sowie zum „**Baufinanzierungsberater (IHK)**“.

Die HausBau-Schutzbriefe werden um **eine FinanzierungsSumme-Garantie, eine Geld-zurück-Garantie sowie einen 20 Jahre Notfall-Hilfeplan** erweitert.

**Firmenkontakt
Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Town & Country Haus sichert damit Bauherren gegen zu knapp kalkulierte Baufinanzierungen zusätzlich ab. Town & Country Haus wächst auf insgesamt **über 300 Franchise-Partner** und verzeichnet mit 2.503 verkauften Häusern sein bisher erfolgreichstes Jahr in der Unternehmensgeschichte.

2009 Jürgen Dawo wird vom Fachmagazin Immobilien Manager als **Kopf des Jahres** der Immobilienbranche nominiert.

Für die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie wird Jürgen Dawo zudem vom **StrategieForum e.V.** für die absolute Fokussierung auf den Endkundennutzen mit dem **Strategiepreis 2009** ausgezeichnet.

Aus einem **Test der Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e.V.** München unter 550 Massiv- und Fertighausherstellern in Deutschland zu deren Sicherheitspaketen **geht Town & Country Haus als Sieger** hervor.

Im Juni 2009 wird die gemeinnützige Town & Country Stiftung errichtet. Die Stiftung unterstützt Hauseigentümer bei unvorhergesehenen Schicksalsschlägen zur Sicherung der eigengenutzten Immobilie. Verankert ist diese Hilfestellung auch im 20 Jahre NotfallHilfeplan. Damit wurde der HausBau-Schutzbrief um einen wichtigen Meilenstein erweitert und sorgt damit für mögliche Hilfestellungen in der gesamten Hausbaubranche.

Im Jahr 2009 verkauft Town & Country Haus über 2.300 Häuser.

2010 Eröffnung **des 1. Verkaufslehrpfades Deutschlands – Innovation im Vertrieb** durch die Town & Country-Vertriebsstrategie **Verkaufen 2.0.** Unter dem Motto: „Verkaufen heißt helfen, helfen beim Einkauf“ stellt Town & Country Haus den

Firmenkontakt
Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Kunden mit seinen Bedürfnissen, Erfahrungen und Kenntnissen in den Mittelpunkt und reagiert auf die Veränderungen im Zeitalter des Web 2.0. .

Town & Country Haus-Chefin **Gabriele Dawo wird Unternehmerin des Jahres 2010** der Wartburgregion.

Das Wirtschaftsmagazin „impulse“ wählt Town & Country Haus zu einem der drei **Top-Franchise-Geber des Jahres 2010**

Die Harvard Clubs of Germany verleihen Gabriele und Jürgen Dawo den Titel „**Unternehmer des Jahres 2010**“ in der Kategorie Franchise

2011 **Town & Country Haus verkauft 2010 insgesamt 2.720 Häuser.** Dieser Erfolg ist in hohem Maß auf die konsequente Implementierung der neuen Verkaufsstrategie „Verkaufen 2.0“ zurückzuführen

Kooperation mit EUROPARK Deutschland e.V., die die **Nationalen Naturlandschaften** als Dachmarke vertreten.

Town & Country Haus unterstützt die **Kampagne zum Internationalen Jahr der Wälder 2011**, die von den Vereinten Nationen mit der Resolution 61/193 ins Leben gerufen wurde.

„**Welt am Sonntag**“ schreibt am **9. Januar 2011**:

„**Deutsche, das ist euer Lieblingshaus – Ein später Sieg des Bauhauses**“

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich
OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0

Fax: 036254-7 5 140

E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de

www.HausAusstellung.de



2012 Town & Country Haus verkauft 2011 insgesamt 2.706 Häuser.

TÜV-geprüfte Sicherheit für Bauherren: Als erster Hausanbieter hat Town & Country Haus die Bau- und Leistungsbeschreibung seiner Bauwerkverträge einer aufwendigen TÜV-Prüfung unterzogen.

Mit dem **Beratungs- und Verkaufsansatz „Verkaufen 2.0“** gewinnt Town & Country Haus den dritten Platz beim acquisa-Award in der Kategorie B2C.

Im Rahmen des 15-jährigen Firmenjubiläums verlost das Unternehmen als **Kooperationspartner von Gewinnspielen** (McDonald's und RTL) insgesamt vier Massivhäuser.

2013 Mit 3.187 Häusern verkauft Town & Country Haus 2012 erstmals mehr als 3.000 Häuser. Der Systemumsatz steigt parallel dazu auf ein neues Spitzenniveau von 523 Mio. Euro.

Energiesparhäuser ab KfW-Effizienzklasse 70 machten rund 45 Prozent aller verkauften Eigenheime im Jahr 2012 aus.

Town & Country Haus wird der **Deutsche Franchise-Preis** vom Deutschen Franchise-Verband e. V. (DFV) und dem Wirtschaftsmagazin impulse und der **Green Franchise Award 2013** vom DFV verliehen.

Im Rahmen der **Nachhaltigkeits-Aktivitäten** „Zukunft Stadt und Natur“ in Kooperation mit dem DFV beteiligten sich die Town & Country Partner an mehr als 30 Aktionen.

**Firmenkontakt
Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Fortsetzung der Nachhaltigkeitsprojekte mit den **Nationalen Naturlandschaften** (EUROPARC Deutschland e.V.).

Entwicklung eines Pilotprojektes „**Glückswelthaus**“ als nachhaltiges Wohnkonzept auf kleinem Raum.

2014 Mit **3.277 Häusern** verkauft **Town & Country Haus 2013** zum **zweiten Mal** in Folge **mehr als 3.000 Häuser**. Der Systemumsatz steigt parallel dazu auf ein neues Spitzenniveau von 551 Mio. Euro.

Für sein Innovationsmanagement und seinen Innovationserfolg wird Town & Country Haus als „**Top 100**“ Unternehmen beim Deutschen Mittelstands-Summit in Essen als „**TOP Innovator**“ ausgezeichnet.

Firmenkontakt
Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Die Town & Country Haus-Geschäftsidee

Massive Bauweise, niedrige Preise, höchste Sicherheitsstandards

Auch im Geschäftsjahr 2013 ist Town & Country Haus bundesweit führender Anbieter im lizenzierten Massivhausbau und seit 2007 das meistgekaufteste Markenhaus Deutschlands. Im Geschäftsjahr 2013 verkauft das Unternehmen 3.277 Häuser und der Gruppenumsatz steigt auf 551 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. In 2013 wurden über 50 Prozent der Häuser ab dem Energiespar-Standard E70 und besser verkauft.

Ausschlaggebend für den enormen Erfolg sind unterschiedliche unternehmensspezifische Faktoren: Zum einen, der von Town Country Haus konsequent angewendete sowie innovative Vertriebsansatz „Verkaufen 2.0“, der auf der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS) basiert. Der Kunde, seine Bedürfnisse und die Erhöhung seines individuellen Nutzens rücken in den Mittelpunkt aller Prozesse.

Zum anderen der Town & Country-HausBau-Schutzbrief, durch den Bauherren vor, während und nach dem Bau optimale Sicherheit geboten wird. Enorme Zuwachsraten sind bei den energiesparenden Häusern zu verzeichnen, denn Town & Country Haus bietet umfassende Energiesparteknik zu erschwinglichen Preisen.

Die in Massivbauweise von Town & Country Haus errichteten Häuser überzeugen speziell bei Normalverdienern und Familien mit und ohne Kinder durch ein sehr gutes Preis-

8

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Leistungsverhältnis. Die mehr als 30 verschiedenen Haustypen können dank der standardisierten Modulbauweise in mehreren hundert Varianten errichtet und so nach den individuellen Kundenwünschen gestaltet werden.

Die beim Bau verwendeten Materialien und Produkte stammen ausnahmslos von Markenherstellern. So kann Town & Country Haus durch die hohe Anzahl besonders preisgünstige Konditionen für Häuslebauer gewährleisten. In seiner technologischen Vorreiterrolle hat Town & Country Haus schon früh Energiesparhäuser in sein Produktangebot aufgenommen, die allen aktuellen gesetzlichen Standards, wie der Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) entsprechen. Diese sind die Energieeffizienzhäuser E40, E55 sowie E70, die der Kostenexplosion auf den Energiemärkten entgegen wirken.

Die Energieeffizienzhäuser treffen insbesondere bei jungen Familien, die auch den Kindern zuliebe größten Wert auf den verantwortungsbewussten Umgang mit Natur und Umwelt legen, auf eine zunehmende Akzeptanz. Die wird durch umfangreiche KfW-Förderungen für diese Häuser unterstützt.

Die mit Abstand beliebtesten Häuser stammen nach wie vor aus der „Flair-Serie“. Dieses Haus gibt es in vielen unterschiedlichen Typen, abhängig von der Hausform und der Wohnflächengröße. Zudem bietet Town & Country Haus in seiner „Flair-Serie“ Dutzende Ausstattungsvarianten. Eine auch im Geschäftsjahr 2013 stark wachsende Nachfrage verzeichneten die Flair-Modelle als so genannte Energiesparhäuser.

Auf Grund seines Lizenzpartner-Systems mit regionalen Partnern und regionalen Handwerkern ist Town & Country Haus ein bedeutsamer Faktor für die Wirtschaft. Die Massivhäuser werden durch Handwerker vor Ort errichtet. Dies sichert bestehende und schafft neue Arbeitsplätze in Vertrieb und Bauhandwerk.

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Nach der Bauphase und Qualitätsprüfung durch einen unabhängigen Gutachter wird dem Bauherrn sein Haus schlüsselfertig übergeben. Der Festpreis und eine kurze Bauzeit sind garantiert, weiterhin besteht auch ein kostenloses Rücktrittsrecht.

Town & Country Haus–Partnerkonzept

Regionales Know-how unter dem Dach einer starken Marke

Ausschlaggebend für den Erfolg des Geschäftsmodells Town & Country Haus sind eine Reihe unterschiedlicher Faktoren, die ineinander spielen: niedrige Baukosten, sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auf eine klar umrissene Zielgruppe ausgerichtet, von unabhängigen Gutachtern geprüfte Bauqualität sowie ein Rundum-Schutz für Eigentümer vor, während und nach dem Bau. Von großer Bedeutung für das branchenweit wohl einmalige Umsatz- und Ertragswachstum ist auch das Town & Country Haus-Partnerkonzept. Als Lizenz- und Franchise-Geber sowie Dachmarke organisiert Town & Country Haus den Verkauf und die Bauausführung durch selbstständige Unternehmer vor Ort. Bauherren profitieren somit von qualitativ hochwertigen handwerklichen Leistungen, insbesondere von der regionalen Präsenz und deshalb schnellen Erreichbarkeit ihrer Vertragspartner.

Der jeweilige Town & Country Haus-Partner verantwortet als selbstständiger Unternehmer, die örtlichen Kundengewinnungs- und Marketingstrategien unter dem Dach der starken Marke. In der Regel obliegen dem Partner auch die mit der Errichtung eines Hauses verbundenen Planungs-, Organisations- und Aufsichtsaufgaben sowie die regelmäßige persönliche Betreuung der Bauherren.

Das Gebiet eines Town & Country Haus Partners entspricht in der Regel einem Kreis oder Landkreis. Je nach Geschäftsgröße beschäftigen die Town & Country Haus Partner drei bis fünf

10

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0

Fax: 036254-7 5 140

E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de

www.HausAusstellung.de



Mitarbeiter. Bei Town & Country Haus Partnern, denen die Erstellung der Massivhäuser obliegt, werden Mitarbeiter beispielsweise in der Projektsteuerung und als Bauleiter eingesetzt.

Diese Partner verfügen in der Regel über ein Musterhaus. „Durch den Bau eines Musterhauses wird das Vertrauen in den regionalen Partner erhöht“, erklärt Jürgen Dawo. „Vorgegebene Organigramme und Musterhauskonzepte helfen die Anfangsinvestitionen dabei rasch zu amortisieren.“ Derzeit existieren bundesweit mehr als 80 Town & Country Musterhäuser.

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen

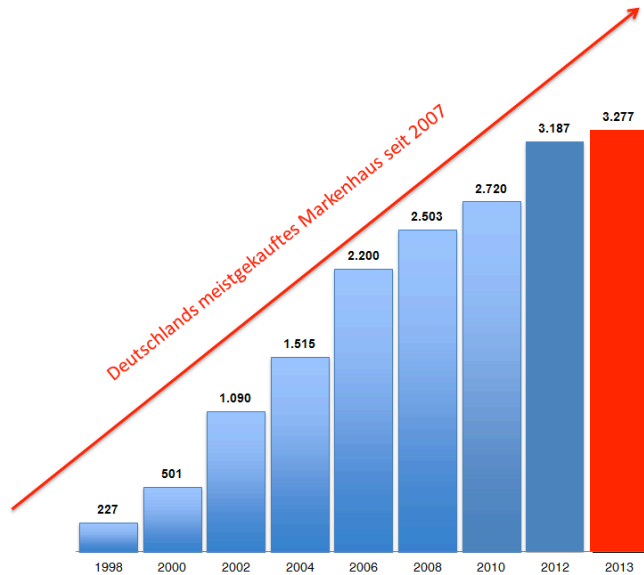
Tel.: 036254-7 5 0

Fax: 036254-7 5 140

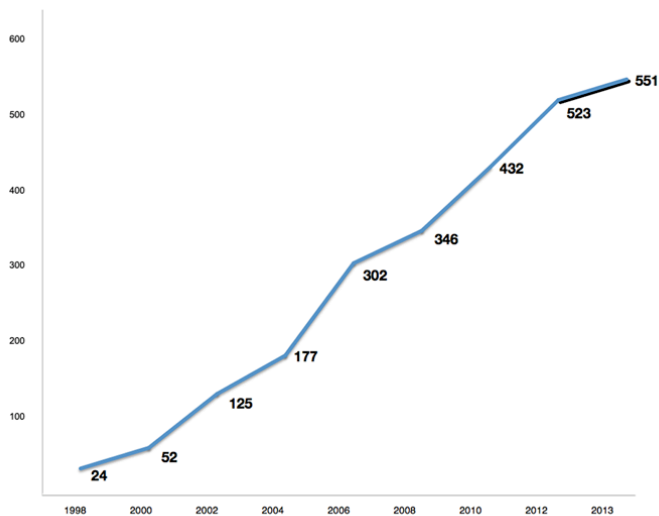
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de

www.HausAusstellung.de

Anzahl der verkauften Häuser und Umsatzentwicklung von 1998 bis 2013



Umsatzentwicklung



Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
 Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
 OT Behringen
 Tel.: 036254-7 5 0
 Fax: 036254-7 5 140
 E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Town & Country HausBau – Schutzbrief

Der professionelle Rundum-Schutz für Bauherren und ihre Familien

Meinungsumfragen bestätigen regelmäßig die drei Prioritäten von Bauherren beim Erwerb von Wohneigentum. Diese sind: niedrige Kaufkosten, eine günstige Finanzierung sowie Schutz und Vorsorge vor, während und nach dem Bau. Mit diesem Wissen hat Town & Country Haus bereits im Jahr 2004 ein bis heute in der Branche weitgehend einmaliges Sicherheits- und Sicherungskonzept etabliert.

Dieses besteht im Wesentlichen aus dem so genannten HausBau-Schutzbrief, um alle Risiken vor, während und nach dem Hausbau weitestgehend zu verringern. Die Kosten des HausBau-Schutzbriefes sind im Kaufpreis eines jeden Town & Country-Hauses enthalten.

Totale Planungs- und Finanzierungs-Sicherheit - Vor dem Bau

- TÜV geprüfter Bauvertrag
- 12 Monate-Festpreisgarantie
- Geld-zurück-Garantie
- Baugrundgutachten durch ein geologisches Institut (bei schlüsselfertiger Erstellung)
- Individuelle Gestaltung des Hauses
- TÜV geprüfte Bau-und Montagevorschriften
- Unabhängiger Finanzierungs-Service
- Die FinanzierungsSumme-Garantie von der R+V Versicherung zielt auf die Vermeidung von kostspieligen Nachfinanzierungen. Geprüft werden Finanzierungssumme für Haus und Grundstück sowie die üblichen Nebenkosten von der Münchener „Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e. V.“ und durch ein Zertifikat bestätigt. Bestandteil des Zertifikats ist eine Bürgschaft in Höhe von 15.000 Euro
- Kostenkontrolle schon bei der Planung

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0
Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de
www.HausAusstellung.de



Qualität und Sicherheit – Während der Bauzeit

- Bauzeitgarantie (bei schlüsselfertiger Erstellung) Jedes Town & Country Massivhaus wird garantiert nach der mit dem Partner abgestimmten Bauzeitgarantie übergeben
- 4-fache Baufertigstellungs-Bürgschaft in Höhe von 20 Prozent der Baukosten, also des Vierfachen der gesetzlich geforderten Summe (außer Selbstbau)
- Von einem Wirtschaftsprüfer verwaltetes Baugeldkonto (außer Selbstbau)
- Bauherrenhaftpflicht- und Bauleistungs-Versicherung
- Endkontrolle durch unabhängige Baugutachter
- Verwendung von Markenprodukten
- Blower-Door-Test zur Überprüfung und Optimierung der Winddichtigkeit des Hauses und deshalb Verringerung der Energiekosten
- Energieausweis

Schutz vor existenziellen Bedrohungen – Nach dem Bau

- Baugewährleistungs-Bürgschaft: Diese beträgt 75.000 Euro und deckt Mängel am Gebäude fünf Jahre nach Fertigstellung ab (außer Selbstbau)
- 20-Jahre NotfallHilfeplan: Gemeinsam mit der gemeinnützigen Town & Country-Stiftung werden unverschuldet in Not geratene Bauherren beraten und unterstützt

Firmenkontakt

Sebastian Reif

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich
OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0

Fax: 036254-7 5 140

E-Mail: sebastian.reif@towncountry.de

www.HausAusstellung.de