

Town & Country – Familie Bräunig, Bad Lauchstädt

Silke und Bernd Bräunig kann man ohne Übertreibung als Multitalente bezeichnen. Die 42-jährigen Eheleute haben in ihrem Leben schon ganz unterschiedliche Berufe erlernt und erfolgreich ausgeübt. Seit zwei Jahren sind sie nun Franchise-Partner von Town & Country – ihre vielfältigen Fähigkeiten und Erfahrungen kommen ihnen dabei zugute.

„Eigentlich kommen wir aus der Landwirtschaft“, erzählt Silke Bräunig. Nach einer Lehre als Zootechnikerin wurde sie Agraringenieurin, auch ihr Mann ist Agraringenieur. „Doch als sich nach der Wende die landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften auflösten, haben wir uns komplett neu orientiert“, berichtet die gebürtige Merseburgerin. Bernd Bräunig wurde erst selbstständiger Handelsvertreter, dann Immobilienkaufmann, sie lernte Kauffrau, wurde Bürgermeisterin und gründete ein Reisebüro.

Durch Zufall zum Schnupperseminar

Dass die Bräunigs schließlich zu Town & Country kamen, verdanken sie einem Zufall: „Wir hatten uns für Franchising interessiert, weil ich überlegte, mich mit meiner Immobilienfirma einem System anzuschließen“, sagt Bernd Bräunig. Dabei fiel dem Ehepaar eine Einladung zu einem Town & Country-Schnupperseminar in die Hände. „Als ich gesehen habe, dass das System seinen Sitz im thüringischen Behringen hat, also nicht weit von uns, wollte ich es mir unbedingt anschauen“, erzählt Silke Bräunig.

Franchise-Partner von Town & Country verkaufen Massivhäuser aus standardisierten Modulen, die individuell nach Kundenwunsch geplant und gebaut werden, und richten sich dabei vor allem an junge Paare und Familien mit Kindern. Franchise-Nehmern können zwischen zwei Modellen wählen: Bei einem steht der Häuserverkauf im Fokus, bei dem anderen sorgt der Partner auch für die Erstellung der Häuser in Zusammenarbeit mit lokalen Handwerksunternehmen. Alle Partner kümmern sich auch um die Kundengewinnung und das Marketing. Je nach Modell sind sie auch für die Organisation, die Baubeaufsichtigung, die Beratung und die Betreuung der Kunden zuständig.

Schnelle Entscheidung für Franchise-Partnerschaft

Das Schnupperseminar in Behringen überzeugte Silke und Bernd Bräunig auf Anhieb. Schnell entschieden sie sich für eine Franchise-Partnerschaft. Im Mai 2005 wurde der Franchise-Vertrag unterzeichnet, dann folgten Schulungen und die Umorganisation ihres Büros. Silke Bräunig entschied

sich, ihr Reisebüro abzugeben. „Wir haben alles auf eine Karte gesetzt“, erzählt sie. Auch ihre Tochter, die im väterlichen Immobilienbetrieb gelernt hatte, stieg ins Unternehmen ein. Gemeinsam mit einem weiteren Partner gingen sie an den Start - und schlossen schon im Juni den ersten Hausvertrag mit einem Bauherrn.

Ihren spontanen Entschluss haben die Town & Country-Partner bis heute nicht bereut. 14 Häuser haben sie inzwischen fertiggestellt und mehr als 50 verkauft. Längerfristig sollen es 30 bis 40 Häuser pro Jahr werden. Auch mit einem Musterhaus sprechen sie inzwischen die Kunden in ihrer Region an; ein zweites ist geplant. Die Arbeitsteilung ist dabei klar festgelegt: Silke Bräunig ist für den Vertrieb zuständig, ihr Mann kümmert sich um die Bauabwicklung. Ihre Tochter ist inzwischen selbst Franchise-Partnerin und will in Leipzig mit Town & Country aktiv werden.

„Das Konzept genau umsetzen“

„Natürlich haben wir anfangs auch Fehler gemacht, doch zum Glück bekamen wir immer Hilfe von der Zentrale“, erzählt Bernd Bräunig. Seiner Erfahrung nach ist es wichtig, das Town & Country-Konzept genau umzusetzen. Kundenfreundlichkeit und Service sind darin groß geschrieben – auch für die Bräunigs ein Erfolgsrezept.

Was den beiden am meisten Spaß an ihrer Tätigkeit macht? Silke Bräunig antwortet sofort: „Der persönliche Kontakt zu den Kunden, vor allem, wenn man merkt, dass alles zusammenpasst.“ Alles zusammenzuhalten, zu organisieren und eigene Ideen einzubringen, das gefällt ihrem Mann am besten. Und beide sind froh, miteinander arbeiten zu können. „Schließlich sind die erfolgreichsten Unternehmen in Deutschland Familienunternehmen“, sagt sie mit einem Augenzwinkern.

Town & Country HAUS®



Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Franchise Konditionen:

Eigenkapital: ab 1.000 Euro
Einstiegsgebühren: ab 0 Euro
Monatliche Gebühren: pro verkauftem Haus, keine monatl. Grundgebühr (nicht Partner Verkauf)

Persönliche Voraussetzungen der Franchise-Partner:

100-prozentige Kundenorientierung, Verkaufen heißt Helfen - Helfen beim Einkauf, Partner aus den Berufsgruppen Makler oder Bauunternehmen bzw. Vertriebsprofis bevorzugt.

Mehr Infos:

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E
99947 Hörsselberg-Hainrich OT Behringen

Telefon: 03 62 54 / 75-0
www.FranchisePartnerschaft.de