# Digitalisierung im Fokus

**Die Digitalisierung lässt sich nicht aufhalten. Doch was für die einen eine Herausforderung darstellt, wird von immer mehr Unternehmen als riesige Chance betrachtet. Die Digitalisierung bietet großes Potential, das richtig genutzt, höhere Effektivität und einen enormen Wettbewerbsvorteil bedeutet. Gut, wenn man da gewappnet ist.**

Behringen. Obwohl ein Großteil der Unternehmer die Digitalisierung mehr als Chance denn als Risiko ansieht, fehlt es den meisten an den richtigen Strategien. Dabei ist es wichtig, am Ball zu bleiben und rechtzeitig die Digitalisierung von Unternehmensprozessen anzugehen und in sie zu investieren. Auch Franchise-Systeme kommen daran nicht vorbei.

Town & Country Haus beschäftigt sich seit geraumer Zeit intensiv mit diesem Thema. In sämtlichen Unternehmensbereichen arbeitet man hier an der Umsetzung von Automatisierung und Digitalisierung. Vor allem im Hinblick auf das Kundenerlebnis werden hier die Möglichkeiten, die sich bieten, genutzt. Aber auch interne Prozesse werden zunehmend digitalisiert.

**App erleichtert den Bauprozess**

So arbeitet die Town & Country Zentrale beispielsweise aktuell an der Digitalisierung von Bauprozessen. Dazu gehört unter anderem eine Applikation für Bauleiter. Diese soll das Feststellen, Dokumentieren und Beheben von etwaigen Mängeln beschleunigen. Außerdem soll durch die App die Kommunikation auf der Baustelle gewährleistet und gleichzeitig der Datenschutz berücksichtigt werden. Gängige Kommunikationskanäle, wie beispielsweise WhatsApp, sind hier nämlich zwar praktisch, aber nicht ausreichend datenschutzkonform.

**Kundenerlebnis verbessern**

Schon Anfang 2005 ging Town & Country mit dem Haus-Konfigurator einen ersten wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung. Die Software wird bis heute kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert. Sie ermöglicht – ähnlich wie beim Autokauf - die anschauliche Planung der Häuser gemeinsam mit dem Kunden. Nach dem Baukastenprinzip können die Hausverkäufer das Traumhaus ihrer Bauherren mit nur wenigen Klicks zusammenstellen.

Ein weiteres wichtiges und beliebtes digitales Tool, welches Town & Country Haus seinen Partnern zur Verfügung stellt, ist das Bauherrenportal. Hier finden sich alle wichtigen Informationen rund um die Town & Country Massivhäuser, sowie allgemein Wissenswertes zum Thema Hausbau. Die Kunden haben hier auch die Möglichkeit, ihr eigenes Bauvorhaben ganz bequem online mitzuverfolgen. Im Bauherrenportal lässt sich außerdem ein Bautagebuch anlegen, in dem sämtliche Phasen des Hausbaus festgehalten werden. Daneben gibt es einen Online-Bemusterungsshop und eine Kundenzufriedenheitsbefragung.

**Mit Virtual Reality: Massivhäuser digital erleben**

Doch damit nicht genug. Mit der Virtual-Reality-Hausbesichtigung hat Town & Country Haus das Einkaufserlebnis für seine Bauherren auf die nächste Ebene gehoben. So können die Kunden die Massivhäuser digital und eindrucksvoll mittels Virtual Reality erleben und sich so einen realistischen Eindruck ihres Traumhauses verschaffen - noch vor dem eigentlichen Baubeginn. Über einen Joystick können die künftigen Eigenheimbesitzer Raum für Raum erkunden und so ein besseres Gefühl über Zuschnitt, Größe und Aufteilung bekommen.

Ergänzend hat das Unternehmen eine Smartphone-App entwickelt, mithilfe derer der favorisierte Haustyp des Kunden virtuell auf dem Grundstück dargestellt werden kann. Mit diesen Möglichkeiten schafft Town & Country Haus nicht nur ein eindrucksvolles Erlebnis für die Kunden, sondern damit auch ein ideales Marketingtool für seine Partner.

**Digitalisierungsstrategie durch Franchise-Zentrale**

So liegt auch in Sachen Digitalisierung der Vorteil einer Franchise-Partnerschaft mit einer starken Marke klar auf der Hand. Denn hier ist es die Zentrale, die sich um Konzeption, Umsetzung und eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Digitalisierungsstrategie kümmert. Gerade in der Hausbaubranche, die aus vielen Kleinunternehmen besteht, können sich viele Anbieter eine solche Entwicklung nicht leisten. „Unser Ziel ist es, unseren Partnern gute und leicht handhabbare, digitale Tools fertig zur Verfügung zu stellen und diese immer weiter zu optimieren. So können wir ihnen nicht nur einen Marktvorteil verschaffen, sondern auch einiges an Arbeit und Kosten abnehmen“, sagt Benjamin Dawo, Leiter Gründungsmanagement bei Town & Country Haus.

**Über Town & Country Haus:**

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands. Im Jahr 2017 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise‐Partnern 4.466 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 844,29 Millionen Euro. Damit ist Town & Country Haus Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Rund 40 Typenhäuser bilden die Grundlage des Geschäftskonzeptes, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country Haus bereits 2004 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau‐Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert.

Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: So erhielt das Unternehmen zuletzt 2013 den „Deutschen Franchise‐Preis“. Für seine Nachhaltigkeitsbemühungen wurde Town & Country Haus zudem mit dem „Green Franchise‐Award“ ausgezeichnet. 2014 wurde Town & Country Haus mit dem Preis „TOP 100“ der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Zudem wurde Town & Country Haus bei zahlreichen Wettbewerben nominiert und erhielt im Jahr 2017 den Hausbau-Design-Award für das Doppelhaus „Aura 136“ in der Kategorie „Moderne Häuser“.