

Regionale Bauunternehmen erfüllen Wohnträume

Lizenzpartnermodell von Deutsche Bauwelten wird erfolgreich gelebt

Isernhagen, September 2017. Seit rund drei Jahren erfüllen die Lizenzpartner der Hausbaumarke Deutsche Bauwelten die Wohnträume zahlreicher Baufamilien. Mehr als hundert Kunden haben sich bereits für den Hausbau mit einem Lizenzpartner von Deutsche Bauwelten entschieden, ein Viertel davon ist schon in ihr massiv gebautes Eigenheim eingezogen. Die zumeist mittelständischen Hausbauunternehmen, die in ihrer jeweiligen Region fest etabliert und bekannt sind, begleiten ihre Baufamilien kompetent und persönlich auf dem Weg in die eigenen vier Wände und können ihnen dank des Geschäftsmodells der Lizenzpartnerschaft unschätzbare Vorteile mit auf den Weg geben. Vom regelmäßigen Austausch unter Kollegen profitieren nicht nur die Lizenzpartner, sondern letztlich auch die Kunden von Deutsche Bauwelten. So kamen jüngst die Geschäftsführer- und Verkaufs-Teams der Lizenzpartner aus Süddeutschland im KompetenzCentrum Bauen & Wohnen in Kuppenheim zusammen, um sich auszutauschen und fortzubilden.

Dank der bundesweiten Kooperationen mit lokal ansässigen Unternehmen ist die Marke Deutsche Bauwelten in einigen Regionen mittlerweile sehr gut aufgestellt. Insbesondere in Bayern und Baden-Württemberg ist Deutsche Bauwelten stark vertreten: Bauldee Wohlfühl-Häuser, HVO Massivhaus, Konzeptionhaus und die Südeba GmbH erfüllen hier die Wohnträume ihrer Kunden. Doch auch in Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz realisieren die Lizenzpartner gemeinsam mit dem schlagkräftigen Team von Deutsche Bauwelten maßgeschneiderte Traumhäuser. Die Häuser basieren auf vorgeplanten Haustypen aus dem vielfältigen Hausprogramm der Deutsche Bauwelten. Bei den Projektplanern von Deutsche Bauwelten werden alle Details des Hauses festgelegt: Von der Türklinke bis zur Heizungsanlage, von der Fassadengestaltung bis zur Sanitäreinrichtung. In den KompetenzCentren können Deutsche Bauwelten-Kunden sich aus einer umfangreichen Produktpalette namhafter Industriepartner alle Ausstattungsdetails fürs Traumhaus zusammenstellen.

Zuverlässig, persönlich und partnerschaftlich: Lizenzpartner im Dienste der Baufamilien

Immer mit Rat und Tat an ihrer Seite: der regionale Lizenzpartner. Vom Beginn des ersten Beratungsgesprächs, über die detaillierte Planung des neuen Traumhauses und die gesamte Bauphase, bis hin zur Schlüsselübergabe – die Lizenzpartner von Deutsche Bauwelten sind stets ganz nah am Kunden und kennen seine Wünsche. Zuverlässig, persönlich und partnerschaftlich. Oft ist das Verhältnis zwischen Baupartner und Kunde freundschaftlich und währt noch lange über das eigentliche Hausbauprojekt hinaus – schließlich begeht man einen wichtigen Lebensabschnitt gemeinsam.

Für die Bauherren eines Lizenzpartners von Deutsche Bauwelten liegen die Vorteile auf der Hand: Sie haben einen regionalen Vertrags- und Ansprechpartner, der die Vorteile eines kleineren oder mittelständischen Bauunternehmens mit einem gewachsenen und strukturierten Konzern vereint. Durch den zentralen Einkauf und die ausgereifte Logistik können enorme Preisvorteile gegenüber dem Wettbewerb an die Bauherren weitergegeben werden. Dadurch, dass der Lizenzpartner direkt vor Ort und stets ansprechbar ist, sind auch kurze Entscheidungswege und schnelle und flexible Unterstützung gewährleistet.

Ein weiterer, unschätzbare Vorteil des Lizenzpartnermodells ist ihre regionale Fachkenntnis. So kennen die Lizenzpartner die regionalen Anforderungen im Bauwesen und die Wünsche ihrer Kunden besonders gut: Sei es die Organisation der Hausanschlüsse, weitergehende Erdarbeiten oder die anschließende Gartengestaltung. Dank langjähriger Erfahrung und guter Vernetzung mit den erforderlichen Behörden und Fachunternehmen vor Ort sind sie wahre Spezialisten in ihrem Gebiet.

Das Geschäftsmodell trägt Früchte

Auch die Hausbaumarkete Deutsche Bauwelten lebt von eigenen Bauträgerprojekten und vom Lizenzpartnermodell. Für Deutsche Bauwelten-Geschäftsführer Markus Irling steht fest: „Unsere Unternehmensgruppe, zu der auch die erfolgreiche Schwestermarke Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser zählt, hat einen definierten Leistungskatalog und bietet serielles Bauen auf Basis eines festgelegten Hausprogrammes an. Die Stammmarke Heinz von Heiden funktioniert wie eine Fabrik; rund 3.000 Einzelprojekte stehen hier permanent parallel in der Bearbeitung. Die Lizenzpartner von Deutsche Bauwelten denken und handeln hingegen wie eine Manufaktur. Sie können als eigenständige Unternehmer eine komplett individuelle Planung und maßgeschneiderte Zusatzleistungen anbieten. Die Baufamilien unserer Lizenzpartner profitieren so doppelt: Zum einen von der besonderen Flexibilität und zum anderen von den kosten- und prozessoptimierten Leistungen der gesamten Unternehmensgruppe.“

Lizenzpartner werden und erfolgreich neue Kundenpotentiale erschließen

Die Aufgaben in diesem Modell sind klar geregelt. Die Deutsche Bauwelten GmbH organisiert den werblich gemeinsamen Marktauftritt und unterstützt den Lizenzpartner außerdem über Dienstleistungsmodulen bei der Wahrnehmung seiner unternehmerischen Aufgaben. Somit ist Deutsche Bauwelten GmbH kein direkter Vertragspartner des Bauherrn, sondern wird im Rahmen eines Leistungskataloges für den Lizenzpartner tätig. Der Lizenzpartner hingegen ist als selbständiger Unternehmer im Rahmen von eigenen Dienst- oder Werkverträgen gegenüber dem Bauherrn verpflichtet und profitiert allein vom wirtschaftlichen Erfolg eines jeden Bauvorhabens. Deutsche Bauwelten GmbH finanziert sich ausschließlich über die Gebühren der Dienstleistungsmodulen.

Mit dem zukunftsweisenden Geschäftsmodell ist Deutsche Bauwelten bereits jetzt gut aufgestellt. Interessierte Unternehmen können sich auf der Website über die Möglichkeiten einer Kooperation informieren: <http://www.deutsche-bauwelten.de/lizenzpartner-werden/>



Gemeinsam erfolgreich: Vom regelmäßigen Austausch unter Kollegen profitieren sowohl die Lizenzpartner und ihre Verkaufsteams, als auch die Kunden von Deutsche Bauwelten. Hier bei der Zusammenkunft im KompetenzCentrum Bauen & Wohnen in Kuppenheim.

Ihr Presse-Kontakt:

Julia Mischke
Referentin PR und Marketing
Im Auftrag der Deutsche Bauwelten GmbH

Mensching Management GmbH
Ein Unternehmen der Mensching Holding GmbH
Chromstr. 12
30916 Isernhagen
Tel.: +49(0)511/7284-314
Fax: +49(0)511/7284-116
E-Mail: j.mischke@mensching-management.de

www.deutsche-bauwelten.de

<http://www.deutsche-bauwelten.de/presse/>

Deutsche Bauwelten GmbH

Individualität, Regionalität und Kundennähe – dies sind die Stärken der Deutsche Bauwelten GmbH. Zusammen mit der Heinz von Heiden GmbH ist die Deutsche Bauwelten GmbH die zweite große Marke, die unter dem Dach der finanzstarken Mensching Holding GmbH Wohnräume erfüllt.

Nicht nur private Bauherren planen sicher mit Deutsche Bauwelten, das Unternehmen ist auch zuverlässiger und kompetenter Partner für die verschiedensten Interessenlagen rund um das Thema Bau. Gemeinsam mit Banken werden interessante Wohnbauprojekte verwirklicht – mit Kommunen und Städten entstehen ganze Quartiere. Darüber hinaus gibt die Deutsche Bauwelten lokalen Bauunternehmen mit entsprechender Expertise die Chance, als Lizenzpartner erfolgreich neue Kundenpotentiale zu erschließen.