



Das Gründer-ABC: Was Unternehmensgründungen im Franchise von anderen unterscheidet

(Mynewsdesk) Endlich der eigene Chef sein. Entscheidungsfreiheit haben. Sich seine Zeit selbst einteilen können? So verlockend ihre Vorzüge auch sind, eine Gründung ist immer mit Risiken verbunden. Warum also nicht auf eine bereits erprobte und erfolgreich umgesetzte Idee zurückgreifen?

Existenzgründungen sind in Deutschland seit einiger Zeit rückläufig. Laut KfW-Gründungsmonitor 2018 haben sich im vergangenen Jahr 234.000 Vollerwerbsgründer selbstständig gemacht. Das sind 6% weniger als 2016. Gerade in Zeiten von niedriger Arbeitslosigkeit scheinen viele ein sicheres Angestelltenverhältnis einer Selbstständigkeit vorzuziehen. Eine risikoärmere Variante der Selbstständigkeit ist eine Franchise-Gründung.

Während man nämlich bei einer Gründung eigentlich auf sich allein gestellt ist, hat man im Franchise mit seinem Franchise-Geber von Anfang an einen starken Partner an seiner Seite. Dieser ist in den meisten Fällen Gründungsexperte? schließlich bedeutet jeder neue Partner den Aufbau einer neuen Existenz. Doch wo genau liegen die Unterschiede zwischen einer unabhängigen und einer Franchise-Gründung?

Wichtige Vorüberlegungen Egal ob eine Selbstständigkeit mit oder ohne Franchise. Der angehende Gründer muss sich zunächst einmal klar werden, ob er als Unternehmer überhaupt geeignet ist. Er sollte genau hinterfragen, ob er genug Motivation hat, eine harte Anfangsphase mit langen Arbeitszeiten und wenig Zeit fürs Privatleben zu überstehen. Doch nicht nur Zeit, sondern auch Geld muss ein Existenzgründer investieren. Schlussendlich muss auch der Wille zu Wachstum und Erfolg da sein.

Im nächsten Schritt müssen Geschäftsidee und -konzept gefunden werden. Beide sollen zum Geschäftserfolg führen können. Schon an dieser Stelle zeigt sich ein großer Vorteil einer Franchise-Gründung: Hier lässt man sich auf ein erprobtes Konzept, das schon mindestens einmal erfolgreich umgesetzt wurde, ein.

Wenn er eine Franchise-Gründung in Erwägung zieht, sollte sich der Gründer auch fragen, ob er bereit ist, sich auf ein umfangreiches Aus- und Weiterbildungsprogramm einzulassen. Bei Town & Country Haus werden die Partner bestens auf ihre Selbstständigkeit vorbereitet. Bereits vor der Eröffnung stehen Grundlagenschulungen und ein Praktikum in einem bereits bestehenden Betrieb an. ?Dadurch eignet sich bei uns eine Partnerschaft nicht nur für Branchen-Kenner, sondern auch für Quereinsteiger?, sagt Benjamin Dawo, Leiter des Gründungsmanagements bei Town & Country Haus.

Vom Businessplan zur Kostenkalkulation Bei jeder Gründung muss zunächst einmal ein Business-Plan ausgearbeitet werden. Dieser Plan bezieht sich vor allem auf den Start und das unternehmerische Handeln. Genauso wichtig ist es, spätere Geldgeber davon zu überzeugen, dass dieser Plan aufgeht und das Unternehmen Erfolg haben wird. Den Erfolg eines bestehenden Systems nachzuweisen, ist im Franchise natürlich um einiges einfacher, als den eines Unternehmens, welches es so noch nicht gibt.

Im Anschluss muss kalkuliert werden. Hierbei müssen alle Kostenpunkte erfasst werden. Das sind neben Kapital und möglichen Krediten auch die Kosten für Räumlichkeiten, Betriebsmittel, Gehälter, sowie die eigenen Lebenshaltungskosten, bis der Betrieb Gewinn abwirft. Bei Town & Country Haus sind Finanzierungsgespräche schon in der Entscheidungsphase integriert. Franchise-Partner haben also auch bei diesen Überlegungen Unterstützung durch die Zentrale.

Von der Standortsuche bis zur Eröffnung Stehen Businessplan und Kalkulation ist der nächste Schritt die Standortsuche, denn jedes Unternehmen braucht eine Anlaufstelle. Um diese richtig zu wählen muss der angehende Unternehmer Gebietsanalysen durchführen und auswerten. In diesem Punkt sind Franchise-Partner ebenfalls nicht auf sich alleine gestellt und können auf das Wissen ihres erfahrenen Franchise-Gebers zählen. Sowohl die Erstellung als auch die Besprechung der Gebietsanalyse gehören bei Town & Country Haus zum Weg in die Lizenz-Partnerschaft.

Sobald der Standort gewählt ist, können Räumlichkeiten angemietet und das Unternehmen mit den nötigen Materialien, Maschinen, Fahrzeugen und der entsprechend benötigten Technik ausgestattet werden. Auch hier hilft der Franchise-Geber: Town & Country Haus stellt seinen Partnern die benötigte Software inklusive Beratung zur Verfügung. Danach muss sich der angehende Unternehmer um die Mitarbeitergewinnung kümmern. Hierbei sollte er einerseits darauf achten das Budget nicht zu sprengen. Auf der anderen Seite müssen die Mitarbeiter den Kundenansprüchen auch gerecht werden können.

Auch das Marketing darf der Gründer nicht aus den Augen verlieren. Die Zielgruppe muss über die Eröffnung rechtzeitig informiert werden. Beim Startschuss muss dann alles bereitstehen. Bei einer Franchise-Gründung können sich die Partner bei Marketing und Werbung ebenfalls auf die Unterstützung und das Wissen ihres Systems verlassen. So stellt die Town & Country Zentrale ihren Partnern ein fertiges Marketingkonzept zur Verfügung.

Die ersten Monate als Gründer Häufig ziehen Gründer Experten hinzu, die sie bezüglich ihrer Entscheidungen beraten und vor Irrtümern schützen sollen. In den ersten Monaten ihrer Selbstständigkeit werden Partner von Town & Country durch einen Start Up Manager betreut. Diese Profis stehen den Unternehmern von der Interessentengewinnung über Vertrieb und Bauvorbereitung bis zur Baudurchführung zur Seite. ?Dadurch wollen wir unseren Partnern ermöglichen, schnell am Markt Fuß zu fassen und in ihrer Region zur Nummer eins zu werden?, erklärt Benjamin Dawo.

Doch auch über die Gründungsphase hinaus können die Town & Country Partner bei Unternehmensführung, Vertriebs- und Projektsteuerung auf erfahrene Berater zurückgreifen. ?Franchise ist für uns eine moderne Form der Arbeitsteilung. Die Partner konzentrieren sich vor Ort auf ihren regionalen Markt und den Auf- und Ausbau ihres Unternehmens. Der Franchise-Geber entwickelt das Konzept stetig weiter und nimmt Aufgaben ab, die zentral effizienter erledigt werden können. Unser Geschäft ist es dafür zu sorgen, dass unsere Partner bessere Geschäfte machen?, sagt Benjamin Dawo.

Fazit In den Anfängen ist eine Franchise-Gründung einer herkömmlichen Unternehmensgründung also gar nicht so unähnlich. Der Unternehmer investiert sein Geld in eine Idee und in ein Geschäftskonzept, das ihn zum Erfolg führen soll. In Franchise-Systemen ist dieser Erfolg allerdings eine Folge von bereits bewährtem Wissen, welches stetig weiterentwickelt wird.

Der Markteinstieg wird hier also nach bewährten, standardisierten Prozessen vollzogen. Die Partner profitieren deshalb auf der einen Seite von der Erfahrung eines gewachsenen Unternehmens. Auf der anderen Seite genießen sie aber auch die Vorzüge eines eigenständigen Unternehmers, wie Flexibilität und Marktnähe.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH](#)

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/7213e3>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wohnen-bauen/das-gruender-abc-was-unternehmensgruendungen-im-franchise-von-anderen-unterscheidet-60865>

Pressekontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen

presse@tc.de

Firmenkontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen

shortpr.com/7213e3
presse@tc.de

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. Mit 2.790 gebauten Häusern 2017 und einem Systemumsatz-gebaute Häuser von 512,92 Millionen Euro ist Town & Country Haus erneut 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.

Anlage: Bild

