



Mitbestimmung im Franchise Die Stimme der Partner

(Mynewsdesk) Seit Mitte August 2018 hat Town & Country Haus das neue 'Stadthaus 100' in seinem Portfolio. Das Stadthaus 100 wurde direkt durch die Franchise-Partner von Town & Country Haus zur Entwicklung ausgewählt. Dass sich die Partner einbringen und das System mitgestalten können, liegt Town & Country als Franchise-Geber sehr am Herzen. Eines der Gremien, durch das die Partner eine Stimme bekommen, ist der Partnerbeirat. Peter Krywald ist Vorsitzender dieses Organs. Doch was macht der Partnerbeirat eigentlich genau? Und welche anderen Möglichkeiten, das System mitzugestalten, gibt es für Town & Country Partner?

Vom neuen Partner direkt zum Vorstand im Partnerbeirat Peter Krywald kennt Town & Country Haus wie seine Westentasche. Schließlich ist sein Vater lange Zeit der größte bauende Partner des Franchise-Systems gewesen. Nach seinem Studium steigt 2004 Peter Krywald in das Unternehmen ein. Als der Vater ausscheidet, tritt er in dessen Fußstapfen. Er unterschreibt 2013 den Franchise-Vertrag, um das Unternehmen weiter zu führen. Seither ist er selbst Partner von Town & Country Haus.

Kurz nach Beginn der Partnerschaft wird der heute 38-Jährige in den Partnerbeirat und im Anschluss prompt zu dessen Vorsitzenden gewählt. Kein Wunder, denn unter den Partnern hat sich Peter Krywald durch die Mitarbeit bei seinem Vater bereits einen Namen gemacht. Als großer bauender Partner ist der Name Krywald vielen bereits ein Begriff.

An Entscheidungen mitwirken 'Ich bin dem Beirat aus der Motivation heraus beigetreten, noch einen Tick früher an Entscheidungen mitwirken und mich einbringen zu können?', erzählt Peter Krywald. Der Partnerbeirat besteht aus 10 bauenden und 2 verkaufenden Partnern, die direkt von allen Partnern gewählt werden.

Die Wahlbeteiligung ist hoch. 'Unter den Partnern wird diese Möglichkeit zur Mitgestaltung gerne wahrgenommen', freut sich Peter Krywald. Neben den gewählten Partnern besteht der Partnerbeirat auch aus Entscheidungsträgern aus der Town & Country Haus Zentrale. Indem alle an einem Tisch zusammenkommen, wird ein intensiver Austausch zwischen Partnern und Zentrale möglich.

Den Partnern eine Stimme geben Dreimal im Jahr kommt der Partnerbeirat zusammen. Dann werden Themen diskutiert, die den einzelnen Partnern auf der Seele brennen. Aus diesem Grund ist der ständige Austausch wichtig. 'Wir schauen genau hin: Was beschäftigt die Partner in welcher Region? Diese Themen bündeln wir dann und besprechen sie im Beirat. Die Zentrale bekommt bei dieser Diskussion eine konkrete Vorstellung davon, was ihre Partner umtreibt?', erklärt Peter Krywald.

In den Gesprächen kommt dem Beirat eine beratende und vermittelnde Funktion zu. Etwaige Kommunikationsprobleme können durch dieses Gremium von vorn herein beigelegt und vermieden werden. Der Partnerbeirat hat aber noch einen anderen großen Nutzen für die Zentrale. Sie bekommt durch die regelmäßigen Treffen die Möglichkeit immer ganz nah an den Franchise-Partnern und ihren Belangen zu sein. Sorgen und Nöte bekommt sie direkt mit: 'Und wenn Dinge rechtzeitig angesprochen werden, kann auch entsprechend reagiert werden?', sagt Peter Krywald.

Nichts unter den Tisch fallen lassen Als Vorsitzender ist es seine Aufgabe, mit den Partnern in den Dialog zu treten und die Themen abzusprechen, die ihnen unter den Nägeln brennen. Bei den regelmäßigen Zusammentreffen nutzt Peter Krywald die Chance, mit einzelnen Partnern ins Gespräch zu kommen, um heraus zu finden, was sie bewegt: 'Bei Tagungen mache ich immer einmal die Runde und gehe gezielt auf einzelne Partner zu. Manchmal kommen sie aber auch direkt zu mir.' An den Partnerbeirat können die Partner aber auch per Mail herantreten.

Gleichzeitig ist es für die Arbeit als Vorsitzender unabdingbar zu wissen, was der Zentrale wichtig ist. Deshalb steht Peter Krywald in regem Austausch mit den Führungskräften der Zentrale und tauscht sich mit ihnen über relevante Themen aus.

Aus allen gesammelten Punkten erstellt der 38-Jährige dann die Agenda für die Sitzungen und sorgt dafür, dass kein Anliegen unter den Tisch fällt. Die Sitzungen leitet er als Vorsitzender auch und trägt dafür Verantwortung, dass im Anschluss alles im Protokoll nachgehalten wird. Die Ergebnisse einer Sitzung trägt er dann auf den Jahrestagungen vor allen Partnern vor.

Das System gemeinsam gestalten Institutionen wie der Partnerbeirat sind sowohl für die Partner als auch für die Zentrale von großem Nutzen. So können die Partner auf wichtige Entscheidungsprozesse Einfluss nehmen. 'Der Partnerbeirat verleiht den Interessen der einzelnen Partner Gewicht. So fühlen sie sich nicht ungehört und haben eine Anlaufstelle, wenn sie etwas auf dem Herzen haben?', sagt Peter Krywald. Eine Anlaufstelle ist der Partnerbeirat aber auch für die Zentrale. Über ihn kann sie die Partner adressieren und neue Themen ansprechen. Dazu bekommt sie dann frühzeitig ein Feedback, welches sie in ihre Entscheidungen einfließen lassen kann.

Spielarten der Mitgestaltung Feedback für die Zentrale und die Möglichkeit für Partner, das System mitzugestalten, gibt es aber bei Town & Country auch durch andere Formate. So existieren verschiedenste Veranstaltungsformate: ob große Treffen, wie der Neujahrs- und Sommergesamtworkshop sowie der Verkäuferkongress, oder kleinere Meetings zum intensiven Austausch zwischen Franchise-Zentrale und regionalen Partnern zu aktuellen Anforderungen des Marktes und künftigen Strategie.

Dass Mitgestaltung durch die Partner bei Town & Country so viele Spielarten hat, findet Peter Krywald sehr gut und vor allem wichtig für jedes Franchise-System: 'Wir multiplizieren beim Franchise schließlich eine Geschäftsidee. Wenn sich daran etwas ändert, betrifft es uns alle. Insofern ist es wichtig, mitzugestalten. Es geht darum, Ideen praktikabel zu halten.'

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/jxqu9p>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wohnen-bauen/mitbestimmung-im-franchise-die-stimme-der-partner-99122>

Pressekontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen

presse@tc.de

Firmenkontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen

shortpr.com/jxqu9p
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

