



Selbstständig oder angestellt Eine Frage der Sicherheit!?

(Mynewsdesk) Viele wissen den geregelten Tagesablauf eines Arbeitnehmers mit klaren Aufgaben zu schätzen. Andere empfinden ihn als einengend und fremdbestimmt. Sie wünschen sich oft mehr Raum, um eigene Ideen umzusetzen und den Arbeitstag insgesamt individueller gestalten zu können. Sie träumen davon, ihr eigener Chef zu sein.

Zahlreiche Arbeitnehmer in Deutschland wünschen sich, als Selbständiger mit einem eigenen Unternehmen erfolgreich zu werden. Viele schrecken vor diesem Schritt aber zurück, weil vermeintlich die Idee fehlt oder der Schritt in die Selbstständigkeit zu ungewiss und unsicher erscheint. Franchising eröffnet spannende Perspektiven für eine Unternehmensgründung.

Gründen mit Rückendeckung als Franchise-Unternehmer Der Aufbau eines eigenen Unternehmens gewinnt an Sicherheit, wenn man sich dabei nicht allein auf eine eigene Idee verlassen muss, sondern von einer Idee profitiert, die sich bereits bewährt hat und mit der schon viele andere zuvor erfolgreich geworden sind; mit der man zwar als Selbständiger sein eigenes Unternehmen führt, aber von erfahrenen Experten unterstützt wird. So ein Weg kann etwa die Gründung eines Unternehmens als Partner eines Franchisesystems sein.

In Deutschland gibt es eine große Anzahl solcher Systeme in ganz verschiedenen Branchen. Bei der Entscheidung für ein bestimmtes Unternehmen ist es nicht immer wichtig, welcher Karriereweg bereits hinter einem liegt, sondern es kommt vielmehr auf die wahren Stärken und Interessen an. Mit Franchise bietet sich oft die Chance, einen gänzlich neuen Weg einzuschlagen, abseits der ausgetretenen Pfade.

?Unter unseren Franchise-Partnern befinden sich zahlreiche Quereinsteiger, die nicht von Haus aus mit dem Baugewerbe verbunden waren, die aber zum Beispiel mit Leidenschaft verkaufen. Wenn es sich dann noch um ein Produkt handelt, mit dem man sich identifizieren kann, ist das oft die Erfüllung, nach der man immer gesucht hat. Für andere ist es die Branche, in der sie immer tätig sein wollten und vielleicht auch schon tätig waren, und die mit Town & Country Haus die Chance ergriffen haben, hier ein eigenes Unternehmen aufzubauen?, erklärt Benjamin Dawo, Leiter Gründungsmanagement von Town & Country Haus. Das Unternehmen ist seit 1997 als Franchise-Unternehmen aktiv und lässt mehr als 300 Partner von den in dieser Zeit gesammelten Erfahrungen profitieren. Seit 2009 ist Town & Country Haus Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Dabei bietet Town & Country Haus zwei verschiedene Wege für die Systempartnerschaft an: Als Franchise- oder auch verkaufender Partner ist man ausschließlich für den Verkauf von Häusern verantwortlich. Man arbeitet in diesem Fall mit einem der Lizenz-Partner eng zusammen, die neben den Verkauf auch den Bau der Häuser verantworten.

Mut zur Unternehmensgründung dank Franchise Auch wenn man das Risiko nicht eingeht, den Erfolg mit der eigenen Idee aufzubauen, gehört trotzdem immer auch eine große Portion Mut dazu, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Vor allem die Familie muss diesen Schritt mittragen. ?Wir beraten unsere Interessenten ausführlich und nehmen uns Zeit, damit sie die für sich richtige Entscheidung treffen.

Zu einem erfolgreichen Gründungsmanagement gehört aber mehr. Hat man sich für eine Franchise-Partnerschaft mit Town & Country Haus entschieden, durchläuft man darum ein Ausbildungsprogramm, das für die Unternehmer die besten Voraussetzungen schafft, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und zu führen.

Am Erfolg jedes einzelnen unseres Partners haben wir als Zentrale natürlich ebenfalls ein großes Interesse. Nur, wenn unsere Partner erfolgreich sind, ist es das gesamte Unternehmen. Wir sitzen also alle im selben Boot?, erklärt Benjamin Dawo das Prinzip, auf das sich jedes Franchisesystem gründet.

Von Know-how profitieren Auch nach der Gründung ist man in einem Franchisesystem mit seinem Unternehmen niemals allein, sondern ist Teil einer Gruppe und kann auf ein großes Angebot von Unterstützungsmaßnahmen und Expertenwissen zurückgreifen.

Natürlich trägt man als Partner eines Systems auch Verantwortung, zum Beispiel für die Marke, die man nutzt und hat die Verpflichtung diese, wie von der Unternehmenszentrale empfohlen, nach außen zu präsentieren. Damit dies reibungslos und einheitlich gelingt, steht Partnern in der Regel ein Marketingpaket der Zentrale zur Verfügung, das sie für ihre Kommunikation nach außen nutzen sollten.

Einige Systeme stehen ihren Partnern darüber hinaus auch fachlich zur Seite. Gerade in Branchen, in denen sich viel bewegt und die immer wieder von neuen Gesetzesverordnungen betroffen sind, sollten Partner auf eine angemessene Unterstützung der Zentrale achten, die sie im Alltag entlastet.

In der Baubranche, in der sich Town & Country Haus tätig ist, kommt es regelmäßig zu juristischen Änderungen des Gesetzgebers. ?Diese werden von Experten in unserem Haus für die Partner aufgearbeitet, damit sie zu jeder Zeit wissen, welche Änderungen auf sie zukommen und was vielleicht schon sofort umgesetzt werden muss. So bringen sie ihre Unternehmen nicht durch Gesetzesverstöße in Gefahr und können sich trotzdem auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren ? Normalverdiener ins Eigenheim begleiten?, erklärt Dawo.

Wer von einem Leben in der Selbstständigkeit träumt, sollte sich mit den verschiedenen Möglichkeiten der Gründung eines eigenen Unternehmens gut vertraut machen. Es gibt viele Wege, die raus aus der Komfortzone des Angestelltendaseins und hinein in ein selbstbestimmteres Leben führen. Franchise ist hierfür eine attraktive Option.

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

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/3h6giz
presse@tc.de

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands.

Im Jahr 2018 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise-Partnern 4.033 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 806,00 Millionen Euro. Mit 2.986 gebauten Häusern 2018 und deutlich mehr als 30.000 gebauten Häusern insgesamt ist Town & Country Haus seit 2009 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 und im Jahr 2018 für den "Bungalow 131" in der Kategorie "Bungalows".

Anlage: Bild

