# Auch Franchise-Unternehmer können Karriere machen

**Wer sich mit einem Franchise-System selbstständig macht, hat es nicht nur in der Startphase einfacher. Etwa ein Drittel der Partner expandieren im Laufe der Zeit mit einem weiteren Standort oder vergrößern ihr Gebiet – und geben ihrem Unternehmen damit einen weiteren Schub. So auch Annette Meyer aus Osnabrück, Franchise-Partnerin von Town & Country Haus. Innerhalb von drei Jahren ist die Unternehmerin zum führenden Hausanbieter in ihrer Region gewachsen.**

Behringen. Eine Franchise-Partnerschaft ist für viele Menschen eine attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Sie bietet einerseits mehr Gestaltungsspielräume und Freiheiten als das Angestelltendasein. Andererseits müssen Franchise-Unternehmer im Gegensatz zum Einzelunternehmer das Rad nicht neu erfinden: Sie können auf ein bereits am Markt erprobtes Konzept setzen – und das bringt viele Vorteile. So profitieren Franchise-Partner zunächst von einem schnelleren Markteinstieg. Und wer bereits erfolgreich am Markt Fuß gefasst hat, dem eröffnet sich die Chance, die weitere Expansion hin zur lokalen oder regionalen Marktführerschaft anzugehen.

Eine solche Unternehmerkarriere ist Annette Meyer gelungen. Seit August 2014 verkauft und baut die 48-Jährige Town & Country-Häuser im Landkreis Osnabrück. Über 85 Bauherren-Familien haben sich allein in den letzten beiden Jahren für Massivhaus Meyer entschieden, um sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen.

**Von der Abteilungsleiterin zur regionalen Unternehmerin**

Der Schritt in die Selbstständigkeit war für die erfolgreiche Franchise-Unternehmerin ein Quereinstieg in eine völlig neue Branche. Mehr als 17 Jahre war sie zuvor für das technische Produktmanagement (u. a. bei einem großen Haushaltsgerätehersteller) verantwortlich sowie als Marketingleitung tätig. Als in ihr der Wunsch reifte, sich beruflich noch einmal zu verändern, erschien ihr Franchise ideal. „Ich wollte meine Stärken in den Bereichen Projektmanagement und Marketing einbringen, aber auch von den Vorteilen eines bereits am Markt hundertfach umgesetzten Konzepts und einer bekannten Marke profitieren“, erinnert sich Meyer. Innerhalb von drei Jahren baute sie ihr Unternehmen zu einem der führenden Hausanbieter in ihrer Region aus.

Im August 2017 folgte für die Unternehmerin dann der nächste Karriereschritt. Mit dem Landkreis Minden-Lübbecke hat sie die Lizenz für ein zweites, benachbartes Gebiet erhalten – und damit die Weichen für die weitere Expansion ihres Unternehmens gesetzt. „Der Bedarf an Ein- und Zweifamilienhäusern mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis ist nach wie vor groß“, erklärt sie. „Ich habe gemerkt, dass wir als regionales Unternehmen noch mehr können und mich deshalb für diesen Wachstumsschritt entschieden.“

Mit zunehmender Größe ihres Unternehmens hat sich für Annette Meyer auch das Aufgabenfeld verändert. Während sie in der Gründungsphase – von der IT über Personalangelegenheiten, Buchhaltung, Akquise von Handwerken sowie Marketing und Vertrieb – noch alle Dinge selbst regelt, steht heute die Unternehmensführung im Fokus. Ein Team von neun Mitarbeitern kümmert sich um die Abwicklung der Hausprojekte. Im Vertrieb kooperiert sie zudem mit Town & Country-Partnern, die auf den Hausverkauf spezialisiert sind. „Ich arbeite heute mehr an meinem Unternehmen als in meinem Unternehmen“, erklärt sie. „Das schafft mir auch den Freiraum, strategische Entscheidungen zu treffen, die für das weitere Wachstum wichtig sind.“

**Freiraum für weiteres Wachstum im Franchise**

Etwa 30 Prozent der Franchise-Partner bundesweit haben mehr als einen Standort, so eine Studie des Instituts für Markenfranchise (Bonn). Anders als bei den meisten Geschäftskonzepten im Franchise erfolgt das Wachstum bei Town & Country-Partnern jedoch nicht sprunghaft. „Unsere Partnerunternehmen wachsen mit der zunehmenden Anzahl ihrer Kunden“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. Das bringt für den Franchise-Partner den Vorteil mit sich, dass er sein Mitarbeiterteam Schritt für Schritt vergrößern und die erforderlichen Strukturen in seinem Betrieb aufbauen kann.

Auch andere Town & Country-Partner haben wie Annette Meyer ihre Geschäftstätigkeit auf ein weiteres Gebiet ausgedehnt. Unterstützung im unternehmerischen Alltag erhalten sie dabei von der Town & Country-Zentrale – sei es durch Schulungen, eine persönliche Betriebsberatung oder die verschiedenen Fachabteilungen der Systemzentrale. „An oberster Stelle steht immer die Zufriedenheit der Bauherren – und dafür ist es eben neben einer seriösen kundenorientierten Beratung besonders wichtig, dass die Abläufe rund um die Hauserstellung reibungslos funktionieren“, so Dawo weiter. „Als Systemzentrale verstehen wir es deshalb als unser Geschäft dafür zu sorgen, dass unsere Partner bessere Geschäfte machen.“

**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“.

[www.hausstellung.de](http://www.hausstellung.de)

[www.franchisepartnerschaft.de](http://www.franchisepartnerschaft.de)