# Nachfolger gesucht: Unternehmensnachfolge im Franchise

*Nach Schätzungen des IFM Bonn stehen in Deutschland zwischen 2018 und 2022 bei rund 150.000 Familienunternehmen Unternehmensnachfolgen an. Gut jeder zweite Eigentümer übergibt sein Unternehmen familienintern. Auch im Franchise spielen Unternehmensnachfolgen eine immer größere Rolle, schließlich ist jedes zweite Franchise-System länger als zehn Jahre am Markt.*

Warum es für Franchise-Unternehmer einfacher sein kann, einen geeigneten Nachfolger zu finden und welche Chancen sich für Franchise-Interessierte bieten, als Nachfolger ein bereits am Markt eingeführtes Unternehmen zu übernehmen, erklärt Benjamin Dawo, Leiter des Gründungsmanagements bei Town & Country Haus, im Interview. Dawo hat nicht nur bereits einige Unternehmensnachfolgen mit begleitet. Auch aus eigener Erfahrung weiß er, wovon er spricht: So wurde Town & Country Haus, Deutschlands führende Massivhausmarke, 1997 von seinen Eltern Gabriele und Jürgen Dawo gegründet; vor neun Jahren ist er selbst in das elterliche Unternehmen eingetreten.

**Was ist aus Ihrer Sicht wichtig, damit eine Unternehmensnachfolge erfolgreich gelingen kann?**

Jede Unternehmensnachfolge ist höchst individuell – dennoch gibt es einige Erfolgsfaktoren: Die wichtigste Voraussetzung für eine erfolgreiche Nachfolge ist, dass der Unternehmer das ernsthafte Interesse verfolgt, dass es dem Unternehmen langfristig gut gehen soll. Die Übergabe muss so gestaltet werden, dass der Nachfolger auch in die Lage versetzt wird, den Übergang und die Fortführung erfolgreich zu stemmen. So darf beispielsweise der Kaufpreis nur so hoch angesetzt werden, dass das Unternehmen diesen auch tragen kann.

**Was für den Franchise-Geber gilt, gilt auch für die Franchise-Partner. Welche Rolle spielt das Thema Unternehmensnachfolge innerhalb des Town & Country-Systems?**

Unser Franchise-System ist seit über 20 Jahren am Markt und hat somit ein Alter erreicht, in dem das Thema Nachfolge zum Alltag gehört. Wir haben bereits einige erfolgreiche Übergaben im System vollzogen. Aktuell gibt es über zehn Town & Country-Partner, die ihr Unternehmen an die nächste Generation übergeben wollen. Als Franchise-Geber haben wir ein großes Interesse daran, dass unsere Partner ihre Nachfolge nachhaltig und sinnvoll gestalten.

**Wie unterstützt Town & Country Haus als Franchise-Geber Partner dabei?**

Wir ermutigen unsere Partner, das Thema sehr frühzeitig anzugehen und bereits mit uns als Franchise-Geber darüber zu sprechen, wenn die ersten Gedanken dazu reifen. Wir wollen, dass unsere Partner werthaltige Unternehmen aufbauen, die sie dann eines Tages übergeben können. Deshalb begleiten wir unsere Partner auf vielfältige Art und Weise. Wir bieten beispielsweise regelmäßig Workshops an, in denen sich die betreffenden Partner auch untereinander austauschen können. Seit einiger Zeit haben wir zudem einen Kooperationspartner an Bord, der die Partner individuell und professionell durch den Prozess begleitet. Schließlich werfen eine Unternehmensübergabe und der damit verbundene Verkauf auch eine Menge rechtlicher oder steuerrechtlicher Fragen auf, die es zu klären gilt.

**Muss ein Nachfolger immer in der eigenen Familie gefunden werden?**

Selbstverständlich gibt es einige Franchise-Betriebe in unserem System, bei denen die Eltern das Ruder sukzessive an ihre Kinder übergeben haben. Doch das Thema Unternehmensnachfolge kennt viele Facetten. Gute Nachfolger lassen sich beispielsweise auch in den Reihen der Mitarbeiter finden und natürlich vor allem unter jenen externen Kandidaten, die sich für eine Franchise-Partnerschaft mit Town & Country Haus interessieren. Genau hier liegt dann auch einer der Vorteile eines Franchise-Systems: Ein Einzelkämpfer hat keine starke Zentrale an seiner Seite, die ihn unterstützt, einen passenden Nachfolger zu finden. Im Rahmen unserer Partnergewinnung ist genau das eine unserer Aufgaben, sodass wir unsere Partner bei der Nachfolgersuche gezielt unterstützen können.

**Inwiefern unterstützen Sie als Franchise-Geber diejenigen, die die Nachfolge antreten wollen?**

So wie wir den ausscheidenden Partner begleiten, begleiten wir auch den nachfolgenden Unternehmer. Bereits in der Phase der Partnergewinnung schauen wir, ob es möglicherweise ein bestehendes Partnerunternehmen gibt, das für den Kandidaten in Frage kommt. Ist das der Fall, stellen wir den Kontakt her und unterstützen den neuen Partner in der Verkaufs- und Übergabephase. Hier bringen wir unsere ganze Erfahrung ein, die wir als Franchise-Geber generell, aber auch speziell in Bezug auf Unternehmensübergaben haben. Darüber hinaus profitieren die neuen Partner von der ganzen Bandbreite an Unterstützungsleistungen, die wir standardmäßig für neue Partner bereithalten – von Schulungen bis zur persönlichen Start-up-Beratung.

**Welche Vorteile bringt es mit sich, ein bereits bestehendes Unternehmen zu übernehmen?**

Ich kann meine Unternehmensentwicklung auf Basis von Echtzahlen planen. Das ist ein großer Vorteil. Handelt es sich um einen etablierten Betrieb, profitiere ich auch davon, dass der Markteintritt viel schneller gelingen kann. Im Idealfall verfügt der Partnerbetrieb in der Region bereits über viele gute Referenzen und die Marke Town & Country Haus ist unter Hausbauinteressenten entsprechend bekannt und etabliert. Für Angestellte, die sich beruflich nochmal verändern möchten, bieten Unternehmensnachfolgen damit große Chancen, mit weniger Risiko und unter dem Dach einer bestehenden Marke ein eigenes Unternehmen zu gründen.

**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“.*

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