# Der Unternehmer-Check: Bin ich als Gründer geeignet?

**Für viele Angestellte, die sich beruflich verändern möchten, kann eine Selbstständigkeit eine attraktive Option sein. Dafür braucht es nicht nur eine gute Idee, ein funktionierendes Geschäftskonzept und das erforderliche Startkapital. Ob ein Unternehmer erfolgreich ist oder nicht, hängt vor allem auch von seinen persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten ab. Doch wie sieht er eigentlich aus, der geborene Unternehmer?!**

Behringen. Wer sich für eine berufliche Karriere als Unternehmer entscheidet, hat in der Regel gegenüber dem Angestelltendasein einen größeren Gestaltungsspielraum und genießt mehr Freiheiten. Doch genau deshalb braucht es auch einen starken Antrieb und viel Eigenmotivation. Denn ein Unternehmen aufzubauen und mit diesem erfolgreich am Markt zu expandieren, ist kein Selbstläufer. „Eine klare Vision, der unbedingte Wille zum Erfolg und eine gehörige Portion Enthusiasmus sind absolut erfolgsentscheidend“, erklärt Jürgen Dawo, der sich bereits vor rund 40 Jahren selbstständig machte. Im Jahr 1997 gründete Dawo das Franchise-Unternehmen Town & Country Haus, heute Deutschlands führende Massivhausmarke. Als Franchise-Geber hat er bereits viele hundert Angestellte auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet.

**Unternehmer-Skills – Grundlagen für Ihren Erfolg**

Wer sich selbstständig machen will, muss zunächst einmal auch bereit sein, Zeit und Geld in seine Unternehmensgründung zu investieren. Denn ein Unternehmer ist immer auf eigenen Namen und eigene Rechnung tätig. Er erntet damit nicht nur den Erfolg seines Unternehmens, sondern trägt auch das Risiko. Aus diesem Grund sollte man auch vor der Gründung prüfen, ob man über ein durchdachtes Unternehmenskonzept und eine klare Strategie verfügt. „Das A und O ist dabei, vom Kunden aus zu denken und sich auf den Nutzen, den man seinen Kunden bringt, zu fokussieren“, weiß Jürgen Dawo.

Das Unternehmenskonzept gibt auch Aufschluss darüber, welche weiteren unternehmerischen Skills benötigt werden. In einem personalintensiven Geschäft braucht der Chef beispielsweise Führungsstärke. Mitarbeiter zu motivieren und leistungsstarke Teams zu bilden, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wem es als Unternehmer gelingt, die Unternehmensziele auf die Mitarbeiter zu übertragen, sodass diese die Ziele zu ihren eigenen machen, ist wahrscheinlich auch erfolgreicher.

**Das berufliche Glück finden**

Selbstständige arbeiten „selbst“ und „ständig“, sagt ein Sprichwort. Das stimmt wohl vor allem für die Aufbauphase. Wer auf der Suche nach einem Nine-to-five-Job ist, sollte um das Unternehmertum lieber einen Bogen machen. Eine hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit gehören zum „geborenen Unternehmer“ einfach dazu. Laut Statistischem Bundesamt arbeitet jeder zweite Selbstständige mehr als 48 Stunden pro Woche. Dafür besteht jedoch auch die Möglichkeit, einen nachhaltigen Unternehmenswert zu schaffen und sich beruflich selbst zu verwirklichen. Denn viele Studien haben bestätigt: Unternehmer sind in der Regel glücklicher als Angestellte.

Auch kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse gehören zum Handwerkszeug eines jeden Unternehmers dazu. „Und man muss in der Lage sein, Entscheidungen zu treffen und sollte keine Angst vor Veränderungen haben“, weiß Dawo. Schließlich gilt es, sich auch als Unternehmer kontinuierlich weiterzuentwickeln und sein Geschäft auf sich verändernde Marktbedingungen oder Kundenbedürfnisse auszurichten. Dass da auch Durchhaltevermögen und Ausdauer nicht schaden, verwundert kaum.

**Welches Rüstzeug Franchise-Unternehmer brauchen**

Eine Erfolgsgarantie gibt es für Unternehmer nicht. Auch nicht im Franchise. Wer sich für eine Selbstständigkeit mit System entscheidet, hat jedoch den Vorteil, dass sein Geschäftskonzept meistens bereits erfolgreich am Markt erprobt wurde. Das spart vor allem Zeit, aber auch Investitionen für die Konzeptentwicklung. Im Gegenzug muss ein Franchise-Unternehmer ein gewisses Maß an Anpassungsbereitschaft mitbringen. Ein Erfindergeist, der das Rad neu erfinden möchte, wird unter dem Dach einer Franchise-Marke wahrscheinlich nicht glücklich.

Rund 950 Franchise-Systeme sind allein in Deutschland am Markt aktiv. Nicht nur die künftigen Franchise-Partner sollten ein System intensiv prüfen, bevor sie sich für eine Franchise-Partnerschaft entscheiden, die auf viele Jahre ausgelegt ist. Auch die Franchise-Geber wollen ihren regionalen Unternehmer vor der Vertragsunterschrift möglichst gut kennenlernen. „Ob die persönlichen Voraussetzungen passen, versuchen wir bestmöglich im Rahmen unseres mehrstufigen Auswahlverfahrens zu ergründen“, erklärt Jürgen Dawo das Verfahren von Town & Country Haus. Neben Qualifizierungstelefonaten, einem Seminar und persönlichen Gesprächen kommt dabei seit 2012 auch ein Persönlichkeitstest zum Einsatz.

„In unserem Geschäft kommt es vor allem darauf an, ob ein Unternehmer das Zeug mitbringt, auf die Bedürfnisse der sehr sicherheitsbewussten Kundenzielgruppe einzugehen. Auch wollen wir wissen, ob er in der Lage ist, Mitarbeiter und Handwerker motiviert zu führen“, erläutert Dawo weiter. „Kurzum: Nur wenn jemand zu uns, unserer Marke und unseren Werten passt, entscheiden wir uns für einen Kandidaten. Das sind wir unseren Franchise-Partnern schuldig, die sich mit uns selbstständig machen und Geld in die Hand nehmen.“

**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“.