# Glücklich im Job

**Arbeit ist das halbe Leben – aber nicht jeder ist mit seinem Job zufrieden. Eine Franchise-Partnerschaft ist für wechselbereite Angestellte eine interessante Alternative, da sie mehr Gestaltungsfreiheit und Flexibilität ermöglicht.**

46 Prozent der Angestellten in Deutschland würden ihren Job in den nächsten zwölf Monaten wechseln[[1]](#footnote-1). Die Kündigungsbereitschaft ist dabei in der Regel besonders hoch unter denjenigen, die mit ihrer derzeitigen Arbeit unzufrieden sind. Doch nicht immer ist eine neue abhängige Beschäftigung die einzige Alternative. Jedes Jahr entscheiden sich ein paar tausend Arbeitnehmer, ihr Angestelltendasein gegen den Chefsessel einzutauschen: Sie machen sich selbstständig. „Natürlich ist eine Selbstständigkeit immer auch mit Risiken verbunden“, erklärt Jürgen Dawo, der sich vor 35 Jahren selbstständig machte. „Sie kann aber auch viele Vorteile gegenüber dem Angestelltendasein bringen und damit die Zufriedenheit langfristig steigern.“ Nach dem Start in die Selbstständigkeit mit dem Immobilienmaklersystem KULSA, gründete Dawo mit seiner Frau Gabriele vor 20 Jahren das Unternehmen Town & Country Haus. Aus der Idee, Massivhäuser nach dem Baukastensystem zu planen, wurde Deutschlands führende Hausbaumarke mit 4.188 verkauften Häusern im Jahr 2016.

**Zufriedener als Arbeitnehmer**

Als Franchise-Unternehmen bietet Town & Country Haus seit 1997 die Möglichkeit, sich mit einem erprobten Geschäftskonzept selbstständig zu machen. Rund 300 Partner gehören dem System an. Entweder als Partner im Hausverkauf oder als Partner im Hausbau sorgen sie in ihrer jeweiligen Region dafür, dass sich Normalverdiener den Traum vom Eigenheim erfüllen können. Branchenerfahrungen müssen die bauenden Franchise-Partner nicht mitbringen, da sie vor allem für das Management zuständig sind. Nötiges Fachwissen bilden sie zum einen über angestellte Fachkräfte ab. Außerdem werden sie an der Town & Country-Akademie für den Unternehmeralltag fit gemacht.

„Als Franchise-Geber ist uns die Zufriedenheit unserer Partner sehr wichtig“, so Jürgen Dawo. Wer zufrieden ist, ist in der Regel auch motivierter und erfolgreicher. Regelmäßig nimmt Town & Country Haus an Partnerzufriedenheitsbefragungen teil. Was für den Franchise-Geber wie ein Spiegel der Stimmung im System ist, kann für künftige Franchise-Partner eine wertvolle Orientierungshilfe sein.

Zuletzt wurde im Frühjahr 2017 die Town & Country-Partner durch das Institut für Markenfranchise (Bonn) zu ihrem „Partnerurteil“ befragt. 74 Prozent der bauenden Partner und 64 Prozent der verkaufen Partner sagen demnach, dass sie mit ihrer Arbeit sehr zufrieden sind. Besonders die bauenden Partner sind damit im Vergleich zum Durchschnitt der Arbeitnehmer in Deutschland im Mittel überdurchschnittlich zufrieden. Laut repräsentativer Vergleichsbefragungen sind gerade einmal etwa 50 Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland sehr zufrieden mit ihrer Arbeit.

**Starke Verbundenheit**

Die Zufriedenheit der Town & Country-Partner spiegelt sich auch in ihrer emotionalen Bindung gegenüber dem Franchise-Geber wider. 75 Prozent der bauenden Partner und 91 Prozent der verkaufenden Partner fühlen sich mit Town & Country Haus emotional besonders verbunden. 85 Prozent bzw. 83 Prozent der Partner empfinden eine starke oder sehr starke Zugehörigkeit zum System, wie die Partnerurteil-Befragung ergab.

Interessante Arbeitsaufgaben, große Handlungsspielräume und eine klare Wertekultur gehören laut Studien unter Arbeitnehmern zu den Faktoren, die die emotionale Bindung positiv beeinflussen. „Natürlich müssen sich unsere Franchise-Partner einerseits genauso wie wir als Franchise-Geber an bestimmte Spielregeln halten. Andererseits sind sie als Unternehmer selbst Herr über ihren Arbeitsalltag. Sie können die Arbeitsbedingungen flexibel gestalten und sich einen Unternehmenswert aufbauen“, so Jürgen Dawo.

Völlige Sicherheit kann es im Franchise natürlich nicht geben. Anders als Alleinunternehmer müssen Franchise-Partner aber das Rad nicht neu erfinden. Sie können von den Erfahrungen anderer profitieren und somit eigene Fehler vermeiden.

Mehr Informationen auch unter [www.franchisepartnerschaft.de](http://www.franchisepartnerschaft.de)

**Über Town & Country Haus:**

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

Im Jahr 2016 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise‐Partnern 4.188 Häuser und erreichte einen Auftragseingang von 772,5 Millionen Euro. Town & Country Haus ist Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

36 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.

1. Bevölkerungsrepräsentative Studie des Marktforschungsinstituts Toluna im März 2017, im Auftrag der ManPowerGroup Deutschland. [↑](#footnote-ref-1)