# Ab in die Selbstständigkeit: So finde ich das passende Franchise-System

**Wer sich als Franchise-Partner selbstständig machen möchte, hat die Wahl: Über 950 Unternehmer-Systeme bieten heute ihr Geschäftskonzept am Markt an. Worauf Interessenten auf der Suche nach dem passenden Franchise-System achten sollten.**

Franchise-Systeme gibt es nicht nur in allen Branchen, sondern in jedem Alter. Etwa jedes zweite Franchise-System ist länger als zehn Jahre am Markt. Newcomer-Systeme bieten häufig die Möglichkeit, noch an der Gestaltung des Systems mitzuwirken. Etablierte Franchise-Marken besitzen dagegen langjährige Erfahrung. So wie Town & Country Haus, Deutschlands richtungsweisender Massivhausanbieter, der seit 20 Jahren auf Franchise setzt. „Unsere Franchise-Partner bauen ihr Geschäft nicht nur auf einem erprobten Geschäftskonzept, sondern erhalten auch eine Vielzahl an Unterstützungsleistungen, um einfacher und schneller auf dem Markt Fuß zu fassen“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. Gründer sollten dabei genau prüfen, ob die Leistungen des Franchise-Gebers die eigenen Fähigkeiten und Stärken möglichst gut ergänzen. Welche Vorkenntnisse brauche ich? Auf welche persönlichen Eigenschaften kommt es besonders an, um wirtschaftlich erfolgreich sein zu können.

Um dies herauszufinden, empfiehlt sich, die am meisten favorisierten Franchise-Konzepte genau unter die Lupe zu nehmen. Ein Besuch beim Franchise-Geber, aber auch Gespräche mit bestehenden Franchise-Partnern können hier sehr aufschlussreich sein. Viele Systeme bieten auch die Möglichkeit der Hospitation. „Wir empfehlen den Interessenten zudem die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Gründungsberater“, erklärt Dawo. Dieser könne den zukünftigen Unternehmern auch in puncto Finanzierung zur Seite stehen. Neben kaufmännischem Verständnis, Vertriebsstärke und der Lust am Umgang mit Kunden, komme es schließlich auch darauf an, dass die Investition in die Selbstständigkeit auf soliden Beinen stehe.

**Zahlen genau prüfen**

Bei der Wahl des richtigen Systems sollten auch äußere Faktoren in Betracht gezogen werden. Ist die Branche für den Franchise-Partner attraktiv und wie wird sich der Markt in den nächsten Jahren voraussichtlich entwickeln? Wie ist das prognostizierte Marktpotenzial in der Region, in der man sich selbstständig machen möchte? Bei Town & Country Haus werden diese Fragen im Vorfeld detailliert mit potenziellen Franchise-Partnern besprochen. „Wir geben den Kandidaten dabei entsprechende Analysetools an die Hand, um sie in die Lage zu versetzen, für sich die richtige Entscheidung zu treffen“, so Jürgen Dawo. Dazu gehören Vorlagen zur betriebswirtschaftlichen Planung, eine intensive gemeinsame Gebietsanalyse und die Möglichkeit, mit erfolgreichen Partnern zu sprechen. In der Regel vergehen so vom ersten Gespräch bis zur Vertragsunterschrift zwei bis vier Monate.

Ob sich die Investition in ein Franchise-System lohnt, hängt auch von den individuellen Einkommenschancen ab. Bei Town & Country können Franchise-Partner im Hausbau ab dem dritten Jahr durchschnittlich 200.000 Euro pro Jahr verdienen. Das Unternehmen richtet sich besonders an führungserfahrene Manager sowie Menschen mit Vertriebsstärke.

**Starke Partner**

Vorsicht ist indes beim Vergleich von Gebühren geboten. Die meisten Franchise-Systeme berechnen diese als prozentualen Anteil des Umsatzes, einige verlangen einen festen monatlichen Betrag. Bei einem Vergleich verschiedener Franchise-Systeme untereinander sollten immer auch die dahinterstehenden Leistungen mit einbezogen werden.

In dem Zusammenhang sollten Franchise-Interessenten auch prüfen, ob der Franchise-Geber über eine solide Kapitalausstattung verfügt. Nur dann ist er schließlich in der Lage in die weitere Entwicklung des Systems und des Produktangebots zu investieren. Denn auch im Franchise gilt: Stillstand ist Rückschritt. „Am Ende muss sich eine Partnerschaft für Franchise-Geber wie Franchise-Partner lohnen. Schließlich entscheiden sich beide Seiten für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die auf mehrere Jahre angelegt ist“, bestätigt auch Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus.

**Über Town & Country Haus:**

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist der richtungsweisende Massivhausanbieter in Deutschland mit über 300 Franchise‐Partnern. Seit 2007 ist Town & Country Haus der Anbieter mit den meistgekauften Markenhäusern. Im Jahr 2015 verkaufte Town & Country Haus 3.859 Häuser und erreichte einen Systemumsatz von 684 Mio. Euro.

Über 30 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 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau‐Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert. Mit der Entwicklung von Energiesparhäusern trägt Town & Country Haus der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung.

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.