

Leck-Detektiv sucht Franchise-Partner

Eigentlich sucht Locatec nach Lecks in Wasser- und Gasrohren. In Österreich will der deutsche Franchise-Anbieter aktuell auf insgesamt bis zu zehn Franchise-Partner stoßen.



Foto: Andreas Fischer

GEWINN
Franchise-Test

Die GEWINN-Franchise-Tests können Sie downloaden:
<http://www.gewinn.com/management-karriere/franchise/>

Die letzten drei Ausgaben:
02/09 itellico internet solutions gmbh
01/09 Sonnentor
11/08 Team Santé

Mithilfe ständig weiterentwickelter Technik suchen und finden die Locatec-Spezialisten Undichtigkeiten in Wasser-, Gas- oder Fernwärmepipen

ausgebildeter Mitarbeiter. Wie sieht der typische Auftrag aus, zu dem man als Locatec-Partner gerufen wird? „In einer Wohnung kommt Wasser von der Decke und keiner weiß, warum“, antwortet Thurner. Mit High-tech wie Thermoortung oder Spürgas wird das Leck meist recht flott entdeckt. „Wenn der Kunde es wünscht, können wir es auch reparieren“, weist Thurner auf die Synergien hin, die sich zwischen der Locatec-Partnerschaft und seinem angestammten Installationsunternehmen bisweilen ergeben. Bezahlen lässt sich Thurner seine Locatec-Dienste pauschal, sofern es sich um einen Versicherungsauftrag handelt, oder nach Stunden, wenn es um größere Aufträge geht.

VON THOMAS WILHELM

► **U**do Thurner, 37, besitzt eine Heizungsbaufirma in Landeck, Tirol. Da seine Kunden oft Probleme mit undichten Leitungen hatten, es im weiten Umkreis aber keinen Spezialisten für Leckortung gab, trat Thurner selbst im Jänner 2008 als erster und bisher einziger Österreicher dem deutschen Franchise-System Locatec, das sich mit der Ortung von Lecks in Wasser- und Gasrohren beschäftigt, bei. „Ich habe dazu eine eigene Tochterfirma gegründet“, erzählt Thurner.

Dies erwies sich rückblickend als sinnvoll, weil

sich seitdem unter seinen Kunden neben Gemeinden, Versicherungen, Hotels oder Privatleuten zunehmend mehr Mitbewerber aus dem Installationsgewerbe finden. Thurner: „Wenn die nicht mehr weiterwissen, holen sie uns. Da ist es besser, wenn das Unternehmen Locatec heißt, das ist neutral.“

110.000 Euro Startinvestment

Westtirol bis Innsbruck und ganz Vorarlberg hat Thurner von der deutschen Locatec-Zentrale als exklusives Gebiet zugeteilt bekommen. Bevor er mit dessen Bearbeitung beginnen konnte, waren vier Monate Einschulung in Deutschland sowie insge-

samt 110.000 Euro an Investitionen vonnöten. „In diesem Betrag ist aber alles enthalten, von den rund 15.000 Euro an Schulungskosten über die speziellen Geräte bis zur Anschaffung eines Autos“, rechnet Thurner vor.

Sein Ziel, von Anfang an kostendeckend zu arbeiten, hat Thurner nach eigener Aussage erreicht: „Im ersten Jahr wollte ich rund 70.000 Euro Umsatz machen, das haben wir geschafft.“ Im zweiten Geschäftsjahr erwartet sich Thurner einen kleinen Gewinn, im dritten soll die Sache „rund laufen“, hofft der Unternehmer.

Die Locatec-Aufträge erledigt für Thurner ein eigenes dafür abgestelltes und

GEWINN-Bewertung: Locatec

Preis/Leistung: ●●●○
Ausgereiftheit: ●●●○
Marktchancen: ●●●○



Foto: Andreas Fischer

Unbedingt erforderlich, wenn man bei Locatec als Franchise-Nehmer einsteigen will: ein passendes Auto

Marktführer in Deutschland

Locatec entstand im Jahr 2000 im schwäbischen Crailsheim und ist seit 2005 ein Franchise-System. Gegenwärtig ist die Locatec Ortungstechnik GmbH mit 28 Franchise-Partnern in Deutschland Marktführer in den Bereichen Leck- und Leitungsortung in und außerhalb von Gebäuden und bietet zusätzlich auch Infrarot-Thermografie, Rohrnetzservice und Ingenieurleistungen an. In Österreich verfügt Locatec bisher über einen Franchise-Partner, sieht aber Potenzial für insgesamt zehn. Der Markt ist interessant, Gas- und Fernwärmenetze müssen kontinuierlich überwacht werden, um Verluste gering zu halten. Etwas anders ist die Situation bei

Trinkwasser, wo in Deutschland die Bestimmungen in Bezug auf Lecks in Wasserleitungen weit strenger sind als im mit Wasser reich gesegneten Österreich.

Die speziellen Geräte, die jeder Franchise-Partner für seine Tätigkeit braucht, werden über die deutsche Zentrale bezogen, die laut eigenen Angaben besonders günstige Konditionen mit den Lieferanten ausgehandelt hat.

Zu Beginn werden neue Partner in einer mehrwöchigen Starter-Schulung sowie einem mehrwöchigen Praktikum bei erfahrenen Locatec-Partnern ausgebildet. Die Kosten für diesen Schulungsblock werden mit einem Teil der Eintrittsgebühr komplett abgedeckt. Weitere Schulungen im Locatec Training Cen-

ter, in deren Rahmen den Partnern regelmäßig neue Verfahren, Geräte und technische Raffinessen vorgestellt werden, kosten in der Regel 200 Euro pro Teilnehmer.

Umsatzabhängige Gebühr

Die Höhe der Franchise-Gebühr ist bei Locatec gemäß dem Nettoumsatz des jeweiligen Franchise-Partners gestaffelt und beträgt bei einem Nettoumsatz bis 100.000 Euro sieben Prozent, bei einem Nettoumsatz von 100.000 bis 200.000 Euro sechs Prozent, zwischen 200.000 bis 300.000 Euro fünf Prozent und bei einem Nettoumsatz über 300.000 Euro vier Prozent. Im ersten Jahr sieht der auf Basis von Erfahrungswerten erarbeitete Business-Plan einen durchschnittlichen Jahresumsatz von rund 70.000 Euro vor, im zweiten Jahr sollen es schon 120.000 Euro sein. Sollte ein Partner nicht an die geplanten Umsatzzahlen herankommen, analysiert die Systemzentrale gemeinsam mit ihm die Ursachen und erarbeitet Lösungen.

GEWINN-Fazit: Ein ausgereiftes deutsches Franchise-System, das viel Wert auf Seriosität und die Schulung seiner Partner legt. Das hat aber seinen Preis. Die

Anfangskosten sind nicht gerade niedrig und müssen erst einmal verdient werden. Dabei werden sich Leute mit Branchenkenntnissen und -kontakten sicher leichter tun als Nicht-Insider.

Fakten: Locatec

Franchise-Geber: Locatec Ortungstechnik GmbH, Michael Gebhardt, Roßfelder Straße 65/5, 74564 Crailsheim/Deutschland, Tel. 0049/7951/29 79 99-0, E-Mail: michael.gebhardt@locatec.at, Web: www.locatec.at

Gesucht: Existenzgründer mit technischem Verständnis, unternehmerischem Denken und Vertriebsorientierung in ganz Österreich. Branchenkenntnisse sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich

Startinvestitionen: 70.000 bis 100.000 Euro

Eintrittsgebühr: 25.000 Euro

Monatliche Franchise-Gebühr: gestaffelt zwischen 4 und 7 Prozent vom Nettoumsatz

Werbegebühr: zwei Prozent vom Nettoumsatz

Vertragslaufzeit: 5 Jahre

G

Hier wird Ihr Eintrag zum Gewinn!



„Wer liefert was?“ bietet qualifizierte Kontakte zwischen Unternehmen. Ist Ihre Firma noch nicht eingetragen? Dann nutzen Sie jetzt Ihre Chance, neue Kunden zu gewinnen: Tragen Sie sich dort ein, wo regelmäßig über 1,5 Millionen Entscheider präzise und schnell Anbieter finden.

DIE LIEFERANTENSUCHMASCHINE / www.wer-liefert-was.at

Wer liefert was?