

Andreas Steinweg bei der Leckortung für Locattec

## Der Tag an dem die Zukunft begann

Intensiv suchte der gelernte Umwelttechniker Andreas Steinweg nach dem passenden Franchise-System. Nun ist er frisch gebackener Unternehmer und bereut keinen Tag, dass er sich zu diesem Schritt entschlossen hat.



Am 1. Februar 2008 begann für Andreas Steinweg (41) ein neuer Lebensabschnitt: Dieser Tag markiert seinen Sprung in die Selbständigkeit. Seither ist er Franchise-Nehmer von Locattec, dem marktführenden Unternehmen für Leck- und Leitungsortung, Infrarot-Thermografie und Rohrnetzservices.

Steinweg, von der Ausbildung her Umwelttechniker, war vorher über 15 Jahre erfolgreich im technischen Vertrieb von Pumpen tätig und fand, dass es an der Zeit war, seinem Leben noch einmal einen entscheidenden Schwenk in Richtung Zukunftssicherung zu geben. Eine neue Herausforderung sollte es sein und er wollte für sich selbst etwas aufbauen: Ein Unternehmen, das ihm gehört und in dem er sein eigener Chef ist.

### Start mit 15 Aufträgen

Nach intensiver Prüfung diverser Alternativen entschied er sich für das erfolgreiche Locattec-Franchise-Konzept. Dort war überdies noch das Gebiet im Großraum Kiel frei, in dem auch sein Heimatort Fargau liegt. Nach einer intensiven Schulung durch Locattec

und einer Trainingsphase „On the Job“ zusammen mit bereits erfahrenen Locattec-Franchise-Partnern, konnte er dann im Februar 2008 in die Selbständigkeit starten. „Bereits im ersten Monat meiner Selbständigkeit als Locattec-Partner konnte ich 15 Aufträge abwickeln,“ berichtet er heute stolz. „Natürlich hat mir der Umstand geholfen, dass ich gerne mit Technik umgehe, aber auch meine Erfahrung im Vertrieb. Schnell hatte ich gute Kontakte zu den regional wichtigen Installateur-Betrieben und Hausverwaltungen. An die Zielgruppen Versorger und Industriebetriebe muss ich aber noch ran.“

Auf diese Weise hat sich die Zahl der Aufträge Monat für Monat gesteigert. Im August waren es dann schon über 30 – Tendenz weiter steigend. Dabei liegt die maximale Kapazität eines Partners mit einem Servicefahrzeug erfahrungsgemäß bei 40 Aufträgen, die unter günstigen Bedingungen pro Monat abgewickelt werden können. Da ist es nur konsequent, wenn Andreas Steinweg schon über den Einsatz eines 2. Einsatzfahrzeuges nachdenkt. Zumal ihm die Locattec-Zentrale in Crailsheim auch immer wieder Aufträge aus dem stark wachsenden Geschäft der

zentralen Auftragsabwicklung mit überregional tätigen Sanierern, Versorgern, großen Hausverwaltungen und Versicherungen zuspießt. Auch im Gebiet der Infrarot-Thermografie zur Erkennung von Wärmeverlusten bei Gebäuden mit dem Ziel, Heizkosten zu sparen und Baumängel nachzuweisen, sieht Steinweg noch große Reserven im Aufbau seines Unternehmens.

### Unterstützung durch die Ehefrau

Bei allem wird er unterstützt von seiner Ehefrau, die ihn bei der Abwicklung der Buchhaltung und als Ansprechpartnerin im Büro zu Hause tatkräftig unterstützt. Gerne empfiehlt er deshalb das Locattec-Franchise-Konzept im Bekanntenkreis weiter. „Aber natürlich nur, wenn dies meine von Locattec zugesicherte Gebiets-Exklusivität nicht tangiert“, fügt er lächelnd hinzu. Als Unternehmer muss man eben das Marktpotential verteidigen, für das man sein Unternehmen gegründet hat.

Weitere Informationen über Locattec und die Möglichkeiten einer Franchise-Partnerschaft: [www.locattec.de](http://www.locattec.de)