

# ENERDOMO: Ein Pionier in der Energieberatung trotz Wirtschaftsflaute

**Frankfurt am Main, August 2024** – Inmitten einer globalen Wirtschaft, die von Unsicherheit geprägt ist, hebt sich ENERDOMO als Pionier im Bereich der Gebäude-Energieberatung ab. Das Unternehmen kombiniert technologische Innovation mit einer klaren Vision für nachhaltiges Wachstum. Als erstes Franchiseunternehmen in diesem Sektor in Deutschland nutzt ENERDOMO die [Franchise Expo Germany 2024](#) in Frankfurt, um seine Position als Marktführer zu festigen und neue Partner zu gewinnen.



## Quereinsteiger als Wachstumsmotor

In Deutschland wird der Fachkräftemangel zunehmend zu einer ernsthaften Herausforderung, insbesondere in technischen Bereichen. ENERDOMO hat dieses Problem erkannt und bietet ein speziell entwickeltes, intensives Schulungsprogramm für Quereinsteiger an. Innerhalb von 27 Tagen werden die Teilnehmer in der [ENERDOMO-Akademie](#) in Königstein zu Energieeffizienz-Experten ausgebildet. Dieses Programm richtet sich an Personen ohne Vorerfahrung in der Energieberatung und ermöglicht ihnen, schnell in diesem wachstumsstarken Markt Fuß zu fassen. ENERDOMO reagiert damit pragmatisch und effektiv auf den Fachkräftemangel, indem es Menschen aus unterschiedlichsten beruflichen Hintergründen neue Karriereperspektiven eröffnet.

Die Integration von Quereinsteigern ist für ENERDOMO nicht nur eine kurzfristige Lösung, sondern eine langfristige Strategie zur Sicherung qualifizierter Arbeitskräfte. Durch die Ausbildung branchenfremder Fachkräfte wird das Unternehmen in die Lage versetzt, auf ein breites Potenzial an Talenten zuzugreifen und gleichzeitig neue Impulse in den eigenen Betrieb zu bringen. Dies zeigt, wie ENERDOMO auf systemische Herausforderungen reagiert und zugleich innovative Lösungen entwickelt, um den steigenden Bedarf an Energieberatung zu decken.

### **Wachstumsstrategie und Nachhaltigkeit**

ENERDOMO verfolgt ambitionierte Ziele: Das Unternehmen plant, in den nächsten Jahren in über 80 Großstädten und 500 Mittelstädten seine Dienstleistungen anzubieten. Dabei richtet sich ENERDOMO insbesondere an private und gewerbliche Immobilienbesitzer, die ihre Gebäude nachhaltiger und energieeffizienter gestalten möchten. Diese Strategie steht im Einklang mit den verschärften Anforderungen der Europäischen Union an die Energieeffizienz von Gebäuden, die in den kommenden Jahren umgesetzt werden sollen. ENERDOMO nimmt hier eine Vorreiterrolle ein und positioniert sich als ein führender Akteur im Bereich der energetischen Gebäudesanierung.

Der Druck auf Immobilienbesitzer, ihre Gebäude zu modernisieren und den neuen Standards anzupassen, wächst kontinuierlich. ENERDOMO bietet ein umfassendes Servicepaket, das die Beantragung von Fördermitteln, die Erstellung individueller Sanierungsfahrpläne (iSFP) und die Begleitung baulicher Maßnahmen umfasst. Durch die enge Zusammenarbeit mit Architekten, Dachdeckern und Heizungsbauern wird sichergestellt, dass die Sanierungsprojekte nicht nur nach den Vorgaben des Gebäudeenergiegesetz (GEG), sondern auch kosteneffizient realisiert werden. Diese ganzheitliche Herangehensweise macht ENERDOMO zu einem unverzichtbaren Partner für Immobilienbesitzer, die ihre Gebäude zukunftssicher machen wollen.

### **Technologie als Wettbewerbsvorteil**

Ein zentraler Bestandteil der Marktstrategie von ENERDOMO ist der Einsatz modernster Technologien. Der Leica Laserscanner, der in der Gebäude-Energieberatung von ENERDOMO verwendet wird, ermöglicht eine präzise und schnelle Erfassung von Gebäudedaten. Diese Technologie optimiert den gesamten Planungsprozess und reduziert die Kosten für die Kunden erheblich. Während viele Mitbewerber noch auf herkömmliche Methoden setzen, nutzt ENERDOMO die Möglichkeiten der Digitalisierung voll aus, was dem Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschafft.

Technologischer Fortschritt ist für ENERDOMO mehr als nur ein Werkzeug; er ist ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Die Implementierung solcher Technologien ermöglicht es dem Unternehmen, seine Dienstleistungen effizienter zu gestalten und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Dies ist besonders in einem Markt von Vorteil, der durch hohen Wettbewerb und steigende Anforderungen an die Energieeffizienz geprägt ist.

## Der Weg von Patrik Brings: Ein Beispiel für erfolgreiche Transformation

Patrik Brings ist ein lebendiges Beispiel dafür, wie der Wechsel in die Energieberatungsbranche gelingen kann. Nach über 25 Jahren in der Automobilindustrie, zuletzt als technischer Leiter und Prokurist bei einem renommierten Zulieferer, entschied sich Brings für eine radikale berufliche Neuorientierung. Der Auslöser war die Geburt seines Sohnes, die ihn dazu brachte, über seine Work-Life-Balance nachzudenken. „Ich wollte meinen Sohn aufwachsen sehen und nicht ständig von früh bis spät in der Firma sitzen,“ sagt Brings. Trotz einer erfolgreichen Karriere in der Automobilbranche fühlte er sich zunehmend unzufrieden und suchte nach einer sinnstiftenden Tätigkeit, die auch seine familiären Bedürfnisse berücksichtigt.



Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung besuchte Brings die Franchise-Messe FEX, wo er zum ersten Mal von ENERDOMO hörte. „Das Konzept hat mich sofort begeistert,“ erinnert er sich. Besonders angetan war er von der technischen Ausrichtung und der Nachhaltigkeit des Berufs als Gebäude-Energieberater. Diese Faktoren, kombiniert mit der Unterstützung durch das Franchise-System, überzeugten ihn, den Schritt zu wagen. Innerhalb weniger Monate absolvierte er die notwendige Ausbildung, gründete eine GmbH und konnte bereits erste Aufträge erfolgreich abschließen. Sein erster großer Auftrag kam schneller als erwartet – ein Beweis für die Nachfrage und das Potenzial in diesem Sektor.

Brings beschreibt den Übergang vom Angestellten zum Selbstständigen als herausfordernd, aber letztlich erfüllend. Besonders beeindruckt zeigt er sich von der Menschlichkeit und dem persönlichen Kontakt, den er in seiner neuen Rolle erfährt. „Im Gegensatz zu meiner früheren Arbeit, wo es nur um Geschäft ging, treffe ich jetzt Menschen, höre ihre

Geschichten und helfe ihnen, ihre Häuser zukunftssicher zu machen,“ sagt er. Diese Veränderung hat nicht nur seine berufliche Zufriedenheit gesteigert, sondern auch seine Lebensqualität verbessert. Brings berichtet, dass er nun wieder besser schläft, mehr Zeit mit seiner Familie verbringt und sich gesundheitlich erholt hat.

Die Geschichte von Patrik Brings zeigt eindrucksvoll, wie eine fundierte Entscheidung für eine berufliche Neuorientierung zu einem vollständigen Wandel im Leben führen kann. Sein Beispiel unterstreicht die Chancen, die ENERDOMO bietet: Ein Einstieg in eine zukunftssträchtige Branche, unterstützt durch ein starkes Netzwerk und eine klare Vision.

## Hintergrundwissen zu ENERDOMO

Die ENERDOMO Lizenzverwaltung GmbH, mit Sitz in Königstein im legendären „Das Kohnstamm“ hoch über Frankfurt, ist die Zentrale des Franchise-Systems. Von hier aus unterstützt das Unternehmen seine selbstständigen Franchisenehmer bundesweit beim Aufbau erfolgreicher Geschäfte in der Gebäude-Energieberatung. Dabei profitieren die Partner von einem Gebietsschutz und einem umfassenden Ausbildungsprogramm. Innerhalb von 27 Tagen werden die Teilnehmer in der ENERDOMO-Akademie zu BAFA-zertifizierten Energieeffizienz-Experten ausgebildet. Zusätzlich werden sie im Rahmen eines 100-Tage-Onboarding-Programms intensiv auf ihre Aufgaben in den Bereichen Vertrieb und Marketing vorbereitet und erhalten Unterstützung bei kaufmännischen, administrativen und buchhalterischen Aufgaben.

Das Vorbild für dieses Konzept ist die Arbeit von André Huskobla, einem Tischlermeister, der den ENERDOMO-Pilotbetrieb in Eschborn als Solopreneur innerhalb von nur drei Jahren von Null auf 300.000 Euro Umsatz gebracht hat. Mit weiteren Mitarbeitern strebt er nun die Umsatzmarke von drei Millionen Euro an. ENERDOMO ist in ganz Deutschland vertreten, darunter in Städten wie Aachen, Bielefeld, Frankfurt und München. Der Markt für Energieberatung boomt, was die Nachfrage nach qualifizierten Energieberatern weiter anheizt. Für kluge Kaufleute und Quereinsteiger bieten sich daher enorme Chancen in dieser Branche. ENERDOMO legt großen Wert darauf, dass Interessierte, auch ohne technische Vorkenntnisse, umfassend unterstützt werden, um die Qualifikationsprüfung als Energieberater erfolgreich abzuschließen.

## Ausblick und Fazit

Die Marke [ENERDOMO](#) steht als Franchisesystem exemplarisch für die erfolgreiche Verbindung von Nachhaltigkeit, technologischer Innovation und strategischer Flexibilität. In einer Zeit, in der viele Unternehmen mit wirtschaftlichen Unsicherheiten zu kämpfen haben, beweist ENERDOMO, dass gezielte Investitionen in Menschen und Technologie den Schlüssel zum Erfolg darstellen können. Mit einer klaren Strategie, die auf den Ausbau des Marktanteils im deutschsprachigen Raum abzielt, zeigt ENERDOMO, wie man in einem komplexen und sich ständig verändernden Marktumfeld erfolgreich agieren kann.

Die Teilnahme an der [Franchise Expo Germany 2024](#) verdeutlicht das Bestreben von ENERDOMO, seine Rolle als führendes Unternehmen in der Gebäude-Energieberatung weiter





auszubauen. Die Kombination aus innovativen Lösungen, einer breiten Unterstützung für Quereinsteiger und einem tiefen Engagement für Nachhaltigkeit zeigt, dass ENERDOMO gut gerüstet ist, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen und gleichzeitig neue Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen.

**Wortanzahl:** 1.203 Wörter ohne Leerzeichen. Bilder zur Veröffentlichung freigegeben

**Kontakt:** ENERDOMO Lizenzverwaltung GmbH, Ölmühlweg 12, 61462 Königstein, **Telefon:** 06174-913836- 0 | **Mobil:** +49 (0)171 - 21 30 267 | **E-MAIL:** info@enerdomo.de