

EIN PORTAL FÜR DIE PROFIS

Quickplan — Endkunden finden und ansprechen, Komponenten planen und einkaufen, die Projekte effizient abwickeln: Immer komplexere Prozesse brauchen mächtige Werkzeuge im Internet, damit sie reibungslos funktionieren. *Ein Praxisreport*



Drei Bausteine für den schnellen Zugriff auf Informationen, Kunden und Planungsdokumente: Quickcontent, Quickplan und Quickcalc.



Der deutsche Photovoltaikmarkt scheint die Krise der vergangenen Jahre überwunden zu haben, die Nachfrage steigt wieder an. Ursache hierfür ist sicher unter anderem die Tatsache, dass aufgrund der niedrigen Systempreise die Erzeugung von Solarstrom heute deutlich günstiger ist als der Bezug von Strom aus dem öffentlichen Netz.

Aber auch die Werbefeldzüge der großen Energieversorger und das rege Treiben von di-

versen Newcomern, die mit den Daten von Kaufinteressenten handeln, stimulieren die Nachfrage sichtlich. Aufseiten des Fachhandwerks ergeben sich in dieser Marktsituation attraktive Möglichkeiten, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Allerdings entsteht für jeden Installateur ein enormer Aufwand, um sein Fachwissen und die notwendigen Werkzeuge für die Kundenberatung und Prozessabwicklung stets aktuell zu halten. Neben den wirtschaftlichen Rahmenbe-

dingungen sind hierfür vor allem technische Entwicklungen, die neuesten Produktspezifikationen und die aktuellen Preise zu berücksichtigen, um Fehlkalkulationen zu vermeiden. Eigenverbrauch, Lastmanagement und Stromspeicherung machen die Kundenberatung zudem immer komplexer, sodass eine optimale Anlagenplanung nur durch regen Informationsaustausch möglich ist. Dieser erfolgt in der heutigen Zeit sinnvollerweise über das Internet. Auch die ers-



Die Projektdokumentation wird im Design des Installateurs und seiner Firma erstellt.

te Kontaktaufnahme zwischen Interessenten und Anbietern findet zunehmend online statt. EWS stellt seinen Fachpartnern hierfür kostenlos das selbst entwickelte Planungs- und Kommunikationstool Quickplan zur Verfügung. Ohne dass Wartungs- oder Lizenzgebühren anfallen, werden Endkundenkontakte zeitgemäß und effektiv vorqualifiziert. Auf Basis der gewonnenen Daten wird das Projekt entweder online oder in einem persönlichen Gespräch konkretisiert und letztendlich umgesetzt.

Vorqualifizierte Kontakte zum Kunden
Der interessierte Endkunde hat die Wahl, über diesen Weg lediglich die Kontaktaufnahme anzustoßen, sich schnell und unkompliziert die wichtigsten Fragen beantworten zu lassen oder gleich eigenständig zu einer ersten Vorplanung zu gelangen. Denn Quickplan kann intuitiv von jedem Laien bedient werden.

Quickplan erleichtert den Informationsaustausch, macht alle Zusammenhänge transparent und hilft, Missverständnisse zu vermeiden. Natürlich besteht auch die Möglichkeit, Bilddateien vom betreffenden Haus oder dessen Lage über diese Plattform auszutauschen.

Planungsprozess wird transparent

Jeder Endkunde kann sich eigenständig eine individuelle Skizze von dem geplanten Photovoltaikprojekt erstellen. Nach Eingabe der Objekt- und Verbrauchsdaten erhält er sofort eine Ertragsprognose sowie eine detaillierte Wirtschaftlichkeitsberechnung. Quickplan liefert in kürzester Zeit eine belastbare Entscheidungshilfe, erspart dem Interessenten Enttäuschungen und hilft dem Installateur, sich auf die aussichtsreichsten Anfragen zu konzentrieren.

Während des Planungsprozesses können sich Endkunde und Planer jederzeit online über den aktuellen Stand auf dem Laufenden halten, denn

jede Statusänderung wird dem anderen automatisch per E-Mail gemeldet. Ein passwortgeschütztes Projektkonto in der komfortablen Kontaktverwaltung von Quickplan bietet dem Fachberater auch bei regem Anfrageaufkommen stets den vollen Überblick und hilft auf Wunsch bei der Angebotsverfolgung. Mit dem Tool können sich Endkunden innerhalb kürzester Zeit einen ersten Eindruck über die individuellen Möglichkeiten der Solarstromgewinnung verschaffen.

Je mehr Informationen über das Gebäude und die Verbrauchsgewohnheiten der Nutzer eingegeben werden, umso belastbarer wird die Prognose. Über 95 Prozent aller vorkommenden Projektvariationen können mit diesem Tool abgebildet werden.

Umfangreiche Datenbank

Eine umfangreiche Datenbank ermöglicht es den Projektbeteiligten, die Planung bis in alle Details zu präzisieren, optional unter Berücksichtigung eines individuellen Lastprofils, der Speicherung des Solarstroms sowie der Steuerung des Stromverbrauchs mittels zuschaltbaren Verbrauchern wie Wärmepumpe oder E-Mobil.

Im Vergleich zu anderen Onlinerechnern bietet Quickplan wesentlich mehr Planungstiefe, so-

wohl bei den spezifischen Objektdaten als auch beim Verbrauchsprofil oder den Konditionen der Finanzierung. Der Endkunde erstellt mit wenigen Mausklicks eine erste Projektskizze und erhält eine grobe Kostenschätzung sowie eine Prognose über Ertrag und Wirtschaftlichkeit.

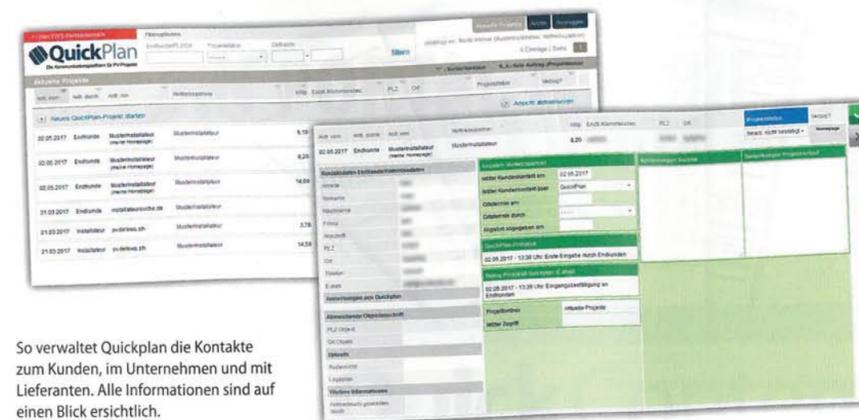
Fehlkalkulationen vermeiden

Sofern diese Ergebnisse seinen Erwartungen entsprechen, übermittelt er die Datenbasis mit einem Klick an den Fachplaner, der zusätzlich benötigte Angaben und eine individuelle Kostenkalkulation ergänzt. Hierzu steht dem Installateur der bewährte Onlinekalkulator Quickcalc zur Verfügung, der in seiner Quickplan-Version bereits integriert und immer automatisch mit den aktuellen Einkaufskonditionen bei EWS hinterlegt ist. Auf diese Weise werden Fehlkalkulationen vermieden, die Pauschalangebote oft mit sich bringen.

Sämtliche Produktdaten, Preise und Rahmenbedingungen werden regelmäßig von EWS aktualisiert, um allen Beteiligten eine optimale Planungsgrundlage zu bieten. Per Knopfdruck erstellt das Programm umfangreiche Dokumentationen zum Planungsstand, inklusive der Kostenschätzung des Fachplaners, die sogar mit dessen Briefkopf und Firmenlogo erscheint.



Das Planungstool Quickplan wurde von Profis getestet und wird bereits vielfältig eingesetzt. Die Eingaben und Masken folgen einer klaren, intuitiv erfassbaren Struktur.



So verwaltet Quickplan die Kontakte zum Kunden, im Unternehmen und mit Lieferanten. Alle Informationen sind auf einen Blick ersichtlich.

Ein eigenes Quickplan-Portal kann kostenfrei auf der Homepage des EWS-Vertriebspartners eingebunden werden und lässt sich individuell an den Internetauftritt und das jeweilige Unternehmensdesign anpassen. Selbstverständlich ist der Betreiber der Website als Wunschinstallateur vor-eingestellt.

Zugang für die Fachpartner

Für die technische Einbindung kann zwischen vier verschiedenen Varianten gewählt werden, die alle komplett vorbereitet und größtenteils ohne spezielle IT-Kenntnisse zu aktivieren sind. Mit der Einbettung von Quickplan bringen Kooperationspartner einen Mehrwert auf ihre Website, der die Kompetenz des eigenen Unternehmens deutlich unterstreicht. Für den Installateur entstehen keine Kosten und die strukturierte Organisation der Anfragenbearbeitung erspart allen Beteiligten viel Zeit. Der EWS-Fachpartner kann sich auf das Tagesgeschäft konzentrieren und erhält mit seinem eigenen Onlineportal Unterstützung für die Kundenakquise.

Ansprechende Inhalte mit Quickcontent

Einen umfassenden Informationsrahmen für dieses Kommunikations- und Planungstool bietet EWS seinen Kunden mit Quickcontent, dem neu entwickelten Konfigurator für die Webseiten von Photovoltaikprofis.

Dessen Nutzung und die Einbindung einer individuell und ansprechend gestalteten Infotexte sind ebenfalls kostenlos und führen zu einer weiteren Steigerung des Mehrwertes für die jeweilige Homepage. Insgesamt stellt EWS dem Fachpartner für seine Onlinepräsenz eine Auswahl von sieben verschiedenen Themen zur Verfügung. Mit diesen Bausteinen können sich die Partner für Ihre Website ein individuelles Informationspaket zusammenstellen.

Die Themen reichen von der allgemeinen Entwicklung im Photovoltaikmarkt, technischen und wirtschaftlichen Betrachtungen, den Photovoltaikkomponenten bis zu den am häufigsten gestellten Fragen (FAQ) und dem Planungstool. Ansprechend 3D-animierte Erklärungsvideos über die Funktionsweise einer Solarstromanlage sowie die Planungs- und Montageabläufe runden das Informationsangebot ab. Beim Design seines Infoangebotes kann der Fachplaner zwischen verschiedenen Darstellungsformen, Farben und Schriftarten wählen. Auch ein Computeraie findet sich hierbei intuitiv zurecht und erstellt im Handumdrehen eine individuell zu seiner Homepage passende Oberfläche. Das Team von EWS bietet selbstverständlich gern Unterstützung an und steht bei Fragen jederzeit zur Verfügung.

Multiplikatoren helfen beim Erfolg

EWS unterstützt seine Installateurekunden von jeher durch die Vermittlung von Endkundenkontakten, die heute mittels Quickplan optimal vorqualifiziert und über die Kontaktverwaltung an einen teilnehmenden Partner in der jeweiligen Region übergeben werden.

Um seinen Fachpartnern zukünftig immer mehr potenzielle Aufträge vermitteln zu können, setzt EWS auf die Kooperation mit Multiplikatoren aus der Energie- und Bauwirtschaft sowie dem Finanzwesen. Ihre Funktion ist es, Endkundeninteresse zu erkennen und zu kanalisieren.

Diese Multiplikatoren genießen das Vertrauen und die Aufmerksamkeit interessierter Endkunden, die mithilfe einer anonymen Version von Quickplan und Quickcontent zunächst informiert, anschließend vorqualifiziert und im nächsten Schritt aktiv an das EWS-Partnernetzwerk vermittelt werden. Das Team von EWS übernimmt die Vermittlung des Endkundenkon-

taktes und leitet im Erfolgsfall die Provision an den Multiplikator weiter, für die der Endkunde an den Installateur einen kleinen Aufschlag zahlt.

Für die Gewinnung und Unterstützung solcher Multiplikatoren gibt es bei EWS eine eigene Abteilung, die bereits über 2.000 potenzielle Multiplikatoren angesprochen hat.

Mehr als 30 Prozent von ihnen haben Interesse signalisiert. Meist handelt es sich um Unternehmen, die häufig auf Kunden mit Interesse am Thema Energie stoßen. Hierzu gehören unter anderem Energieversorger, regionale Stadtwerke und Energieberater.

Mehr als 2.000 Adressen

Des Weiteren zählen Unternehmen dazu, die ihre Kunden bezüglich der Kreditbedingungen der KfW-Bank für Solarstromanlagen und Energieeffizienzhäuser beraten, beispielsweise Bauunternehmen und Finanzdienstleister. Für diese Multiplikatoren stehen meist die Kundenbindung und Imagepflege im Vordergrund, wenn sie sich entscheiden, Informationen zur Solarstromerzeugung auf ihre Homepage zu stellen.

Fachinstallateure, die daran interessiert sind, derart vorqualifizierte Leads zu bekommen, können sich unter dieser Adresse im Partnerbereich registrieren lassen:

www.pv.de

DER AUTOR



Kai Lippert ist Geschäftsführer des Solarfachhandels EWS in Handewitt an der dänischen Grenze. Das Unternehmen wurde schon 1985 gegründet und zählt heute zu den wichtigsten Großhändlern und Systemanbietern in der Photovoltaik.

Mit einem erfahrenen Team aus Ingenieuren, Kaufleuten und Servicemitarbeitern beliefert EWS aus eigenem Lager mehrere Hundert Installationspartner in Deutschland, Skandinavien und dem übrigen Europa. Just-in-time-Lieferung sowie individueller Vertriebs-support zählen zu den Stärken des Unternehmens. Zudem werden die Handwerkspartner mit umfangreichen Hilfen zum Verkauf und der Projektierung von Solargeneratoren unterstützt.