

Sonne spart Kohle.

Wie geht es mit der Solarenergie weiter? Welche Chancen bietet sie Energieversorgern? Wie müsste ein Solardach beschaffen sein, damit es Jedermann kauft? Für die richtigen Antworten auf diese Fragen müssen wir uns zunächst die richtigen Fragen stellen.

Warum ist nicht auf jedem Hausdach eine Solaranlage? Selbst wenn nach 20 Jahren ein Solardach keinen einzigen Euro sparen würde: Solarenergie beschert Hausbesitzern 100% sauberen, grünen Strom auf eine vollkommen transparente Art und Weise. Sie ist durch die lange Lebensdauer 20 Jahre lang vollkommen plan- und berechenbar. Sie hilft beim Übergang in ein regeneratives Energiezeitalter. Sie entlastet zentrale Kraftwerke und die gesamte Strominfrastruktur. Sie macht Konsumenten unabhängiger von Strompreisentwicklungen. Und zu guter Letzt: Solarenergie wertet das Eigenheim auf.

Rechnerisch spart Solarenergie sogar Geld, selbst wenn das EEG mit seinen Einspeisevergütungen über Nacht für null und nichtig erklärt würde. Denn mittel- bis langfristig müssen Hausbesitzer leider mit steigenden Energiepreisen rechnen; erst recht, wenn wir 20 Jahre und dutzende abgeschaltete Atomkraftwerke in die Zukunft gucken. Warum hat denn nun nicht jedes Haus eine Solaranlage?

Die Antwort darauf liefern einerseits die Konsumenten. Es ist für Kunden einfach zu aufwändig, eine Solaranlage zu kaufen. Sie müssen sich informieren, Preise vergleichen, sorgfältig planen, Zähler, Dach und Wände austauschen, vermessen bzw. durchbohren, Termine mit Handwerkern koordinieren; kurzum: Wenn sich Konsumenten schon schwer mit einem Tarifwechsel tun, wie sollen sie denn da ihr ganzes Dach und ihre Einstellung gegenüber einer grundsätzlich bekannten, aber im Detail eher kompliziert anmutenden Technik wechseln?

Andererseits müssen sich Energieanbieter ganz grundsätzlich fragen, ob sie ihren Kunden überhaupt Solardächer anbieten sollen. Wahrscheinlich haben sie keine andere Wahl. Denn Energieversorger müssen auf die wachsende Nachfrage nach dezentralen und grünen Energiequellen reagieren, sonst droht ihre angestammte Kundenstruktur wegzubrechen. Energieversorger verzeichnen zunehmend eine immer größer werdende Wechselbereitschaft bei ihren Kunden. Kleine spezialisierte Unternehmen, regionale Spin-Offs von großen Energieunternehmen und hochspezialisierte Nischenanbieter; sie alle wildern in den historischen Versorgungsgebieten und krepeln den Energiemarkt langsam aber sicher um. Für die Energieversorger drängt die Zeit.

Die Lösung, um Angebot und Nachfrage aufeinander abzustimmen, besteht wie so oft darin, komplizierte Dinge einfach zu machen. Und die jüngere Vergangenheit hat gezeigt, das geht am besten online; die Solaranlage aus dem Online-Shop. Am allerbesten „um die Ecke“, also von dem Anbieter, der ohnehin schon bekannt ist und zur Familie gehört, und dessen Werbemittel gewöhnlich auf der Anrichte liegen. Dem Stadtwerk. Und genau darin liegt die Chance.

greenergetic vermarktet Solarstromanlagen über Energieversorger an private Haushalte. Das hat für alle drei Seiten Vorteile. Energieversorger können mit dem Online-Shop-System von greenergetic ohne eigenes Personal neuen und alten

Kunden aus dem Stand günstige Solaranlagen bieten und stellen sich dem Wandel des Energiemarkts. Hausbesitzer können schlüsselfertige Photovoltaik-Anlagen direkt von ihrem vertrauten Energieversorger beziehen und wissen, welche Qualität sie mit Sicherheit bekommen. Und greenergetic erreicht so bereits im zweiten Jahr seit Gründung über 10 Mio. Haushalte. Im Gegenzug liefert greenergetic jedem Energieversorger auf dem Weg zum Energiedienstleister ein individualisierbares Shopsystem inklusive Abwicklung aller Hintergrundprozesse für den Vertrieb von Solaranlagen, einen integrierten Online-Solarplaner für maximale Kundenfreundlichkeit und eine umfassende kostenlose Marketing-Beratung für eine effektive Bewerbung des Solarangebots. Energieversorger müssen sich somit weder um Einkauf, Technik, Logistik und Finanzierung oder den Kundendienst kümmern. Sondern erhalten neben dem Online-Shop im eigenen Corporate Design eine kostenlose Beratung und fertige Werbekonzepte für integrierte On- und Offlinemedien.

Die Kunden der Energieversorger wiederum können im Online-Shop eine Solaranlage in 30 Minuten vom Sofa aus planen und profitieren von günstigen Konditionen, denn der zentrale Einkauf der technischen Komponenten und die Standardisierung des Planungs- und Bestellvorgangs senken die Prozesskosten für alle Beteiligten. Die Leistung erfolgt dabei im Namen des Energieversorgers, wobei sich dieser und greenergetic den Gewinn teilen. Was hat nun der Kunde davon? Wir haben ihm eine günstige Solaranlage versprochen und die hat er bekommen!