

PV-Anlagen verkaufen sich am besten online

Schnell und einfach: Vorteile der Digitalisierung für EVU und Handwerker



Tesla demonstriert, wie Photovoltaikanlagen günstig verkauft werden können – nämlich online. Mit dem EDL-Portal von Greenergetic starten auch Energieversorger innerhalb weniger Wochen den Onlinevertrieb von Photovoltaik, Ladestationen, Heizungen und Smart Home. Handwerkspartner erhalten direkten Zugang zu einer kaufbereiten Kundschaft, ohne eigene Werbung betreiben zu müssen. Mit Rückenwind von innogy stehen die Zeichen für dieses Geschäftsmodell auf Wachstum.

Bielefeld, 23. Juli 2019: [Tesla hat die Kosten für Photovoltaikanlagen drastisch gesenkt.](#) Nicht zuletzt durch die Einstellung von Offline-Vertriebsaktivitäten und den Fokus auf den Onlineverkauf liegen die Preise für Solarmodule bis zu 16 Prozent unter dem Durchschnitt. Darin zeigt sich, dass die großen gesellschaftlichen Projekte unserer Zeit, Energiewende und Digitalisierung, in Kombination gut funktionieren.

Egal, wie der Interessent auf das Thema Photovoltaik aufmerksam geworden ist – ob durch die Empfehlung eines Bekannten, Werbemittel oder die Ansprache durch einen Door-to-Door-Vertriebler –, die Investition will gut geplant sein. Die Recherche nach Erklärungen, Tipps und dem richtigen Anbieter findet in aller Regel online statt. Selbst die Planung einer Solaranlage kann heute – zumindest im ersten Schritt – online durchgeführt werden. Auf Basis ausgefeilter Algorithmen berechnen Hausbesitzer mit einem Klick die wirtschaftlich optimale Solaranlage, inklusive einer Prognose der finanziellen und ökologischen Vorteile. Dem Anbieter spart das Beratungszeit und Personalkosten.

Greenergetic garantiert Wettbewerbsvorteile für regionale Energieversorger

Bei der Investition in eine PV-Anlage spielt das Vertrauen in den Anbieter eine wichtige Rolle, vor allem beim Angebot online. Dieses Vertrauen genießen auch die EVUs in Deutschland, etablierte und stabile Unternehmen, die neben Ökostrom immer öfter weitere umweltfreundliche Produkte ins Portfolio aufnehmen. Da bietet sich auch für EVUs der Onlinevertrieb an.

Die schnellste und einfachste Lösung besteht dabei in der Kooperation mit Unternehmen, die sich mit der Planung und Installation von Photovoltaikanlagen und weiteren Energieeffizienzprodukten auskennen. Die Greenergetic GmbH aus Bielefeld hat eine Onlineplattform für den Vertrieb entwickelt, die genau dieses Geschäftsmodell optimal abbildet: Kunden planen in wenigen Klicks beispielsweise die individuelle Solaranlage und/oder den passenden Stromspeicher, erhalten sofort ein detailliertes

Angebot per E-Mail und besprechen im Nachgang die Details mit dem Greenergetic-Kundenberater. Dieser führt die fachliche Beratung im Namen des Energieversorgers durch. Den Einkauf der Komponenten und die Koordination des passenden Handwerkers aus dem bundesweiten Netzwerk übernimmt ebenfalls der Bielefelder Spezialist. Zusätzlich kümmert sich Greenergetic um das Portfolio-Management und bietet Unterstützung beim Marketing.

„Greenergetic ist für EVUs der führende Full-Service-Dienstleister im Vertrieb von Energieeffizienzprodukten“, so Burkhard von Ehren, CEO von Greenergetic. „Wir bieten eine umfassende Lösung mit standardisierten und transparenten Prozessen von der Leaderzeugung und bis hin zu Aftersales-Services und Auswertung. Doch auch EVUs, die ausschließlich Photovoltaik über das Energiedienstleistungsportal verkaufen möchten, profitieren vom breit gefächerten Inhalt und der optimierten Nutzerführung.“

Das greenergetic-eigene EDL-Portal kann unter <https://edl.greenergetic.de> in der Rolle eines Endverbrauchers getestet werden. „EVU-Vertriebsmitarbeitern stehen für die Planung und Angebotserstellung zahlreiche weitere Funktionen zur Verfügung“, so von Ehren, „zum Beispiel die Kundenverwaltung, die Auswahl von Zusatzpositionen und die Möglichkeit, im erlaubten Rahmen Rabatte zu gewähren.“ Die Backend-Infrastruktur wurde kürzlich mit führenden und leistungsstarken Systemen komplett neu aufgesetzt. „Das macht die EDL-Plattform für unsere Lizenzpartner und uns flexibel und zukunftssicher“.

Hohe Abschlussrate: Handwerker treffen auf kaufbereite Kunden

Nicht nur EVUs profitieren von der Kooperation mit Greenergetic: Handwerker erhalten von PV-Beratern qualifizierte Leads, die per Unterschrift des Bestellformulars bereits Interesse am konkreten Angebot signalisiert haben. So kann sich der Solarteur in der Kommunikation aufs Wesentliche konzentrieren: die technische Prüfung und den Installationstermin. Die Rate ergebnisloser Vor-Ort-Termine reduziert sich auf ein Minimum. Im Gegenteil: Oftmals eröffnen sich sogar Möglichkeiten für weitere attraktive Anschlussaufträge, z. B. für Service und Wartung.

„Online begonnene und von Greenergetic-Beratern detailgeplante Projekte stimmen oft sehr genau mit den Gegebenheiten vor Ort überein“, so von Ehren. „Durchschnittlich können 7 von 10 Anlagen exakt so installiert werden, wie wir es gemeinsam mit dem Kunden geplant haben. Das bedeutet für unsere Handwerkspartner eine optimale Vorbereitung und maximale Erfolgsaussichten bei zugewiesenen Projekten.“

Greenergetic wächst

Seit Mai ist Greenergetic ein 100%iges Tochterunternehmen der innogy SE. Im Rahmen einer strategischen Optimierung baut Greenergetic gezielt Personal auf, um User Experience und Performance des Onlineportals kontinuierlich zu verbessern und die Effizienz der Prozesse von der Leaderzeugung bis hin zur Installation und Aftersales-Services zu steigern. Darüber hinaus wird das bundesweite Handwerkspartner-Netzwerk massiv ausgebaut. „Auf diese Weise bereitet sich Greenergetic optimal auf die kommenden Jahre vor, in denen zweifelsohne ein weiterer Anstieg des Interesses an alternativen Energielösungen zu erwarten ist“, so von Ehren. „Es wird nicht langweilig bei uns – zumal die Aufschaltung der Portale einiger spannender Neukunden auf dem Plan steht.“

Bewährte Lösung – schnell einsetzbar

Energieversorger, die sich als Energiedienstleister neu positionieren wollen, starten mit der Greenergetic-Lösung schnell und unkompliziert. Innerhalb weniger Wochen schaltet Greenergetic das Portal im Corporate Design des EVUs auf und richtet alle Backendsysteme ein. Für neue Lizenzpartner bedeutet das einen besonders schnellen Start, besonders effiziente Vertriebsprozesse und eine kontinuierlich weiterentwickelte Plattform. Nach dem Launch, den Greenergetic auf Wunsch marketing-technisch unterstützt, heißt es fürs Stadtwerk nur noch: Gutes tun (lassen) und darüber sprechen.

Bundesweit vertrauen bereits mehr als 20 Energieversorger auf die neue EDL-Plattform, darunter die Lechwerke, ENSO, DREWAG, SaarLorLux und Vaillant.

Über Greenergetic

Die Bielefelder Greenergetic GmbH, gegründet 2012, entwickelt eine Energiedienstleistungsplattform mit Onlinekonfiguratoren für Energieversorger und deren Kunden. Als Full-Service-Dienstleister kümmert sich Greenergetic um Marketing und Vertrieb von Photovoltaikprodukten, Ladestationen für E-Autos, modernen Heizungen und Smart Home. Die Installation übernehmen ausgewählte Handwerkspartner aus dem bundesweiten Greenergetic-Netzwerk. Seit 2019 ist Greenergetic ein 100%iges Tochterunternehmen von innogy. Mehr als 60 Energieversorger vertrauen auf die Greenergetic-Lösung.

Ansprechpartner

Ramona Rösch
Marketing Managerin
Telefon: +49 521 430610 199
E-Mail: ramona.roesch@greenergetic.de

Keywords

onlineportal, konfigurator, white-label, energieversorger, energiedienstleistungen, handwerkspartner, innogy, photovoltaikanlage, pv, stromspeicher, ladestation, e-mobility, heizungen, smart home