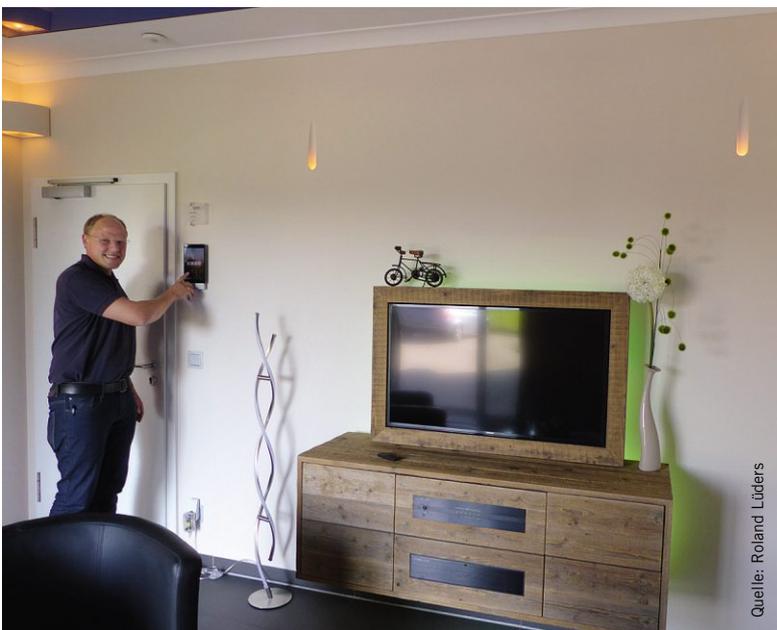


Kunden für das Smart Home begeistern (2)

INDIVIDUELLE BERATUNG MÖGLICH MACHEN Nicht für jeden Kunden ist das High-End-Haus wünschenswert oder bezahlbar. Hier kommen Elektrohandwerker mit individueller Beratung am besten zum Zuge. Die erfolgreichsten Unternehmer der Branche verfahren genau so.



Quelle: Roland Liders



AUF EINEN BLICK

AUCH FÜR PREISSENSIBLE KUNDEN lässt sich im Elektrohandwerk ein hochwertiges Beratungsambiente schaffen

DIE PREISTRÄGER beim Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk setzen auf eine Beratung mit Showroom und sind damit sehr erfolgreich; der Preis wird nun für 2018 erneut ausgeschrieben

Fortsetzung aus »de« 10.2017, S. 65 ff

Seit nunmehr 17 Jahren befasst sich Elektromeister *Sönke Lucht* aus Mühbrook bei Neumünster mit der Gebäudeautomation (GA) auf Basis EIB/KNX. Er dürfte einer der ersten Lizenznehmer der Inbetriebnahme-Software ETS sein. Im Lauf der Jahre hat sein Unternehmen, das heute sieben Mitarbeiter zählt, viel Fachwissen und jede Menge Beratungskompetenz aufgebaut. Eine Erkenntnis in diesem Prozess des Know-how-Aufbaus war es, das man beim Umzug in das neue Firmengebäude daran dachte, einen Showroom für die Kundenberatung einzurichten. Doch das rasante Wachstum der Geschäftsaktivitäten im Markt für Photovoltaik hat diesen Plan etwas in Zeitverzug versetzt. So dauerte es doch bis 2016 als das Beratungsstudio fertig gestellt wurde (**Bild 8**).

Bei der Wahl des GA-Systems setzt *Lucht* auf den Loxone-Bus. Er entschied sich vor allem deshalb für das System, weil er erfahren hatte, dass preissensible Kunden, die an einem Smart-Home-System interessiert wa-

ren bei umfangreichen KNX-basierten Angeboten quasi einen Preisschock erlitten. »*Wer diese Schmerzgrenze nicht erreicht und das komplette KNX/Multimedia-Paket haben will, dem muss ich auch gar nicht mehr so viel zeigen. Wichtig sind für uns die preissensiblen Kunden, denen wir über Loxone die Smart-Home-Welt erschließen können*«, er-

läutert der KNX-Spezialist seine Strategie. Gestoßen ist er auf das System über einen Umweg. Als Fronius-Service-Partner war *S. Lucht* bei Lösungen für das Energiemanagement von PV-Anlagen auf den Hersteller aus Österreich gestoßen. Mit dem Smart-Home-System konnte er dann sein Portfolio erweitern. »*Das Loxone-System ergänzt unser Angebot für die Gebäudeautomation ideal. Da das System auch über eine KNX-Schnittstelle verfügt, lassen sich bei Bedarf auch Ergänzungen und Erweiterungen mit KNX-Lösungen vornehmen. Ich verliere so keinen Kunden mit einem ersten zu preisintensiven KNX-Angebot und kann später aufrüsten, wenn das Potenzial dafür vorhanden ist. Das schlimmste, was*

DEUTSCHER UNTERNEHMERPREIS ELEKTROHANDWERK 2018

Bewerbung

Erfolgreiche Elektrohandwerksunternehmer können sich ab dem 1. Juni 2017 bewerben für den Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2018. Unter www.elektro.net/upe steht ein Online-Formular für Ihre Bewerbung bereit. Eine Bewerbung auf dem Postweg ist ebenfalls möglich. Nutzen Sie dazu das Download-Formular (PDF).

Bewerbungsschluss ist der **30.11.2017!**

Sponsoren

Der Deutsche Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2018 wird unterstützt von





Quelle: Roland Lüders

Bild 9: Modernste Sicherheitstechnik kann Sönke Lucht ebenfalls in Aktion vorführen



Quelle: Stephan Falk

Bild 10: Vorjahressieger in der Kategorie bis 50 Mitarbeiter Georg Wittmann hat sein Firmengebäude in Amberg auch für die Kundenberatung konzipiert



Quelle: Stephan Falk

Bild 12: Als Siedle Access Certified Partner setzen Preisträger Gerd + Andrea Zanker auf eine exzellente Kundenberatung



Quelle: Stephan Falk

Bild 11: Die Preisträger Monika + Ralf Quandt beraten ihre Kunden in ihrem firmeneigenen Gira Revox Studio in Schopfheim



Quelle: Stephan Falk

Bild 13: Elektromeister Martin Wilken als einer von zwei Preisträgern bei den Kleinunternehmen berät seine Kunden in einem lebensnahen Ambiente

einem Bauherren heute passieren kann, ist nämlich, ganz ohne Gebäudeautomation zu bauen.« erklärt uns Sönke Lucht. Sehr rasant wächst aktuell auch die Nachfrage bei Sicherheitstechnik. Auch hier nutzt Elektromeister Lucht sein Firmengebäude, um die Technik in Funktion zu zeigen (**Bild 9**).

Die besten Unternehmer beraten exzellent

Wer als Elektrohandwerker seine Kunden gut berät und sich an deren Wünschen bei seinem Leistungsangebot orientiert, ist in der Regel auch als Unternehmer sehr erfolgreich. Das zeigte auch die Preisverleihung beim Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2016. Alle Preisträger (**Bilder 10 bis 13**) verfügen in ihren Geschäftsräumen über einen Showroom oder haben gar ihr gesamtes Firmengebäude so konzipiert, dass es für die Kundenberatung eingesetzt werden kann. Alle Preisträger sind sehr erfolgreich im Markt tätig und ihre Kunden schätzen die kompetente und umfangreiche Beratung vor Ort.

So hat beispielsweise Georg Wittmann für sein Unternehmen Elektro Lück in Amberg ein Firmengebäude errichtet, das nicht nur architektonisch beeindruckt, sondern vor allem von seiner technischen Ausstattung her Maßstäbe setzt. Eine KNX-Gebäudesteuerung mit Visualisierung wurde ebenso realisiert wie eine effiziente Bürobeleuchtung und eine umfassende Sicherheitstechnik. Kunden können hier vorab sehen, in welche Technik sie konkret investieren und sind nicht nur auf Broschüren und Internetvideos angewiesen.

Faszinierend ist auch ein Besuch im Gira Revox Studio von Elektro Quandt in Schopfheim. Das Multimedia-Studio wurde ebenfalls mit KNX ausgestattet und bietet alles was man von einem High-End-Wohnambiente erwartet. Das Heimkino ist hier z.B. mit der Türkommunikation und allen IP-Diensten verknüpft. Bevor sich Bauherren für einen Invest von mehreren 10000 € in die vernetzte Komfortwelt daheim entschließen, können sie in hier einer Wohlfühlatmosphäre alles testen.

Erfolgreiche Unternehmer haben nun die Gelegenheit sich mit ihren Unternehmenskonzepten und ihrer Beratungswelt für den **Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2018** zu bewerben. Die Bewerbungsphase startet am 1. Juni 2017. Ausführliche Informationen und Bewerbungsunterlagen hierzu finden Sie auf www.elektro.net/upe.

Quelle: Sonepar



Bild 14: Das Innovation Lab des Elektrofachgroßhandels Sonepar ist ein beeindruckendes Beispiel für gelungene Vorvermarktung

Quelle: Sonepar



Bild 15: Die neue Präsentation im Innovation Lab widmet sich dem Smart Home und begeistert auf Anhieb seine Besucher

Beeindruckende Vorvermarktung

Das Smart Home wird heute von vielen Akteuren als Zielmarkt definiert. Von Apple bis Samsung und Amazon bis Obi wollen alle die Menschen mit smarten Lösungen beglücken. Dass die professionellen Lösungen jedoch Sache des dreistufigen Elektrofachvertriebs ist, das will u. a. auch Deutschlands größter Elektrofachgroßhandel zeigen. Bereits im letzten Jahr haben wir darüber berichtet, wie Sonepar mit dem Innovation Lab (**Bild 14**) für die moderne Elektrotechnik begeistert (siehe de 13-14/2016, S. 64). Die Präsentation im Truck erhielt nun ein Update auf das Thema Smart Home. Erste Einsätze des Innovation Lab auf den Partnertreffs von Sonepar in Augsburg, Bochum und Hannover haben Begeisterung bei den Besuchern ausgelöst. Einige Elektrohandwerker haben bereits die Gelegenheit genutzt, das Innovation Lab für eine Kundenveranstaltung zu mieten. Bei Kosten von ca. 2000,- € für das Wochenende inkl. An- und Abfahrt ist dies für größere Elektrohandwerksbetriebe eine lohnenswerte Sache.

(Ende des Beitrags)



AUTOR

Dipl.-Kommunikationswirt
Roland Lüders
Redaktion »de«