

PRESSEMITTEILUNG

Datum: 18. April 2012

Sonnenkraft mit neuem Partnerprogramm

Endverbraucher als Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg

Sonnenkraft kommt mit einem völlig neuen Partnerprogramm zur IFH/Intherm nach Nürnberg. Der damit verbundene Marktansatz orientiert sich in erster Linie an den Bedürfnissen der Endverbraucher. Klares Ziel des Regensburger Solarspezialisten: Zusammen mit dem Sonnenkraft Partner vor Ort noch intensiver als bisher dem Endverbraucher die Vorteile der Solarenergie zu vermitteln und auf diese Weise neues Geschäft zu generieren.

„Durch die im vergangenen Jahr in Deutschland eingeleitete Energiewende fokussiert sich die öffentliche Wahrnehmung noch stärker auf die Solarenergie. Wir wollen die daraus resultierenden Chancen nutzen und haben unser Partnerprogramm entsprechend neu justiert“, sagt Peter Gawlik, seit Januar 2012 neuer Geschäftsführer von Sonnenkraft Deutschland in Regensburg. Seiner Meinung nach lasse sich das riesige Marktpotenzial für Solarenergielösungen erst richtig nutzen, wenn deren Vorteile beim Endverbraucher fester als bisher im Bewusstsein verankert sind. Dazu zählt Gawlik vor allem die Unabhängigkeit von steigenden Energiepreisen, die CO₂-Neutralität und die Tatsache, dass Sonnenstrahlen nichts kosten. Gleichzeitig suche jeder Bauherr nach Lösungen, die – wie die Sonnenkraft Produkte – aus einer Hand kommen und leicht zu installieren und komfortabel zu bedienen sind.

Das neue Partnerprogramm und die damit einhergehenden Vertriebs- und Marketing-Instrumente sind optimal auf die von Gawlik beschriebene Strategie abgestimmt. Dreh- und Angelpunkt des Partnerprogramms ist der so genannte Sonnenkraft Solarkreis, der dem Partner vor Ort ein klares Verkaufskonzept an die Hand gibt. Dieses besteht aus den fünf Modulen Beratung, Produkte, Installation, Förderungen und Service. Damit erhält jeder Sonnenkraft Partner umfangreiche Möglichkeiten, um sich und sein Team umfassend zu schulen und zu Solarspezialisten zu qualifizieren. Dabei geht es nicht nur um umfangreiche Kenntnisse der führenden Sonnenkraft Technologien, sondern auch um ein breites Spektrum von Verkaufstrainings und Marketing-

Werkzeugen, die dem Installateur helfen, sich gegenüber dem Endkunden vor Ort als Solarexperte und als Top-Dienstleister zu profilieren. Eine nicht zu unterschätzende Maßnahme, von der jeder Partner profitiert: Sonnenkraft leitet Endkundenanfragen, die auf der Homepage der Regensburger eingehen, gezielt an den jeweiligen lokalen Partner weiter. Durch individuelle, auf ihn zugeschnittene Werbeauftritte und PR-Aktionen vor Ort kann sich jeder Solarteur, der mit Sonnenkraft zusammenarbeitet, in der Öffentlichkeit von seiner besten Seite präsentieren. Sonnenkraft legt grundsätzlich größten Wert auf integrierten Service und ein hohes Qualitätsbewusstsein – auch in der Dienstleistung. In einem Markt, der immer anspruchsvoller wird und ständig neue Herausforderungen mit sich bringt, bietet Sonnenkraft so seinen Partnern vielseitige Instrumente, um Kunden noch besser zu erreichen und – etwa durch regelmäßige Anlagenwartung – noch stärker an sich zu binden.

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Partnerschaft mit Sonnenkraft sind klar definiert. Jeder Installateur-Fachbetrieb mit dem entsprechenden Branchen-Know-how kann Partner werden. Ein Partnervertrag regelt alle Konditionen. Mit Vertragsabschluss wird der neue Partner in die Partnerliste auf der Sonnenkraft Homepage aufgenommen. Das umfangreiche Marketing-Paket zur Endkundenansprache wird jedem Partner empfohlen. Auch wenn Sonnenkraft darin eine erstklassige Möglichkeit sieht, Solarlösungen so effektiv wie möglich zu vertreiben, ist es grundsätzlich für jeden Installateur optional.

Für Gawlik ist die neue Endkundenoffensive der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg. Damit könne jeder Sonnenkraft Partner neue Kunden gewinnen und seinen Umsatz durch volle Ausschöpfung des in Zukunft weiter wachsenden Marktpotenzials erheblich steigern. Dies erfolge im beiderseitigen Interesse: „Denn der Erfolg unserer Partner ist schließlich auch unser Erfolg.“

Über Sonnenkraft

Die Sonnenkraft Deutschland GmbH mit Sitz in Regensburg gehört zum Unternehmensverbund der dänischen SolarCAP Gruppe. SolarCAP bündelt die Solarenergie-Aktivitäten der internationalen VKR Holding, die über 15.000 Mitarbeiter in 40 Ländern beschäftigt. Sonnenkraft ist die stärkste und am weitesten verbreitete Marke der SolarCAP Gruppe. Sie zählt zu den europäischen Marktführern in Sachen innovativer Solartechnik. So steht der Name Sonnenkraft für eine Vielzahl von maßgeschneiderten Systemlösungen, die einzeln oder in Kombination miteinander Warmwasser, Wärme und Strom liefern. Die 1993 gegründete Unternehmensgruppe verfügt heute über ein europaweites Vertriebsnetz und über Standorte in Österreich, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Großbritannien und der Schweiz. Ihre Unternehmensphilosophie basiert auf den Grundprinzipien von Innovation, Zuverlässigkeit und der engen Zusammenarbeit mit dem lokalen Fachhandwerker als Service-Partner vor Ort.

Pressekontakt

Sonnenkraft Deutschland GmbH
Nicole Klaus
Clermont-Ferrand-Allee 34
93049 Regensburg
Tel. +49 941 46 46 3-0
Fax +49 941 46 46 3-31
nicole.klaus@sonnenkraft.com
www.sonnenkraft.de

fishermen communications GmbH
Hans Jürgen Jüngling
Kaiserstraße 61
60329 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 210860-0
Fax +49 69 210860-21
jjuengling@fishermen.de
www.fishermen.de