RWE International SE/Greenergetic

Neues Solar-Handwerkerportal

[22.06.2016] Greenergetic und RWE International SE präsentieren auf der Intersolar Europe ein neues Solar-Handwerkerpotal. Es soll RWE-Vertriebspartnern die Digitalisierung des Vertriebs von Solaranlagen und Speichern in einem gemeinsamen Geschäftsmodell ermöglichen.

Der spezialisierte Full-Service-Anbieter Greenergetic und die RWE-Tochter RWE International SE präsentieren auf der Intersolar Europe (22. - 24. Juni, München) ein neues RWE-Partnerportal. Wie beide Unternehmen mitteilen, soll das Portal den RWE-Vertriebspartnern die Digitalisierung des Vertriebs von Solaranlagen und Speichern in einem gemeinssamen Geschäftsmodell ermöglichen. Nach eigenen Angaben hat RWE International SE mit dem onlinegestützten Verkauf von Solaranlagen an Endkunden und Gewerbetreibende eine richtungsweisende Multi-Channel-Vertriebsstrategie in der digitalen Kundengewinnung entwickelt. Damit künftig auch RWE-Vertriebspartner von den Erfahrungen im online gestützten Vertriebsprozess profitieren, können in wenigen Minuten vollständige Projektexposés inklusive Angebot ganz einfach online erstellt werden. Zwar stünde eine gemeinsame Kundenbeziehung über RWE-Mehrwerte im Fokus, den RWE-Vertriebspartnern werde aber auch eine Angebotserstellung auf eigene Rechnung ermöglicht. Das Ziel, gemeinsam mit dem regionalen Fachhandwerk den Markt zu bedienen, biete beiden Seiten die Vorteile eines effizienten Vertriebsprozesses, der Ressourcen schone und jeden mit seinen Stärken einbinde. Dirk Willing, Verantwortlicher für die RWE Vertriebssteuerung PV + Speicher (national), erläutert: „Wir arbeiten in der RWE-Gruppe bereits heute bundesweit sehr erfolgreich und eng mit vielen Fachpartnern aus dem Marktsegment PV zusammen. Daher freuen wir uns, dass wir gemeinsam mit Greenergetic ein Portal für unsere Partner entwickeln, das die Möglichkeiten einer gemeinsamen Marktbearbeitung um ein Vielfaches erweitert.“ In der jetzigen Marktphase gehe es aber mehr um effiziente Vertriebskonzepte im ganzheitlichen Ansatz als um das letzte Prozent in der technischen Anwendung. Florian Meyer-Delpho, Gründer und Geschäftsführer von Greenergetic, ergänzt: „Das Solarhandwerk der Zukunft ist geprägt von Pragmatismus und Effizienz. Anbieter wie RWE ermöglichen den Fachhandwerkern eine Möglichkeit, dem Kunden schnell und einfach ein aussagekräftiges Angebot zu erstellen, um so die in der Komplexität des Themas schon heute sehr hohen personellen Aufwendungen im Vertrieb zu reduzieren.“

(me)

Stichwörter: Photovoltaik | Solarthermie, Greenergetic, Digitalisierung, RWE International SE, Solar-Handwerkerportal, Vertrieb