

SLH/BayWa

Einfacher Zugang zu Solarteuren

[15.03.2024] SLH und BayWa r.e. Solar Solutions wollen den Zugang zu PV-Installateuren für Energieversorger erleichtern.

Installateure für Solaranlagen zu finden, kann derzeit ein langwieriger Prozess sein – in kaum einer Branche ist der Fachkräftemangel so spürbar wie im Handwerk. Das merken auch Energieversorgungsunternehmen (EVU), die ihren Kunden Photovoltaikanlagen anbieten. Die Abwicklungsplattform SLHub bietet Stadtwerken und Energieversorgern jetzt einen einfachen Zugang zu Solarteuren in ganz Deutschland. Dazu kooperiert das Unternehmen Smart Living Hub (SLH) mit BayWa r.e. Solar Solutions. Mit der strategischen Partnerschaft bündeln beide Unternehmen ihre Stärken: SLH berät und begleitet Energieversorger beim Einstieg in den Photovoltaikmarkt und stellt ihnen die Plattform SLHub zur Planung und Umsetzung von Solarprojekten zur Verfügung. BayWa r.e. Solar Solutions übernimmt deutschlandweit die Planung und Bauabwicklung von PV-Anlagen, ohne dass die EVU eigene Ressourcen dafür aufbauen müssen. Dies gewährleistet eine schnelle Abwicklung und reduziert den Aufwand für die Energieversorger.

Durch die neue Partnerschaft zwischen SLH und BayWa r.e. Solar Solutions können sich Stadtwerke und Energieversorger ganz auf die Kundenansprache konzentrieren: Nachdem die Kundinnen und Kunden im SLHub-Front-End oder im Kontaktformular auf der Website des Energieversorgers Angaben zu ihrer gewünschten Photovoltaikanlage gemacht haben, können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Versorgers diese sofort bearbeiten. Die Plattform kann genutzt werden, um Solaranlagen nach Kundenwünschen auszulegen, Kosten zu kalkulieren sowie Angebote und Rechnungen zu erstellen. Auch die direkte Kommunikation mit den Kundinnen und Kunden ist über die digitale Plattform möglich.

Weniger Aufwand für EVU

BayWa r.e. Solar Solutions übernimmt ab sofort die komplexe Abwicklung von Energiedienstleistungsprojekten über den SLHub. Dazu gehören alle Prozessschritte: von der Planung der PV-Anlage bis zur Installation durch eigene Montage-Teams oder erfahrene Installationspartner. Darüber hinaus steht BayWa r.e. Solar Solutions auch nach der Installation der PV-Anlage für ein umfassendes Gewährleistungsmanagement zur Verfügung. Das sorgt für eine schnelle und qualitativ hochwertige Abwicklung und erspart EVU und Stadtwerken zahlreiche Arbeitsschritte. Das lohnt sich vor allem für Energieversorger, die keine eigenen Handwerker beschäftigen oder sich neu im Photovoltaik-Markt etablieren wollen. Dabei behalten die Stadtwerke stets die Vertragshoheit über ihre Projekte.

„Die Partnerschaft ist ein weiterer Schritt in eine nachhaltige Energiezukunft“, betont Tobias Ruff, Vertriebsleiter und Prokurist der BayWa r.e. Solar Solutions. „Ein unmittelbarer Mehrwert dieser Zusammenarbeit ist auch das Cross Selling von dynamischen Tarifen, die einen zusätzlichen Verkauf von Strom und zukünftigen weiteren Dienstleistungen ermöglichen“, ergänzt Hans Christoph Kaiser, Head of Key Account Management bei SLH Smart Living Hub.

SLHub auch für Wärmepumpen und E-Ladestationen

Über den SLHub können auch andere Energielösungen wie Wärmepumpen und E-Ladestationen von der Planung über die Installation bis zur Abrechnung realisiert werden. SLH stellt den Energieversorgern dafür die entsprechende Plattform zur Verfügung, schult die Mitarbeitenden im SLHub und begleitet die

Energieversorger beim Aufbau des Non-Commodity-Geschäfts. „Wir wollen den gesamten Zyklus vom Erstkontakt bis zur Auswertung über eine zentrale kollaborative Plattform abbilden. Unsere Vision ist, dass Energieversorger durch die Zusammenführung von Commodity- und Non-Commodity-Welt eine echte 360-Grad-Sicht auf ihre Kunden erhalten. Das wird ein entscheidender Wettbewerbsvorteil auf den Märkten der Zukunft sein“, betont Kaiser.

(ur)

Stichwörter: Photovoltaik | Solarthermie, BayWa r.e., Solarteure