

THERMOBOX GEHT AN DEN START

In vier Minuten zum Angebot



Bild: AndreyPopov / thinkstock

Fluch oder Chance? Fakt ist, dass der Kunde immer mehr Produkte und Preise im Internet vergleicht.

Das Fachhandwerk hat nach Antworten gesucht, um auf die digitalen Veränderungen im Heizungsvertrieb reagieren zu können. Die Antwort lautet Thermobox und wird in diesem Bericht kurz vorgestellt.

Die Testphase ist erfolgreich absolviert, der Startschuss ertönt: Die Gemeinschaft für Energieeffizienz (GfE) mit Sitz in Düsseldorf führt **Thermobox** in den Markt ein – eine neue Online-Vertriebsanwendung für den Fachhandwerker im Heizungsbereich. Einer der führenden Köpfe hinter Thermobox ist der Landesinnungsmeister des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima NRW, Dipl.- Ing. Hans-Joachim Hering. Für ihn war klar: Nachdem etliche Unternehmen mit Heizungsportalen auf den Markt drängen, war auch ein Portal der Fachhandwerker zu etablieren. Deshalb suchte er sich Partner, die im digitalen Bereich erfahren und kompetent sind und den dreistufigen Vertriebsweg unterstützen.

ZIELE UND VORTEILE?

Und so soll der Weg zur neuen Heizungslösung künftig laufen: Der Endkunde kontaktiert den Fachhandwerker direkt. Oder er nutzt zeitgemäß die Online-Präsenz der Thermobox-Partner. Unmittelbar danach startet die professionelle Beratung vom Fachmann – nach vier Minuten hat er erweiterte Heizlösungen für das Haus des Kunden online auf dem Schirm. Unmittelbar danach hat der Fachhandwerker das Angebot erstellt. Schon steht der Komplettauftrag inklusive Montage und damit eine einfache, schnelle und leistungsstarke Abwicklung. Thermobox liefert Lösungen in den Leistungsbereichen bis zu 250 kW mit und ohne Warmwasserbereitung. Weitere Produkte wie Ölbrennwerttechnik, Solarthermie und Wärmepumpe sind bereits in der Erarbeitung.

Aktuell ist Thermobox eine reine Online-Vertriebsanwendung zwischen zwei Unternehmen für den Fachhandwerker im Heizungsbereich, der Endkunde also noch außen vor und nur mit dem Fachhandwerker direkt verbunden. Perspektivisch wird an einer Erweiterung zur Endkundeninteraktion gearbeitet. Dabei selbstverständlich wieder konsequent aus der Sicht des Fachhandwerkers und unter Beibehaltung des dreistufigen

Vertriebswegs. Über das Auftragsbearbeitungs-Tool konfiguriert der Fachhandwerker die auf die individuelle Bedarfssituation des Endkunden optimal zugeschnittene Anlage.

Sämtliche relevanten Unterlagen – inklusive Förderanträgen und Energieeffizienzlabels – werden elektronisch unmittelbar an den Endkunden versendet. Von der Bestellung bis zur Lieferung bleiben Warenfluss und Abwicklungsstatus jederzeit im Blick des Fachhandwerkers.

WIE WIRD GESTARTET?

Thermobox wird zunächst im Raum Düsseldorf zum Einsatz kommen. Weitere Regionen folgen sukzessive. Der Fachhandwerker, der traditionell im dreistufigen Vertriebsweg zuhause ist, erhält mit Thermobox ein neues Tool, mit dem er die Konfiguration von Heizungssystemen komfortabel und einfach herstellerübergreifend abwickeln und koordinieren kann. Damit zeigt man sich im digitalen Zeitalter für Branche und Wettbewerb richtungweisend. Eine tragende Rolle spielt das Internet, dessen Vorzüge und Optionen bei Thermobox optimal mit dem dreistufigen Ver-

triebsweg verknüpft werden. Wer als Endverbraucher auf der Suche nach einer neuen Heizungslösung ist, startet auch diese Suche zunehmend online. Schließlich verlagert sich das



Das Portal wendet sich unterstützend an den Fachhandwerker und will Heizungsanlagen erfolgreich über das Netz vermarkten

WER SIND DIE MACHER VON THERMOBOX?

- Gemeinschaft für Energieeffizienz (GfE), bestehend aus:
- Handwerker-Verein „Innovative Haustechnik Düsseldorf“
 - → Stadtwerke Düsseldorf
 - → GC-Gruppe, Haustechnik-Großhändler



Auf PC, Tablet oder Handy ist Thermobox für den SHK- Unternehmer verfügbar

Informations- und Beschaffungsverhalten der Verbraucher in nahezu allen Konsumfeldern immer mehr ins Internet. Der bisherige, klassische Vertriebsweg muss sich den Herausforderungen stellen und den Vertrieb sowie die Beschaffung von kompletten Wärmelösungen so einfach, effizient und zeitgemäß wie nur möglich machen. Und zwar für den Fachhandwerker – wie auch für den Endverbraucher. Letztgenannter kann sich aussuchen, ob er in eine moderne und effiziente Heizungslösung investiert oder eine Contracting-Lösung wählt, für die er eine monatliche Rate entrichtet und die sämtliche Betriebs-, Reparatur- und Wartungskosten für einen Zeitraum von bis zu 15 Jahren beinhaltet.

DAS BESTE AUS DREI WELTEN

Thermobox bündelt die Stärken aller beteiligten Partner und steuert deren unmittelbare Interaktion. Hierdurch wird der Kauf- und Abwicklungsprozess deutlich beschleunigt und der Arbeitsaufwand des Fachhandwerkers zugleich erheblich reduziert. Die gewonnene Zeit- und Kostenersparnis kann der Fachhandwerker stattdessen in sein wichtigstes Alleinstellungsmerkmal investieren: in die professionelle Beratung und persönliche Betreuung seiner Kunden. So generiert der Handwerker als Thermobox-Partner zusätzliche Aufträge –

ganz ohne zusätzlichen Akquisitionsaufwand. Für jeden Fachhandwerker Deutschlands ist das Tool jederzeit und überall über www.Thermobox.de zu erreichen und mit allen Endgeräten und Betriebssystemen kompatibel. Die monatliche Nutzungsgebühr beträgt 129 Euro zzgl. MwSt.

WAS IST THERMOBOX?

Eine neue Online-B2B-Vertriebsanwendung für den Fachhandwerker im Heizungsbereich und ein innovatives Modernisierungs- und Sanierungs-Tool.

WAS THERMOBOX KANN

- Herstellerübergreifende Konfiguration von Heizungssystemen online
- Funktionsfähig auf allen mobilen Endgeräten (PC, Laptop, Tablet, Smartphone)
- Modulare Konfiguration von Heizungsanlagen von 0 bis 250kW mit und ohne Warmwasserbereitung für 40 verschiedene Gasbrennwertanlagen

WAS KOSTET THERMOBOX?

Die monatliche Nutzungsgebühr beträgt 129 Euro zzgl. Mehrwertsteuer. Sie können das Tool 30 Tage lang kostenlos testen. Weitere Infos auch auf www.thermobox.de

WARUM THERMOBOX?

- Zur Unterstützung des Fachhandwerks in der Tagesarbeit:
 - In nur vier Minuten zum Angebot
 - Datenimport in die eigene Firmensoftware
 - Eigenständigkeit in der Kalkulation
- Schnellere Auftragsabwicklung und geringerer Arbeitsaufwand
- Zusätzliche Aufträge ohne Mehraufwand für den Fachhandwerker durch Einbindung des örtlichen Energieversorgers

THERMO BOX

Wenn es nach den Machern von Thermobox geht, soll dieses Logo für eine erfolgreiche Kampagne stehen