

PORTAL FÜR HEIZUNGSBAUER

Schneller Weg zum Angebot



Ein zügiges Angebot von einem regionalen Heizungsbauer soll Thermregio ermöglichen

Bild: matteogirelli / thinkstock

Ein Werkzeug von Heizungsbauern für Heizungsbauer soll die Angebotserstellung für Heizungsanlagen attraktiver machen - und das für den Kunden und den Heizungsbauer gleichermaßen. Aber lesen Sie selbst.

Philipp Braun ist ein Mann der ersten Stunde bei „thermregio.de“, dem neuen Onlineportal zur Heizungsmodernisierung. Aus den Worten des Geschäftsführers der Firma ➔ **Kindler in Gärtringen** bei Stuttgart klingt Begeisterung, wenn er über die Anwendung spricht. „Auch unsere Branche muss sich dem digitalen Wandel stellen. Und das bedeutet, wir Heizungsfirmen müssen das Internet als Chance begreifen. Denn unsere Kunden werden zunehmend auf diesem Weg mit uns kommunizieren und Geschäfte machen“,

sagt der 35-Jährige. Natürlich kann nichts die handwerkliche Arbeit der Heizungsbauer ersetzen, aber bei der Angebotserstellung und im Verkauf sieht Philipp Braun großes Potenzial durch Online-Anwendungen. „Das erleichtert uns die Arbeit und spart Zeit, die wir im operativen Geschäft nutzen können.“ ➔ **Thermregio** ist ein Tool von Heizungsbauern für Heizungsbauer, das insbesondere den Praxisbezug und die Regionalität in den Fokus nimmt. Gerade das schätzt Philipp Braun an dieser Anwendung.

„Thermregio verbindet die Vorzüge der bekannten, aber anonymen Modernisierungsrechner von Herstellern oder der Industrie mit unserer fachlichen Kompetenz vor Ort. Und diese räumliche Nähe kommt den Kunden zugute, die gleich einen Ansprechpartner in der Nachbarschaft haben.“

GEBIETSSCHUTZ FÜR HEIZUNGSFIRMEN

Räumliche Nähe konnte die Firma Kindler in diesem Fall selbst definieren – indem sie bei „thermregio.de“ bestimmte Postleitzahlenbereiche ausgewählt und dort jetzt einen Gebietsschutz hat.

Konkret sind dies große Teile des Landkreises Böblingen, darüber hinaus die Kreise Reutlingen und Tübingen. Dort sind zwei weitere Firmen der 40 Mitarbeiter zählenden Firmen-gruppe HTH Haus + Technik Holding AG ansässig. Wenn ein Hausbesitzer aus den genannten Regionen nun über „thermregio.de“ mit wenigen Klicks eine Anfrage für eine Heizungsmodernisierung stellt, dann landet diese in Sekundenschnelle bei Philipp Braun und seinem Team. „Geschwindigkeit ist ein entscheidender Faktor“, findet der Experte. Die Erfahrung der vergangenen Monate zeigt, dass Endkunden häufig am Abend oder am Wochenende im Internet surfen und den Heizungsfinder bedienen. „Wenn es passt, dann antworte ich auch mal außerhalb der Bürozeiten, spätestens aber am nächsten Tag.“ Thermregio unterstützt ihn dabei durch einen herstellerunabhängigen Angebotsrechner, der sofort anhand der vom Hauseigentümer eingegebenen Daten eine Kalkulation erstellt. Hier sind alle erforderlichen Komponenten detailliert aufgelistet, vom Wärmeerzeuger über den Speicher bis zum

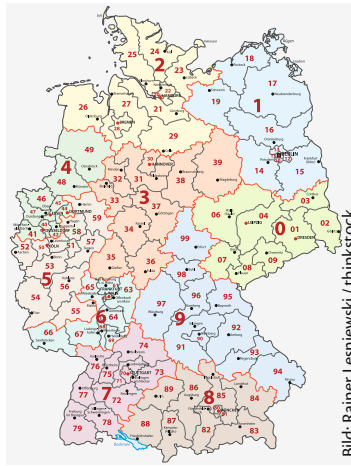


Bild: Rainer Lesniewski / thinkstock

Mit dem Gebietsschutz schafft man sich eine gewisse Sicherheit im Wettbewerb

benötigten Zubehör. „Ich habe es zunächst nicht geglaubt, aber die Berechnungen des Tools sind außerordentlich präzise“, sagt der Heizungsfachmann. „Eventuelle Abweichungen zu einem von mir im Nachhinein gerechneten Angebot lagen nur bei wenigen hundert Euro.“ Für eine erste, schnelle Antwort auf die Kundenanfrage ist der Thermregio-Rechner also ideal.

ONLINE-VERKAUF GEWINNT AN BEDEUTUNG

Verbraucher erwarten heute diese Reaktions-schnelligkeit, ist Philipp Braun über-zeugt. Der Online-Verkauf im Heizungssektor werde den bisherigen Vertriebsweg nicht ablösen, aber doch erheblich an Bedeutung gewinnen. Denn die Affinität zum Internet sieht der 35-Jährige nicht nur bei jungen Menschen. Zu seinem Kundenkreis zählen ebenfalls viele ältere Personen, die sich absolut sicher im weltweiten Netz bewegen. „Hier müssen wir auch als häufig noch traditionell orientierte Heizungsfirmen mitgehen, sonst verlieren wir den Anschluss“. Tatsächlich haben schon mehrere neue Interessenten über Suchmaschinen und „thermregio.de“ den Weg zur Firma Kindler gefunden. „Wenn ich dann vor Ort bin und mit meinem Tablet das Angebot erklären kann, vielleicht sogar Bilder zeigen, dann sind meine Kunden begeistert. Das strahlt Kompetenz und Fortschrittsdenken aus.“ Thermregio ist ein Internetportal, das den großen Plattformen durch seinen regionalen Charakter Paroli bieten möchte. „Das ist ein absoluter Vorteil für uns Heizungsbauer, denn jeder alleine könnte dies nicht schaffen“, sagt Braun. Thermregio bündelt Kompetenzen, treibt die Vermarktung voran, macht Werbung und entwickelt sich stetig weiter. An „thermregio.de“ schätzt der Geschäftsführer auch, dass dieses Tool herstellerunabhängig Angebote erstellt. Zwar haben Heizungsinstallateure in der Regel Präferenzen für bestimmte Marken, zunächst jedoch ist Neutralität gewahrt. „Ich kann den Angebotsvorschlag ja immer noch an meinen Betrieb anpassen und individuell kalkulieren. Auf jeden Fall bin ich in der Lage, sofort eine Kostenaussage auf die Online-Anfrage zu treffen.“ Die digitale Revolution macht auch vor der Heizungsbranche nicht halt. Internetfähige Heizkessel, Online-Diagnose und Fernparametrierung, Bedienung des Wärmeerzeugers durch den Hausbesitzer via Smartphone – das alles ist schon Realität. Philipp Braun: „Wir Heizungsbauer müssen diesen Wandel annehmen und aktiv gestalten, dann werden wir davon langfristig profitieren. Wer sich der Entwicklung verweigert, hat am Ende das Nachsehen.“

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Online-Verkauf mit regionalem Fokus
- Ideal für Anlagen in Ein- und Zweifamilienhäusern
- Herstellerunabhängiges Rechentool mit Angebotskalkulation
- Übernahme der Kalkulation in das EDV-System des Fachpartners
- Kurze Reaktionszeiten auf Kundenanfragen
- Hochwertige lokale Kundenkontakte
- Professionelles Online-Marketing und vielfältige Werbeformen
- Exklusiver Gebietsschutz für Heizungsfirmen nach ausgewählten Postleitzahlenbereichen
- Plattform für PC, Tablet und Smartphone optimiert