

Das Startup RES Retail Energy Solutions GmbH

Enpal im Fachhandel



In Partnerschaft mit Enpal, dem Marktführer für Photovoltaik und Wärmepumpen in Deutschland, will das Hamburger Startup RES Retail Energy Solutions erneuerbare Energien in den technischen Fachhandel bringen. Dafür hat das junge Unternehmen bekannte Experten, darunter den ehemaligen Samsung Vice President Hans Wienands, als Gesellschafter gewonnen und ein attraktives Provisions- und Trainingsmodell für Handelspartner entwickelt. Denen winken nicht nur Prämien, die bereits für die Gewinnung von Interessenten gezahlt werden, sondern sie können sich auch noch besser als Spezialisten für energieeffiziente Lösungen im Haushalt profilieren. PoS-MAIL hat mit dem Geschäftsführer von RES Retail Energy Solutions, Marco Schoan, über das Konzept und seine Umsetzung gesprochen.

PoS-MAIL: Herr Schoan, eigentlich erwartet man von einem Startup den Fokus auf digitale Vertriebswege – Sie selbst haben ja in den vergangenen Jahren in internationalen Management-Positionen für Amazon gearbeitet. Jetzt wollen Sie das Thema erneuerbare Energien ausgerechnet in den stationären Einzelhandel bringen. Was steckt dahinter?

Marco Schoan: Die Leistungsfähigkeit des stationären Einzelhandels ist mir durchaus nicht unbekannt, denn vor meiner Zeit bei Amazon habe ich eine Agentur für Sales Promotion für Fachmärkte als Mitgründer aufgebaut. Tatsächlich läuft die Kundenakquise für erneuerbare



Marco Schoan, Geschäftsführer der RES Retail Energy Solutions GmbH: „Der beratende Fachhandel, der in seinem Umfeld das Vertrauen zahlreicher Menschengenießt, ist praktisch der ‚natürliche‘ Ansprechpartner, wenn es um nachhaltige Energieversorgung geht.“

Energien wie Photovoltaik-Anlagen derzeit fast ausschließlich über das Internet. Damit wird unserer Ansicht nach ein großes Vertriebspotential verschwendet, denn Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sind gerade im technischen Fachhandel ein wichtiges Thema, über das die Beraterinnen und Berater praktisch bei jedem Geräteverkauf sprechen. Da liegt es nahe, neben der energieeffizienten Hardware auch die nachhaltige Energieversorgung zu thematisieren. Denn der beratende Fachhandel, der in seinem Umfeld das Vertrauen zahlreicher Menschen genießt, ist ja praktisch der „natürliche“ Ansprechpartner, wenn es um nachhaltige Energieversorgung geht.

PoS-MAIL: Hat die Photovoltaik denn nicht bereits ihren Zenit überschritten? Immerhin wird ja in der Politik derzeit diskutiert, die Anreize zu reduzieren und z. B. die Vergütung für eingespeisten Strom zurückzufahren?

Marco Schoan: Die Themen Nach-

haltigkeit und Energieeffizienz werden auch in den kommenden Jahren wichtig bleiben, denn die Erderwärmung und andere Umweltfaktoren zwingen die Politik zum Handeln, auch wenn über Details diskutiert wird. Bereits heute zahlt Enpal an seine Solarkunden eine Einspeisevergütung, die bis zu dreimal höher ist als die staatlich vorgesehenen Beträge. Deshalb werden die Produkte dieses Unternehmens nicht unattraktiver, wenn sich Einzelheiten in den staatlichen Regularien ändern.

PoS-MAIL: Was spricht darüber hinaus für Enpal?

Marco Schoan: Enpal ist nicht ohne Grund in wenigen Jahren zum Marktführer in Deutschland geworden, denn das Unternehmen bietet seinen Kunden Komplettlösungen für Photovoltaik, gegebenenfalls in Verbindung mit einer Wärmepumpe und einem Speicher, aus einer Hand. Von der Beratung für die individuelle Konfiguration über die Installation bis zur Finanzierung erhalten die Kunden



Für die Sichtbarkeit am PoS stellt RES Retail Energy Solutions den Handelspartnern passendes PoS-Material zur Verfügung.

eine Komplettlösung von einem Unternehmen und haben einen Ansprechpartner. Die Handwerker von Enpal sind deutschlandweit im Einsatz und kümmern sich um die Installation, den Zählertausch, die Anmeldung beim Netzbetreiber, die Fernwartung und im Fall des Falles auch die Reparatur der Anlage.

PoS-MAIL: Welche Optionen gibt es bei der Finanzierung?

Marco Schoan: Wichtig ist zunächst: Die gesamte Beratung ist für die Kunden kostenlos. Kommt es zu einem Abschluss, wird erst dann gezahlt, wenn die Anlage auf dem Dach ist und Strom erzeugt. Dabei haben die Kunden die Wahl, die Anlage zu kaufen oder sie über einen Zeitraum zwischen einem Monat und 25 Jahren mit oder ohne Anzahlung zu finanzieren. Laut Stiftung Warentest ist dabei eine Rendite von vier Prozent zu erwarten, häufig ist es sogar deutlich mehr. Denn neben dem Eigenverbrauch zum Nulltarif können die Kunden von Enpal bis zu 2.000 Euro Energiegeld im Jahr erhalten, und sie können den Strom, den sie noch aus dem Netz benötigen, besonders günstig einkaufen. Denn Enpal ist auch Stromversorger und bietet mit Preisen ab 16 Cent/kWh den günstigsten Stromtarif Deutschlands. Nicht zuletzt wegen dieser Vorteile schneidet das Unternehmen mit 4 von 5 möglichen Sternen und 22.000 Kundenbewertungen auf Trustpilot hervorragend ab.

PoS-MAIL: *Geht der Fachhandel nicht ein gewisses Risiko ein, wenn er sich an der Vermarktung von Enpal beteiligt?*

Marco Schoan: Nein, der Fachhandel geht überhaupt kein Risiko ein, sondern er kann nur gewinnen. Denn bereits für die Erfassung eines berechtigten Kunden – die natürlich nur mit dessen Einverständnis geschehen darf – können Handelspartner Prämien im mittleren bis oberen zweistelligen Bereich erzielen. Konvertiert der Kunde, werden nochmals spannende dreistellige Prämien fällig. Hinzu kommen noch Incentives und Zielvereinbarungen, die davon abhängig sind, wie viele Abschlüsse im Quartal erzielt werden.

PoS-MAIL: *Mit welcher Unterstützung kann der Fachhandel von RES Retail Energy Solutions rechnen?*

Marco Schoan: Wir unterstützen den Fachhandel durch eine gut sichtbare Ausstattung am PoS, mit regelmäßigen gezielten Verkäufer-Trainings zur Konsumentenansprache. Dafür haben wir in unserem Unternehmen große Kompetenz. Hans

Wienands, der ehemalige Vice President von Samsung, verfügt über viel Erfahrung bei Vermarktungskonzepten im Einzelhandel und kennt zahlreiche Händler persönlich. Ein weiterer Partner, Petros Zere, hat über viele Jahre die Vermarktung von Telekommunikationsverträgen im Fachhandel unterstützt und kümmert sich bei uns um die Schulungsprogramme.

Tobias Jähner ist als studierter Ingenieur für die technischen Grundlagen und zuverlässige, schnelle Abläufe zwischen den Handelspartnern und RES Retail Energy Solutions verantwortlich.

Der Schlüssel einer erfolgreichen Vermarktung liegt sicher in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Das bedeutet, den engen Austausch mit Händlern und Verkäufern dauerhaft sicherzustellen. Wir machen die Verkäuferinnen und Verkäufer im Fachhandelsgeschäft fit für eine aktive Kundenansprache, damit sie mit entsprechender Expertise und Sicherheit den Mehrwert einer Solaranlage und Wärmepumpe von Enpal beraten können.

PoS-MAIL: *Wann wollen Sie mit der*



*Zu den Gesellschaftern der RES Retail Energy Solutions GmbH gehört auch Hans Wienands, der ehemalige Vice President von Samsung.
Foto: www.fotografie-anne.de*

Vermarktung von Enpal im Einzelhandel beginnen? Und wie viele Händler möchten Sie zunächst gewinnen?

Marco Schoan: Wir sind mit unserem Konzept schon gestartet und sind mit Piloten in ca. einem Dutzend Fachmärkten präsent. Bis zum Jahresende könnte die Zahl unserer Handelspartner durchaus auf etwa 70 steigen. Wir sind sicher, dass wir zahlreiche Fachhändler für unser Konzept gewinnen können, denn die Generierung von Erträgen aus Vermittlungsgeschäften ist ja bereits für viele Unternehmen ein wichtiges Standbein geworden – ich erinnere an Telekommunikationsverträge oder Garantieverlängerungen. Gerade in einer Zeit, in der das Hardware-Geschäft zunehmend unter Druck gerät, ist die Zusammenarbeit mit RES und Enpal eine sehr interessante Möglichkeit, zusätzliche Erträge zu generieren.

PoS-MAIL: *Herr Schoan, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*



Als Marktführer bietet Enpal den Endkunden komplette Lösungen für die nachhaltige Energieversorgung aus einer Hand an.