



■ „Sonne statt Atom“ – lautete der Tenor des Beitrags von Dr. Hermann Scheer, Träger des alternativen Nobelpreises und Präsident der gemeinnützigen europäischen Vereinigung für Erneuerbare Energien, der von seinen Anhängern auch respektvoll als der „Solar-Papst“ bezeichnet wird.

Kunden gewinnen, Auftragsbestand sichern

Fast leere Auftragsbücher, nur wenige Anfragen und ein unsicherer Blick in Richtung Zukunft? Viele SHK-Betriebe erleben hin und wieder diese Situationen. Das es auch anders geht, zeigt das Unternehmen „Die Heizungspartner“ aus dem Kreis Forchheim in Bayern. Mit Umweltsymposien, Energiesparmessen und Informationsabenden zieht der SHK-Betrieb bereits seit mehreren Jahren Bürger magisch an, um sie zu informieren und Kunden zu gewinnen. Ein Konzept, das nicht nur für Interesse sondern auch für einen sicheren Auftragsbestand sorgen kann.

Scharenweise strömten Ende März dieses Jahres die Besucher in den Vortragsraum des Gasthauses Schuhmann in Gosberg. „Sonne statt Atom“ lautete das Thema für diesen Abend, an dem der Hauptredner der Träger des alternativen Nobelpreises und Präsident der gemeinnützigen europäischen Vereinigung für Erneuerbare Ener-

■ **Positiver Werbeeffect:** Zahlreiche Berichterstattungen sorgen mitunter dafür, dass „Die Heizungspartner“ in ihrer Region oft im Rampenlicht stehen und so das Interesse für den Einsatz von Regenerativen Energien bei den Bürgern wecken.

gien, Dr. Hermann Scheer, war. Das von dem SHK-Betrieb „Die Heizungspartner“ und der „Energieoffensive Forchheim“ veranstaltete Umweltsymposium informierte die Zuhörer über die Möglichkeiten der Energieversorgung durch Regenerative Energien. Scheer, der auch Vorsitzender des Weltrats für Erneuerbare Energien ist, machte schnell deutlich, wie wichtig der Einsatz Erneuerbarer Energien ist, um die Vorgaben der UN-Klimakonferenzen erfüllen zu können. Eindrucksvoll für das Publikum schilderte der „Solar-Papst“, wie Anhänger ihn respektvoll nennen, dass Energien, wie aus der Sonne oder bei-

spielsweise dem Biogas gewonnen, die Zukunft gehören.

Mit der Frage nach der praktischen Umsetzung standen dann den Umweltinteressierten auch „Die Heizungspartner“ Rede und Antwort. Angefangen bei der Funktionsweise der Solartechnik über die solare Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung bis hin zu Fördermaßnahmen wurde – nicht nur an diesem Abend – das Publikum mit der modernen und regenerativen Kraft vertraut gemacht.

Bürger informieren, Kunden gewinnen

Viel Aufmerksamkeit konnte der in Pinzberg ansässige Betrieb mit seinen Aktivitäten bereits im Laufe der Jahre verzeichnen. Mit Themen wie „Modernste Heiztechnik – Energie und Geld sparen“, „Regenwasser im Haushalt nutzen“, oder „Solarenergie – Energie zum Anfassen“ standen schon etliche Punkte auf den Tagesordnungen der Informationsveranstaltungen. „Den Schwerpunkt bilden dabei immer die Erneuerbaren Energien“, erklärt Gerhard Pospischil, Mitarbeiter des SHK-Betriebes „Die Heizungspartner“ und Vorsitzender der





■ Gerhard Pospischil, Mitarbeiter des SHK-Betriebes „Die Heizungspartner“ und Vorsitzender der Energieoffensive Forchheim referiert meist selbst zu den Informationsveranstaltungen. „Dies spart nicht nur Kosten, sondern erhöht auch das Vertrauen der Besucher“, sagt Pospischil.



■ Auf reges Interesse stieß das Umweltsymposium Ende März dieses Jahres in Gosberg, das von dem SHK-Unternehmen „Die Heizungspartner“ und der Energieoffensive Forchheim veranstaltet wurde.

Energieoffensive Forchheim, und weiter: „Ich in meiner Person und auch unser Unternehmen sehen zu den Regenerativen Energien keine Alternative. Öl- und Gas sind für uns Auslaufmodelle.“

So begann Pospischil bereits 1992 mit seiner ersten Solarinformationsveranstaltung, der über die Jahre hinweg viele Energiesparmassen, Informationsabende und Umweltsymposien folgten. Neben Dr. Scheer waren auch schon einige namhafte Referenten, wie Dr. Franz Alt, Buchautor, Journalist und TV-Moderator, oder Dr. Harry Lehmann vom Umweltbundesamt, zu Gast. Dabei wurden bereits laut Pospischil über 7000 umweltinteressierte Besucher informiert.

Doch lohnt sich der Einsatz im Hinblick auf das Kosten-/Nutzenverhältnis? „Ja“, lautet die Antwort der mittlerweile weit über die Grenzen des Landkreises hinaus bekannt gewordenen Spezialisten für den Einsatz regenerativer Energien. „Den Lohn für unseren Einsatz erhalten wir kontinuierlich durch die neu gewonnenen Kunden.

Darunter befinden sich auch immer wieder Interessenten von vor längerer Zeit stattgefundenen Veranstaltungen, die sich dadurch an uns erinnern“, betont Dieter Steinhäuser, Inhaber des Handwerksbetriebes „Die Heizungspartner“. „Allerdings darf man dies nicht bereits nach den ersten Durchführungen erwarten; zunächst muss investiert werden, bevor sich der Erfolg nach einiger Zeit einstellen kann“, ergänzt Pospischil, der meist selbst nicht nur als Vorsitzender der Energieoffensive, sondern auch als Fachberater des SHK-Betriebes zu den Veranstaltungen ehrenamtlich referiert.

Zur kostengünstigen Umsetzung gebe es zudem auch teilweise Unterstützung von Herstellern, die dann beispielsweise Equipment zur Verfügung stellen. Aber be-

sonders der persönliche Einsatz verspreche zwei Vorteile: „Die Kosten für externe Referenten fallen nicht oder nur zum geringeren Teil an, und das Vertrauen der Zuhörer ist meist größer, da sie in der Regel nicht den Eindruck haben, dass man ihnen nur etwas verkaufen wolle“, erläutert der Fachberater.

Sicherer Auftragsbestand

Ein weiterer Gewinn für das Unternehmen sind die regionalen und zum Teil überregionalen Berichterstattungen, zum Beispiel durch Tageszeitungen, die das Engagement der politisch orientierten Energieoffensive aber auch des Betriebes in diesem Segment aufzeigen. Damit kommt das Unternehmen auch bei Interessenten an, die selbst nicht an einer Veranstaltung teilgenommen haben. „Für ei-

nen SHK-Betrieb selbst“, so Pospischil, „ist die Berichterstattung jedoch in der Regel mit Kosten verbunden.“

Um das Ziel eines sicheren Auftragsbestands zu erreichen sei es wichtig, immer wieder in der Öffentlichkeit präsent zu sein. Dazu diene zum Beispiel auch schon die Unterstützung bei einem „Tag der offenen Tür“ oder bei einem Sommerfest im Kindergarten, erklärt Steinhäuser. „Für solche Gelegenheiten haben wir vor einiger Zeit einen solarbetriebenen Weißwurstkessel selbst gebaut, den wir dann gerne mit Weißwürsten zur Verfügung stellen.“ Dies biete zugleich die Möglichkeit, über das Thema Solarwärme im kleinen Rahmen zu informieren und so Interesse zu wecken.

„Letztlich haben alle diese Aktivitäten zu unserem seit mehreren Jahren sicheren Auftragsbestand geführt. Der größte Anteil der Aufträge kann mit etwa 80 bis 85% den regenerativen Energien zugeordnet werden“, sagt Pospischil und blickt optimistisch in Richtung Zukunft. ■



■ Informiert, diskutiert und vielleicht schon morgen als Auftrag fixiert. Die Besucher gingen den Einsatzmöglichkeiten für die Energieversorgung durch Regenerative Energien und dem Für und Wider in Gesprächen nach.

© Internetinformationen:
www.dieheizungspartner.de