

# Österreichs erster digitaler Installateur-Vertriebskanal

Kesselfuchs wurde Anfang 2017 gegründet und ist die erste digitale Vermittlungsplattform für den Heizungstausch in Österreich. Fachhandwerkern wird über die Plattform Zugang zu neuen Kundengruppen aus der Region verschafft, wodurch sich die Installateure Akquisekosten und Ausgaben für teure digitale Werbemaßnahmen sparen. Letztendlich stellt Kesselfuchs somit einen digitalen Vertriebskanal für Installateure dar.

**F**ür viele Privatkunden ist das Internet heutzutage die erste Informationsquelle, wenn ein Heizungstausch ansteht. Die Suche nach einem Installateur oder dem passenden Heizsystem beginnt daher meist online. Gleichzeitig haben Installateure Schwierigkeiten, den neuen Kundenbedürfnissen entsprechend, digital permanent und in den richtigen Kanälen präsent zu sein. Online-Marketing ist komplex, muss laufend angepasst werden und ist für den einzelnen Installateur sehr teuer. Um diese Problematik zu beheben, wurde Kesselfuchs als digitale Vermittlungsplattform rund um den Heizungstausch Anfang 2017 ins Leben gerufen. Die Plattform wurde von einem jungen Team aus drei Entrepreneuren, welche bereits zwei Start-ups erfolgreich lanciert haben, gegründet.

Das Team hat sich zum Ziel gesetzt hat, den Heizungstausch für sämtliche beteiligten Parteien zu vereinfachen und transparenter zu gestalten.

## Wie funktioniert?

Das Herzstück von Kesselfuchs ist der Heizungskonfigurator, mit welchem Kunden online in wenigen Minuten nicht nur Daten zur bestehenden und zur Wunschheizung angeben können, sondern auch nachfolgend auf Basis der gemachten Angaben sehr schnell und einfach eine erste Kostenschätzung erhalten. Vor Übermittlung dieser ersten Schätzung wird durch Kesselfuchs die Ernsthaftigkeit der Anfrage und die angegebenen Daten durch geschulte



Hier bekommen Endkunden auf der Suche nach einer neuen Heizung ein schnelles und unkompliziertes Angebot – und werden ans Fachhandwerk vermittelt!

Servicemitarbeiter telefonisch überprüft. Sagt dem Kunden die Kostenschätzung des Unternehmens zu, wird mit dem passenden Installateur aus der Region ein Vor-Ort-Termin zur Besichtigung der Anlage vereinbart, damit dieser im nächsten Schritt ein verbindliches Angebot stellen kann. Bei erfolgter Installation einer neuen Heizung beim Kunden wird eine (erfolgsabhängige) Vermittlungsprovision an Kesselfuchs fällig.

Der ganze Prozess der Vorprüfung der Kunden und Vermittlung ist jedoch sowohl für Endkunden als auch Installateure kostenlos und unverbindlich.

## Vorteile für den Installateur

Kesselfuchs stellt somit ein Bindeglied zwischen – Online-affinen – Kunden und Installateuren dar. Für die Installateure im laufend wachsenden Netzwerk vereinfacht Kesselfuchs den Vertriebs- und Verkaufsprozess rund um den Heizungstausch. Die Plattform bietet als digitaler Vertriebskanal einen Zugang zu neuen Zielgruppen. Darüber hinaus ist Kesselfuchs ein Service-Anbieter für Installateure, der die diversen Prozesse innerhalb der Kundenkommunikation deutlich vereinfacht. Kesselfuchs erschließt für Installateure somit neue Kundengruppen, ohne



Die Plattform ist seit Anfang Mai online und wir sind von der bisherigen Resonanz positiv überrascht.

GEORG FRICK, MITBEGRÜNDER, KESSELFUCHS

## Ein Kesselfuchs werden

Installateure können sich online auf [www.kesselfuchs.at](http://www.kesselfuchs.at), per E-Mail oder telefonisch mit Kesselfuchs in Verbindung setzen. In einem nachfolgenden persönlichen Gespräch werden die Funktionen und Rahmenbedingungen der Plattform erläutert.

Nach Unterzeichnung des bewusst schlank gehaltenen Rahmenvertrags vermittelt Kesselfuchs Installateuren Kunden aus der Umgebung und Vor-Ort-Termine völlig kostenfrei.



Die „Kesselfüchse“ (v.l.n.r.): Lukas Meusburger, M.Sc. (LSE), Marcel A. Grosskopf, MA (HSG) und Mag. Georg Frick, MA, verschaffen dem Fachhandwerk Aufträge.

dass die Installateure Zeit und Geld in Marketingmaßnahmen stecken müssen. Zudem wird Installateuren der Kommunikationsprozess rund um die Angebotslegung oder Vereinbarung eines Vor-Ort-Termins mit dem Kunden abgenommen. Oftmals lästige administrative Prozesse und Aufgaben werden den Installateuren somit abgenommen.

### Feedback vom Markt

„Die Plattform ist seit Anfang Mai online, und wir sind von der bisherigen Resonanz positiv überrascht“, so Georg Frick, einer der Gründer und verantwortlich für den Vertrieb bei Kesselfuchs. „Wir hätten uns mehr Skep-

sis von Installateursseite erwartet“. Doch viele Installateure haben laut Frick erkannt, dass in Zukunft neue Vertriebswege eingeschlagen werden müssen. Darüber hinaus seien Online-Installateure wie Thermondo, sehr vielen Installateuren ein Begriff.

„Thermondo stellt für alt eingesessene Installateure eine direkte Konkurrenz dar. Wir helfen den Installateuren mit unserem digitalen Vertriebskanal, dass sie trotz Thermondo auch konkurrenzfähig bleiben und ihre Kundengruppen erreichen“. Somit versteht sich Kesselfuchs nicht als Konkurrenz, sondern als ergänzendes Tool für Installateure. Oder wie Georg Frick es formuliert:

„Der Installateur soll sich auf seine Kernkompetenz – die Installation – konzentrieren, während wir ihm digitales Marketing und Vertrieb abnehmen.“

Auf Kundenseite wird Kesselfuchs auch sehr gut angenommen. Aktuell treffen laut dem Kesselfuchs-Team täglich zahlreiche Anfragen von Kunden ein. Am meisten nachgefragt werden Gasheizungen, gefolgt von Wärmepumpen. „Manche Kunden haben schon konkrete Produktwünsche, die sie uns mitteilen der Großteil sucht jedoch einen Generaldienstleister, der den Kunden umfassend betreut.“

MPEC

wilo

Pioneering for You

## Die neue Wilo-Yonos PICO plus – noch mehr Komfort, noch weniger Stromverbrauch

Die neue Generation dieser Hocheffizienzpumpe für Heizungs- und Klimaanlage in Ein- und Zweifamilienhäuser zeigt sich mit einem neuem grünen Bedienknopf, neuen Funktionen und einer kompakteren Bauart, die Ihnen ein Maximum an Komfort für Installation, Inbetriebnahme und Wartung gewähren. Der Stromverbrauch ist noch geringer und jederzeit im Blickfeld. **Wilo brings the future.**

### Wilo-Yonos PICO plus

- Maximaler Bedienkomfort dank „Grüne Knopf-Technologie“ mit neuen, intelligenter Einstellungen, intuitiver Benutzeroberfläche und neuen Funktionen
- Erhöhte Energieeffizienz dank verbessertem Energieeffizienzindex, im Lieferumfang enthaltener Dämmschalen sowie Einstellungen mit einer Genauigkeit von 0,1 m
- Schnelle und einfache Installation und problemloser Austausch dank neuer, optimierter Konstruktion
- Einfachere Wartung und höhere Betriebssicherheit aufgrund automatisch und manuell ausgelöstem Neustart oder Entlüftungsfunktion
- Höchste Betriebs- und Bediensicherheit dank bewährter Technologie

**NEU!**  
Mehr erfahren unter  
[www.wilo.at](http://www.wilo.at)

