

Ausgefuchstes Netzwerk

Seit der Gründung 2017 ist viel passiert bei Kesselfuchs, der führenden Online-Plattform rund um den Heizungs-tausch in Österreich.

Wir haben bei Georg Frick, einem der drei Geschäftsführer, nachgefragt:

Was hat sich seit der Gründung 2017 getan?

MAG. GEORG FRICK: Sehr viel! Wir konnten unser Partnernetzwerk österreichweit ausbauen und deutlich vergrößern. Wir haben auf unserer Plattform neue Variationen des Heizungskonfigurators live geschaltet, um noch gezielter auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Darüber hinaus haben wir versucht, unseren Usern noch mehr Informationen rund um das Thema Heizen in unserem Blog und im Ratgeber zur Verfügung zu stellen, was auch in puncto Suchmaschinen-Marketing sehr wichtig für uns ist.

Seit November 2017 haben wir mit Gerald Bischof einen Co-Founder im Team, der über 25 Jahre Berufserfahrung hat. Er hat eine Ausbildung als Installateur und war über Jahrzehnte im Vertrieb für die Heizungsindustrie tätig. Durch ihn gewinnen wir einerseits technische Expertise, aber auch wichtige Kontakte zur Branche.

Aus Geschäftsmodell-sicht haben wir unsere Produkte für Installateure erweitert. Interessierte Installateure können nun auch qualifizierte Leads von uns kaufen – d. h., die Kontaktdaten von ernsthaft interessierten Kunden aus der Region, die einen Heizungs-tausch anstreben, können gegen einen Pauschalbetrag erworben werden.

Welche Erweiterungen gab es beim Online-Konfigurator?

FRICK: Wir haben mittlerweile verschiedene Konfiguratoren für verschiedene Zielgruppen. Den klassischen Konfigurator für alle Heizsysteme haben wir etwas adaptiert und

nutzerfreundlicher gestaltet. Außerdem haben wir einen Konfigurator nur für den Gasthermentausch entwickelt und bieten den Usern in einem zusätzlichen Konfigurator an, bestehende Angebote hochzuladen.

In den nächsten Wochen wird eine weitere Konfigurator-Variation, die rein auf Pelletsheizungen abzielt, auf der Website live geschaltet. Alle diese Konfiguratoren sind auf eigenen Landingpages verortet, was uns die direkte Ansprache der relevanten Zielgruppen über die digitalen Kanäle erleichtert.

Gab es personelle Veränderungen oder sind derartige Veränderungen geplant?

FRICK: Seit November 2017 ist Gerald Bischof als Co-Founder mit an Board. Gemeinsam haben wir den Kundensupport optimiert und hier seit März 2018 das Team mit einer Kundebetreuerin verstärkt.

Aktuell suchen wir noch nach einem All-rounder, der uns Gründer im Tagesgeschäft in allen operativ anfallenden Tätigkeiten entlastet – also jemanden, der sich im Dreieck von digitalen Geschäftsmodellen, Start-up-Methodik und traditionellem Handwerk bewegen kann.

Wie schätzen Sie die Möglichkeiten ein, zukünftig in Sachen Lehrlingsausbildung aktiv zu werden – z. B. IT-affine Lehrlinge einzustellen?

FRICK: Die Lehrlingsausbildung steht aktuell noch nicht auf der Agenda. Dafür sind wir selbst noch ein junges Unternehmen. In Zukunft wäre das aber sicher eine spannende Option für uns.

Arbeiten Sie mit der Installateurinnung zusammen?

FRICK: Die Innung ist eine wichtige Plattform für uns und hat uns bisher tatkräftig unterstützt. Wir hatten die Möglichkeit, Kesselfuchs bei diversen Innungstagungen in verschiedenen Bundesländern zu präsentieren.

Wie entwickelten sich die Zugriffszahlen auf die Homepage?

FRICK: Die Nutzerzahlen entwickeln sich konstant positiv. Wir haben durchschnittlich 3.000 neue Nutzer monatlich. In den Som-



Die Innung ist eine wichtige Plattform und hat uns bisher stets tatkräftig unterstützt.

MAG. GEORG FRICK, GESCHÄFTSFÜHRER

mermonaten sehen wir, dass das Thema Heizen saisonalbedingt weniger Menschen beschäftigt. Ich denke, da geht es den Installateuren und der gesamten Branche gleich.

Wie groß ist aktuell die Kesselfuchs-Familie – das Netzwerk an Partner-Installateuren?

FRICK: Rund 40 Installateure gehören zum erweiterten Netzwerk von Kesselfuchs. Davon sind rund 25 aktive Partnerinstallateure. Diese bekommen laufend Kunden von uns. Einzelne Installateure, die zu ausgelastet sind, melden sich punktuell bei uns, wenn sie wieder einen Kundenkontakt benötigen. Wir mussten auch Installateure, zu denen wir schlechtes Feedback von den Endkunden erhalten haben, wieder aus unserem Netzwerk entfernen. Für uns steht Qualität im Vordergrund und wir sehen uns als Plattform für hochprofessionelle Anbieter. Nur mit diesem Qualitätsanspruch kann man langfristig als digitale Plattform erfolgreich sein.

Natürlich freuen wir uns über jeden interessierten Installateur, der Teil des Kesselfuchs-Netzwerkes werden will und kommen gerne auf ein persönliches Beratungsgespräch vorbei!

Kesselfuchs konnte sich kürzlich über eine hohe Förderung freuen – wie kam es dazu und wie werden Sie diese investieren?

FRICK: Wir haben uns im November 2017 bei der Forschungsförderungsgesellschaft des Bundes im Rahmen des Programms AT:net um eine Förderung beworben.

Diese Förderung ist speziell für Start-ups im digitalen Bereich erstellt worden, die bereits einen funktionierenden Prototypen am Markt etabliert haben und nun eine breitere Markteinführung anstreben. Also genau die richtige Förderung für uns zum perfekten Zeitpunkt, da wir das Proof-of-Concept bereits 2017 erbracht haben und nun weiter wachsen wollen.

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC



Wertvoller Support:
Co-Founder Gerald Bischof.