

**muehlhausen**  
Marketing • Kommunikation



Sponsored by

PANEL42™ Ihre B2B-Photovoltaikbörse  
Ein Service der **secondstep** GmbH



Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

## Webinar

Marketing für Handwerksbetriebe im  
Solarbereich – Schwerpunkt Referenzen

## SOLAR professionell

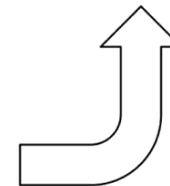
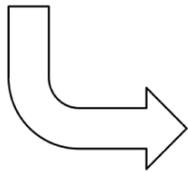
- ✓ **digitales Fachmagazin** Photovoltaik und Erneuerbare Energien für Handwerk und Gewerbe in Deutschland-Österreich-Schweiz (DACH-Region)  
[www.solar-professionell.de](http://www.solar-professionell.de)
- ✓ **Marketing-Futter**: digitale Marketingprogramme für Ihr Endkundenmarketing  
Geodatensolarrechner, Newsticker und Lexikon Erneuerbare Energien.
- ✓ Jeden Montag, **kostenloser Newsletter** mit recherchierten, ausgewählten und bewerteten Nachrichten für unser PV-Handwerk und Gewerbe in der DACH-Region.
- ✓ 9.000 aktive Kontakte zu PV-Profis pro Monat.

# Muehlhausen Marketing und Kommunikation

- ✓ Spezialisiert auf Erneuerbare Energien
- ✓ Verantwortlich für die jährliche Solar-Installateurs-Umfrage
- ✓ Herausgeber der Studie  
„Marktstrategien für Erfolg in der Photovoltaik“
- ✓ Fokussiert auf Marketing und Kommunikation im mehrstufigen Vertrieb



# Vertriebskette in der Photovoltaik



## Marketing – braucht man das?

„Enten legen Eier in aller Stille. Hühner gackern dabei wie verrückt.

Folge?

Alle Welt isst Hühnereier!“

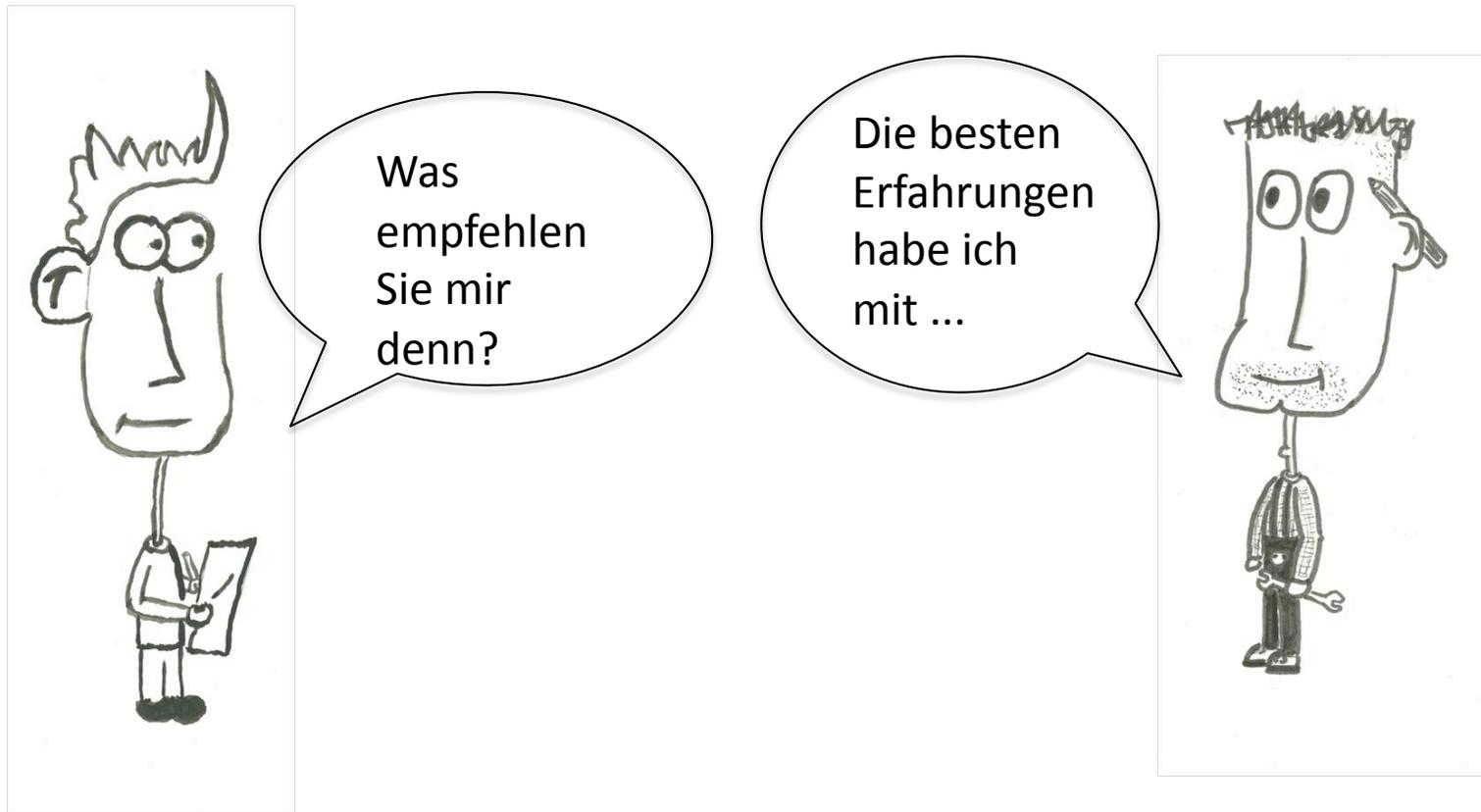
(Henry Ford)

# Referenzen – wirkungsvolles Marketing-Werkzeug

## Der beste Zugang zum Kunden: Empfehlung!

- Empfehlung von zufriedenen Kunden  
Aktives Bewusstsein dafür schaffen  
Erstellung offizieller Referenzen
- Empfehlung durch andere Unternehmer  
Wer ist vor mir bei meinen potentiellen Kunden?
- Empfehlung durch Organisationen  
Wer ist kompetent in meinem Bereich?

# Installateur als Empfehler



# Überzeugende Referenzen erstellen

**Referenzen müssen die Stärken Ihres Unternehmens widerspiegeln!**

# Überzeugende Referenzen überzeugend darstellen

**Referenzen sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens und bilden den 1. Eindruck**



„Die Zusammenarbeit lief wirklich reibungslos. Durch das große Verständnis für unser Geschäft kamen wir schnell auf eine gemeinsame Linie.“

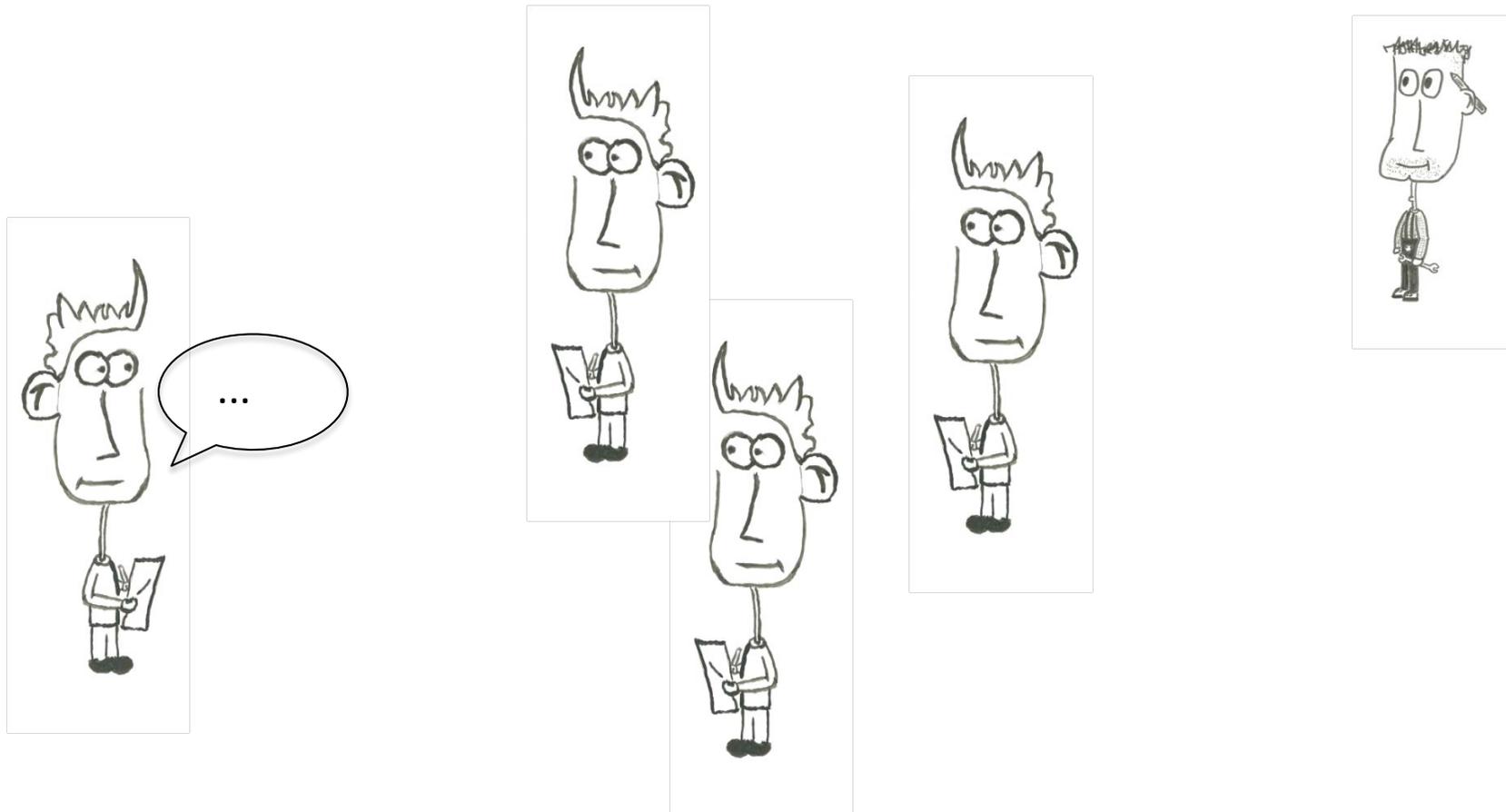
(...)

„Das Projektmanagement war klasse und vermied den sonst so häufigen Zeitstress bei termingebundenen Aufgaben.“

A. Muck, Marketingleiterin RenoSolar

# Wir empfehlen... - Referenzen zum Neukunden bringen

**Schaffen Sie Kontaktmöglichkeiten!**



## Wir empfehlen... - Referenzen zum Neukunden bringen

**Kooperieren Sie mit Ihren Kollegen!**



© Martin Zak

# Wir empfehlen... - Referenzen zum Neukunden bringen

**Nutzen Sie Organisationen und Netzwerke!**

**Informations-Ausstellung**

**Gemeinde Otterfing**  
Kommunale Aktivitäten auf dem Gebiet erneuerbarer Energien

**Energiemwende Oberland**  
Informationen zu Erneuerbarer Energien  
Energiefahrrad  
Modell Heizungsanlage atihau (Firma Wilo)

**Arbeitskreis LAWINE**  
Bürgerforum Otterfing AGENDA 21  
Energiesituation in Otterfing  
Modell Heizungsanlage atihau (Firma Grundfos)

**Kinderbasteln**  
Windräder und Solar  
jeweils von 13 bis 16 Uhr

**Sonderaktion**  
Heizungspumpenaustausch  
zum Energietag  
(siehe eigener Flyer)

**EIDER VALENTIN**  
Eider-Valentin

**SCHULZE**  
Schulze Rolf

**Kirmayr Markus**

Mit freundlicher Unterstützung:  
**Raffaellenbank**  
**Holzkirchen-Otterfing eG**  
[www.rbf.raffaelenbank-otterfing.de](http://www.rbf.raffaelenbank-otterfing.de)

**ess** Elektro-Solartechnik Otterfing

**Fachvorträge beim 2. Energietag am Samstag**

Uhrzeit	Vorträge	Referenten
12:00	Erdhölzung	
12:30	Grünwäntze	Johann Eggenstein, Bürgermeister Otterfing Rudolf Böttgering, Sprecher AK "Lawine" Martin Pauer, Vorsitzendenkonferenz Bürgerforum Otterfing Energiemwende Oberland
13:00 - 13:30	Gehäusesystemen mit Erdwärmepumpen und Biomasseerzeugung	Stefan Lindner, Prof. Dr.-Ing. Universitätslehramt der Donau-Universität
13:45 - 14:15	Baugesetz Wärme und Strom	Ulrich Kemmer, Dipl.-Ing. (Agr.) Bayern Landesamt für Landwirtschaft
14:30 - 15:00	Das Katalysatorproblem: eine Heizung für alle?	Michael Blumner, Dipl.-Ing. Ingenieurbüro ESI, Mitterbach
15:15 - 15:45	Energieeffizienzverbesserung EHEV - Energieeffiziente Modernisierung	Erwin Lindner, Dipl.-Phys. Fraunhofer-Institut für Bauphysik
16:00 - 16:30	Stromerzeugung / Intelligentes Strommanagement	Dr. Hans Böhm, Dipl. Math. Energiemwende Oberland
16:45 - 17:15	Die ideale Zukunft ist elektrisch	Manfred der BMW AG, AK Elektro-USA

**informieren motivieren sensibilisieren**  
das sind die Ziele, die wir mit dem Energietag in Otterfing verbinden.

Was ist individuell in meiner Situation machbar?

Welche Konditionen sind effizient?

Welchen Energieertrag soll ich ausnutzen?

Welche Maßnahmen sind in welcher Reihenfolge sinnvoll?

Wie bereit mich vor Ort?

Welche Fördermöglichkeiten gibt es?

**Vielleicht haben auch Sie sich schon die eine oder andere Frage gestellt.**

Kommen Sie am 20. und 21. November nach Otterfing und informieren Sie sich über die heute möglichen Lösungen.

Kompetente Referenten stellen aktuelle Themen auf und stehen auch für Ihre Fragen gerne bereit.

Lokale Handwerker stellen ihre Produkte aus und zeigen Ihnen ihre Kompetenz.

Private Hausbesitzer geben »hautnah« Einblick und praktische Erfahrungen weiter.

Nützen Sie die Möglichkeit sich kompetent, umfassend und kostenlos beraten zu lassen!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und interessante Gespräche!



**energietage in Otterfing**

am 20. und 21. Nov. 2010  
12.00 - 17.30 Uhr Schulaula

**FACHVORTRÄGE**  
Erfahrungsaustausch »hautnah« mit Hausbesitzern  
Handwerkerausstellung  
**HEIZPUMPENAKTION**  
Kinderbasteln: Windrad und Solar  
Elektrofahrrad zum Probefahren

Partner:

**ENERGIE WENDE OBERLAND**  
Energieeffizienzverbesserung  
Energieeffiziente Modernisierung

**AGENDA 21**  
Bürgerforum Otterfing

## Wir empfehlen... - Referenzen zum Neukunden bringen

**Nutzen Sie die Medien!**



# Referenzen – wirkungsvolles Marketing-Werkzeug

## Was Sie mitnehmen sollen

- Klappern gehört zum Handwerk – zeigen Sie, dass Sie gute Arbeit leisten
- Machen Sie Ihre Referenzen firmenspezifisch, so dass sie zeigen, was Sie von Ihren Wettbewerbern unterscheidet
- Stellen Sie Ihre Referenzen professionell dar
- Lassen Sie sich empfehlen, von Kunden, Kollegen und Experten



Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

Stellen Sie uns Ihre Fragen?

[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)  
Tel.: +49 (0)89 9589-0731

[m.gorgus@solar-professionell.de](mailto:m.gorgus@solar-professionell.de)  
Tel.: +49 (0) 8157 9265425



Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

Gern beraten wir Sie bei allen Fragen rund um Ihr Marketing.  
Mehr Infos erhalten Sie schnell und direkt per Telefon.  
Rufen Sie uns einfach an. Wir freuen uns auf das erste Gespräch.

[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)  
Tel.: +49 (0)89 9589-0731

[m.gorgus@solar-professionell.de](mailto:m.gorgus@solar-professionell.de)  
Tel.: +49 (0) 8157 9265425