

Sonnenlicht gefangen im Netz

B&W Energy GmbH & Co. KG

» Großflächige Ausdrücke der digitalen Karten, auf denen alle unsere Photovoltaikanlagen visualisiert sind, schmücken nun die Wände unserer Büros. Und Kartenansichten zieren die Bildschirme – PTV Map&Market gibt uns den richtigen Überblick.«

Marc Gohlke, B&W Energy GmbH & Co. KG



Die Aufgabe

Wer möchte das nicht: Sonnenenergie über Photovoltaikanlagen für das allgemeine Stromnetz und für den Eigenverbrauch nutzbar machen – gefördert durch den Gesetzgeber. In Zeiten knapper werdender Ressourcen rücken alternative und erneuerbare Energien mehr und mehr in den Fokus. Der Photovoltaikmarkt ist gewachsen – und weist enormes Steigerungspotenzial auf. B&W Energy hat es sich zum Ziel gemacht, diesen Weg in der Energieversorgung zu ebnen. Schon das Dach des Firmengebäudes in Heiden ist fast komplett mit einer Photovoltaikanlage ausgestattet und dient neben

der Stromversorgung als Ausstellung für Interessenten. „Wir ermöglichen interessierten Kunden einen einfachen und sicheren Einstieg in umweltfreundliche Energien“, berichtet Marc Gohlke, verantwortlich für das Marketing des Unternehmens. „Unser Beraterteam sorgt dabei für die Planung und Installation sowie für einen zuverlässigen Service während und nach der Inbetriebnahme. Bei mittlerweile knapp zwanzig Außendienstmitarbeitern und deutschlandweitem Einsatzgebiet sind der Überblick über installierte Anlagen und ein effizienter Einsatzplan des Teams wichtig. Bis dato haben wir das – entsprechend

ineffizient – manuell gelöst. In Zukunft wollen wir neben Solaranlagen auch Speicheranlagen installieren sowie unser Service-, Wartungs- und Reinigungsangebot weiter ausbauen. Wir müssen und wollen hier strategischer agieren“, erklärt Gohlke. „Auf der Suche nach einem geeigneten Vertriebs- und Außendienstoptimierungstool war der Weg zur PTV via Internet zum Glück nicht weit. Und im Anschluss fielen Service und Beratung bestens aus.“

Die Lösung

„Der Einsatz von PTV Map&Market ist eine Erlösung“, bekennt Gohlke.



2003 im Münsterland gegründet wurde die B&W Energy GmbH & Co. KG zu einem der führenden Anbieter für Photovoltaik-Anlagen in Deutschland. Durch die zertifizierten Solarfachberater und über die Standorte in Nordrhein-Westfalen und Bremen ist der Spezialist für Sonnenenergie deutschlandweit zuhause. Auch im europäischen Ausland wurden bereits Anlagen realisiert.

„Schon die Basisversion Personal verfügt über die für uns notwendigen Funktionen zur Visualisierung. Eine eintägige Schulung reichte aus: Und dieser Tag war wirklich sinnvoll und sehr informativ für mich und meine vier teilnehmenden Kollegen. Wir wurden sehr schnell mit der Software vertraut. Höchstens zwei Tage nach der Schulung konnte ich bereits mein erstes Projekt berechnen und anschaulich auf einer detaillierten Karte darstellen. Es wird nun endlich deutlich, wie die Vertriebsgebiete strukturiert sind und welcher Verkäufer oder Berater sich wo am sinnvollsten einsetzen lässt. Ebenso konnten wir unsere Projekte und Kunden perfekt visualisieren und

einen guten Überblick über unser Vertriebsgebiet gewinnen.“

Das Ergebnis

„Wir sind mit dem Ergebnis mehr als zufrieden“, erzählt Gohlke. „Die gestellte Aufgabe, Vertriebsgebiete und Außendienst strukturiert darzustellen und einzusetzen, wurde voll erfüllt. Endlich können wir strategisch planen und in die Zukunft gerichtet agieren. So konnten wir beispielsweise durch die Visualisierung unserer Kundenverteilung Anzeigenkampagnen und Messebuchungen zielgerichtet in schwächer besetzte Regionen lenken und unser Vertriebsgebiet strategisch erweitern.“

Der Ausbau der modernen Energieversorgung ohne negative Umwelteinflüsse ist natürlich von allgemeiner und weitreichender Bedeutung. Abgesehen davon war für uns auch die wirtschaftliche Seite wichtig: Wir können die Einsparungen durch das Programm nicht exakt quantifizieren, aber der Einsatz hat sich auf jeden Fall schon gelohnt.“ Gohlke resümiert: „Für unsere und ähnliche Aufgabenstellungen ist PTV Map&Market bestens geeignet; ich kann die Software auf jeden Fall weiterempfehlen. Unsere Unternehmenssituation konnten wir ohne viel Aufwand ansprechend darstellen und Potenziale aufdecken.“