

ELKONET

Erster Elkonet-Experte für Erneuerbare Energien

Vor einem Jahr absolvierten die ersten Experten für Erneuerbare Energien ihre Prüfungen und wagten den Einstieg in ein neues Marktsegment.



Jörg Veit vom etz-Stuttgart besuchte die Firma Elektro Ehrmann in Ispringen um nachzufragen, ob der Sprung ins neue Tätigkeitsfeld geglückt ist (Bild 1).

etz: Herr Ehrmann, Herr Liebrand – was hat Sie dazu bewogen in diesen Markt einzusteigen und sich in diesem Tätigkeitsfeld zu qualifizieren?

Ehrmann: Wir haben vor 6 Jahren mit dem Photovoltaik (PV)-Geschäft begonnen – als Späteinsteiger sozusagen. Mit unserem Mitarbeiter Herrn Liebrand war es uns möglich, diesen Schritt zu wagen. So konnte ich mich mehr auf die Vertriebsarbeit konzentrieren. Als Unternehmer muss ich meinen Kunden jeden Tag mit fundiertem Fachwissen gegenüber treten, um sie von meiner Dienstleistung überzeugen zu können. Dazu ist entsprechendes Know-how notwendig. Durch den Stiebel-Eltron-Außendienst bin ich damals auf den „Spezialisten für Wärmepumpensysteme“ im etz-/sez-Stuttgart aufmerksam gemacht worden. Das war dann der Einstieg zum Solar- und Experten für Erneuerbare Energien. Die Möglichkeit, sich

durch den modularen Aufbau neben der Wärmepumpe auch mit der PV und Solarthermie zu beschäftigen, hat mich einfach überzeugt.

etz: Eine berufliche Weiterbildung ist stets mit Kosten und kostbarer Zeit verbunden. Was hat Sie dazu motiviert?

Ehrmann: Ich hatte 2008 den Betriebswirt des Handwerks abgeschlossen und dabei einiges gelernt. Um qualifiziert am Markt aufzutreten, sind gute und engagierte Mitarbeiter entscheidend. Deshalb biete ich meinen Mitarbeitern an, sich weiterzuentwickeln – sonst werden wir technisch irgendwann abgehängt und sind nur noch „Schlitzeklopfer“.

etz: Wie sind Sie mit unserem Blended-Learning-Konzept zu recht gekommen?

Ehrmann: Für mich war es zunächst eine zeitliche Herausforderung, die Firma so zu organisieren, dass Herr Liebrand und ich an dieser Fortbildung teilnehmen konnten. Wir mussten den Notdienst neu koordinieren und die Aufgaben innerhalb von 2 Wochen umverteilen. Aber mir war die Aussicht auf qualifiziertes Know-how so wichtig, dass ich das gerne auf mich genommen habe.

etz: Blended Learning hat z. B. den Vorteil, Reise- und Anwesenheitszeiten im Bildungszentrum zu reduzieren. Gibt es für Sie noch weitere Vorteile?

Liebrand: Mir hatte es Spaß gemacht, mit dem PC zu lernen und gemeinsam mit anderen Kursteilnehmern die Online-Tutorien zu



1 V.l.n.r.: Jörg Veit mit den ersten Experten für Erneuerbare Energien: Jörg Ehrmann und Jürgen Liebrand

Foto: etz

besuchen, sich zu unterhalten und auszutauschen – nur zu Hause alleine lernen, dann verliert sich das Ganze. Deshalb fand ich Blended Learning einfach toll.

Ehrmann: Ich hatte bisher keine Erfahrung mit Blended Learning. Mir waren zuerst einmal die erneuerbaren Energien sowie die Eintragung nach § 7a HWO im Bereich Solarthermie wichtig. Aber mit nur 2 Stunden für Abend und Anreise konnten wir zudem viel Zeit und „Spazierfahrten“ einsparen. Ich arbeite auch gern nach einem strukturierten Terminplan – mittwochs Tutorium ab 18 Uhr und alle 2 Wochen ein Wochenende, das war für mich planbar und sorgte für den notwendigen „Lerndruck“. Ich denke, die Mischung aus Praxistraining, Online-Schulung und Selbstlernen war für mich einfach optimal. Auch die Technik des Online-Tutoriums hat prima funktioniert.

etz: Hätten Sie als Alternative zum BL-Konzept auch einen Vollzeitunterricht mit über 300 Stunden in Stuttgart besucht?

Ehrmann: Auf keinen Fall – die Zeit hätte ich als Unternehmer gar nicht aufbringen können.

Liebrand: Ich hätte meinen kompletten Jahresurlaub dafür nutzen müssen. Blended Learning war daher für mich eine ideale Lösung, mit moderatem Zeitaufwand diesen Abschluss zu erreichen.

etz: Gab es Lehrgangsinhalte, die Sie rückblickend auf das Seminar für sehr wichtig halten?

Ehrmann: Ich habe sehr von der Wärmepumpe und der Solarthermie profitiert – in Theorie und Praxis. Die Dozenten haben den Lernstoff praxisnah vermittelt,

und so konnten wir dieses Know-how schnell in unseren Betriebsalltag übernehmen. Für meine Vertriebsarbeit sind aber auch die Themen energiesparendes Bauen oder Förderung sehr wichtig, weil ich meine Kunden jetzt auf verschiedene Dinge aufmerksam machen kann, an die keiner zuvor gedacht hatte. Wir schauen einfach über den Tellerrand hinaus und heben uns dadurch von der Konkurrenz ab. Ich kann bei meinem Kunden jetzt viel besser einschätzen, ob z. B. eine Wärmepumpe bei ihm Sinn macht oder zuerst andere Maßnahmen zu treffen sind. Ich verkaufe nicht um jeden Preis – das erspart mir ggf. nachträglichen Ärger mit den Kunden.

etz: Konnten Sie die erworbenen Kenntnisse in der Praxis anwenden und bereits entsprechende Aufträge erzielen?

Liebrand: Na klar. Jedes Mal, wenn ich heute eine Anlage baue, kann ich auf dieses Wissen zurückgreifen. Dadurch weiß ich jetzt, worauf es ankommt und halte auch die entsprechenden Regeln der Technik ein.

Ehrmann: Ich muss schauen, dass meine Mitarbeiter „Geschäft haben“. Das heißt, ich muss da draußen verkaufen. Die Kunden merken heute genau, ob man Ahnung von seinem Geschäft hat oder nicht.

So habe ich z. B. meine ersten Solarthermie-Anlagen verkauft, was ich vorher noch nicht im Angebot hatte. Wenn ich darüber nachdenke, hat das Seminar im Vertrieb wie in der Technik sehr geholfen.

etz: Vielen Dank für dieses Gespräch. ■

Anzeige

Jetzt umsteigen auf das Sparlicht der Zukunft: telcoled.com

Vorteile Telcoled Sparlicht
 Lebensdauer:
 • ca. 50 000 Stunden
 • 20x länger als Glühlampen
 • 10x länger als Halogenlampen
 • 2 – 3x länger als Sparlampen
 Stromersparnis gegenüber Halogenlampen = ca. 80%

Mehr Infos: www.telcoled.com
 oder TELCONA GmbH, Sinsheim
 Tel. 07261 655 388

TELCOLED