

# Neue Vermarktungs-Chancen mit dem HEA-Bauherrendialog

Neue Wege der Vermarktung geht der Bauherren-Dialog der Hauptberatungsstelle für Elektrizitätsanwendung (HEA). Durch gezielte Ansprache von Bauwilligen und die Verknüpfung aller marktrelevanten Partner in einer Datenbank wurden neue Erkenntnisse bei der Vermarktung gewonnen. Bei der Neuauflage des „Traumhauses“ in diesem Jahr können gerade Elektrohandwerker von diesem Netzwerk profitieren. ep hat sich das Vorhaben vor Ort angesehen und ist von seinen Erfolgsaussichten überzeugt.

## „Traumhaus I“ brachte überraschende Ergebnisse

Ein Hauptanliegen der Hauptberatungsstelle für Elektrizitätsanwendungen (HEA) ist es, beim Endverbraucher Aufklärungsarbeit in Sachen Strom zu betreiben. Für die Elektrobranche ist es jedoch noch nie einfach gewesen, komplexe technische Sachverhalte auch dem Laien verständlich zu vermitteln. Gerade in der heutigen „Markenkultur“ ist dies aber zwingend notwendig, um sich richtig im Kopf des Verbrauchers zu platzieren.

Als der Münchner Marketing-Profi *Peter Raab* im Auftrag der HEA den Bauherren-Dialog Ende 1997 mit dem „Traumhaus“ auf den Weg brachte, wußte niemand so recht was das Projekt bringen würde. Die Fakten waren eindeutig:

- Der Anteil der klassischen Elektroinstallation im Eigenheimbau wird immer geringer und beträgt heute gerade einmal 2,7 Prozent der gesamten Investitionssumme.
- Im Gegensatz dazu bringt es der Bereich Heizung/Sanitär auf 16 Prozent.

Die HEA und *Peter Raab* hatten den Bauherren-Dialog so konzipiert, daß der Bauherr relativ frühzeitig von den Vorzügen moderner elektrischer Systeme erfährt. Um das jedoch zu erreichen, mußte erst eine „neue Sprache“ für die Vermittlung von Vorteilen moderner Elektrotechnik gefunden werden. Denn eines steht fest: Mit technischen Details und nur Insidern geläufigen Begriffen ist bei einem „elektrotechnischen Laien“ wenig Resonanz zu erwarten.

Das „Traumhaus“ vermittelt deshalb mehr Nutzen und weniger Technik. Das breitgefächerte Spektrum moderner Elektrotechnik wurde hierfür in „Bedarfsfelder“ unterteilt (Bild 1). Zusammengefaßt in einer Broschüre wurde das „Traumhaus“ dann als Beilage bundesweit in Bauzeitschriften beigelegt. Interessierte Bauherren füllten Antwortkarten aus und machten u. a. Angaben zu:

- Baubeginn
- spezielles Interesse an Systemen
- Wunsch nach persönlicher Beratung vor Ort.

Aus den zugesandten Antwortkarten konnten wertvolle Informationen gewonnen werden, die nun auch für das zweite „Traumhaus“ genutzt werden können. Eine der wesentlichsten Erkenntnisse war die Erfahrung, daß der Beratungsbedarf bei privaten Bauherren ungefähr ein halbes Jahr vor Baubeginn am größten ist. Die klassische Elektroinstallation ist zu diesem Zeitpunkt in der Regel noch weit außen vor. Wenn ein Bauherr jedoch nichts von den Vorzügen moderner Elektrotechnik weiß, wird er sich nicht für sie entscheiden und die Elektowärmepumpe oder der EIB werden wieder nicht eingesetzt.

Für die Unternehmen, die sich am Bauherren-Dialog beteiligt haben, brachten die Ergebnisse eine neue Qualität der Kundennähe.

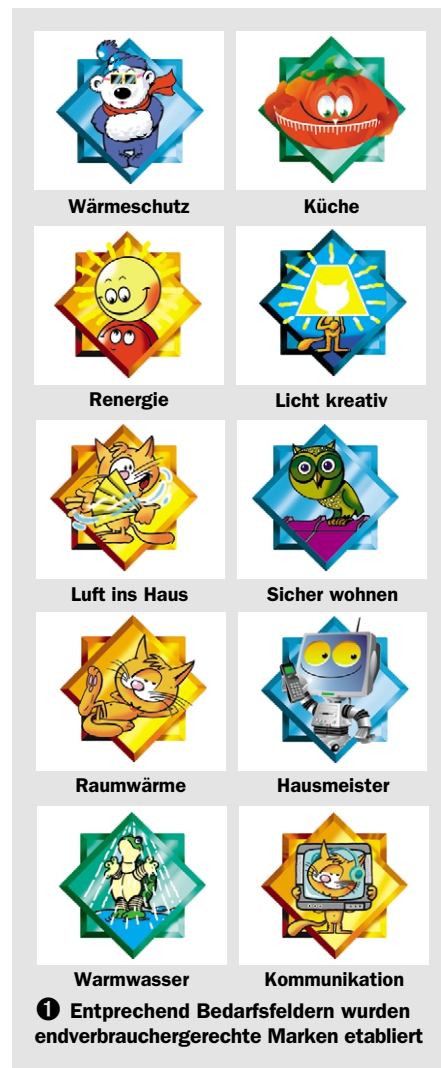
Partner im HEA-Bauherren-Dialog kommen aus den Bereichen:

- Elektrohandwerk
- Elektroindustrie
- Elektrogroßhandel
- EVU
- Elektro-Planer
- Baufirmen.

Ziel des Bauherren-Dialoges ist es auch, eine Vernetzung aller am Vermarktungsprozeß beteiligten Partner zu erreichen. Nur so steht dem Kunden schließlich eine komplette und kompetente Leistungsvielfalt zur Verfügung.

## Vernetzung über Datenbank

Die am Vermarktungsprozeß beteiligten Parteien wurden in einer Datenbank zusammengefaßt. Dem interessierten Bauherren konnten so per Knopfdruck Ansprechpartner in seinem Bereich benannt werden. Die am Bauherren-Dialog beteiligten Unternehmen konnten auch ihrerseits die Informationen nutzen und potentielle Kunden direkt ansprechen. Als Ergebnis der ersten „Traumhaus“-Aktion wurden 4.000 qualifizierte Kontakte gewonnen, bei denen explizites Interesse an elektrotechnischen Systemen bestand.



## Auflage auf 1 Million erhöht

Für die nächste Auflage des Traumhauses hat die HEA insgesamt 1 Million Exemplare geplant. Für Elektrohandwerker ist die Aufnahme in die Datenbank neben der geringen Gebühr deshalb so interessant, weil die Kontakte, die über den Bauherren-Dialog zustande kommen, keine „Billigheimer“ sind. Die gebündelte Kompetenz und Kundennähe von EVU, Planern, Industrie und Handwerk macht in Verbindung mit einer endverbrauchergerechten Marketingansprache eine neue Qualität aus. Andere Branchen – wie Heizung und Sanitär – fahren diesen Kurs schon seit Jahren. Die Elektrobranche hat dies bisher nicht verstanden. Mit dem HEA-Bauherren-Dialog ist ein erfolgversprechender Ansatz für mehr Kundennähe gegeben. *R. Lüders*

## ANMELDUNG Bauherrendialog

Anmeldungen können direkt bei *Peter Raab* unter Telefon: (0 89) 834 16 02 erfolgen. Einen schriftlichen Aufnahmeantrag stellt die Redaktion im Internet (<http://www.elektropraktiker.de>) und im kostenpflichtigen Faxabruf (1,21 DM/min) unter (0190) 25 21 12-233 zur Verfügung.