

# Automatisierte Beratung offenbart neue Chancen im Heizungsbereich

Das Thema Klimawandel ist nicht mehr wegzudenken. Fakt ist, das letzte Jahrzehnt beinhaltete die wärmsten Jahre seit Beginn der Wetteraufzeichnungen.

Es ist eine Zeit, in der jeder einen Beitrag leisten und verstärkt auf seinen CO<sub>2</sub>-Verbrauch achten möchte. Da passt es nicht ins Bild, dass gemäss BAFU der Grossteil der Gebäude nach wie vor mit Öl oder Gas beheizt wird, obwohl Immobilienbesitzer aus einer Vielzahl an ökonomisch attraktiven Alternativen wählen können.

## Schlechter Ruf der Heizungsbranche muss nicht sein

In der gesamten Schweiz werden gemäss FWS jährlich bis zu 50'000 Heizsysteme verkauft. Ideal – müsste man meinen – schliesslich arbeitet noch immer eine Vielzahl der Heiztechnologien mit fossilen Energieträgern. Wenn diese überwiegend ersetzt werden, kann hier ein beträchtlicher Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduzierung geleistet werden.

Es kommt jedoch immer noch häufig zu Kaufentscheidungen, die eine Verwendung fossiler Rohstoffe bedingt, obwohl klimafreundlichere Varianten schon lang am Markt mithalten können und besser zu den Ansprüchen gepasst hätten. Die Gründe hierfür sind allerdings erkenn- und lösbar.

Ein grosser und stetig wachsender Markt ist überladen mit verschiedenen Informationen, eine Recherche raubt Zeit. HauseigentümerInnen sehen sich mit einer Vielfalt an Technologien konfrontiert, die jeweils in verschiedenen Bereichen, wie CO<sub>2</sub>-Ausstoss, Unterhaltskosten, Investitionskosten und Lebensdauer überzeugen. Sie fühlen sich mit all diesen Informationen überfordert und nicht abgeholt – und treffen in der Not eine unpassende Entscheidung bezüglich Ihrer Heizsysteme.

## Warum Beratung zum teuersten Gut wird

Es braucht das richtige Know-How und eine individuelle Beratung zu den verschiedenen Bereichen, um den Kunden zum optimalen Ergebnis zu führen. Das heisst

aber auch, dass der Druck auf EnergieversorgerInnen und InstallateurInnen steigt.

Die mehrstufigen und arbeitsintensiven Beratungsprozesse sind es letztendlich auch, die Kosten für Heizsysteme in die Höhe treiben, mit negativen Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit vieler Installateure.

## Digitalisierung war noch nie so wichtig

Eine Digitalisierung der Prozessschritte bei Installateuren und Energieversorgern kann diesen Problemen entgegenwirken. Durch die Zeitersparnis profitieren die Unternehmen stark davon. Jede Projektinformation, von der Lead-Akquise und Beratung, bis zum Verkauf ist mühelos in ein digitales System übernommen. Simulationsresultate verschiedener Heiztechnologien, Stücklisten und Komponentenparameter lassen sich dabei direkt in informative Kundenofferten umwandeln.

Die Möglichkeiten, die eine solche Automatisierung bietet, sind vielfältig und reichen von Materialbestellungen beim Grosshändler, bis hin zu vorausgefüllten administrativen Formularen, beispielsweise für die Impulsberatung «erneuerbar heizen». Dadurch lässt sich der Beratungsprozess letztendlich viel effizienter gestalten und wichtige Fragen zur Zusammensetzung von Investitionskosten, laufenden Unterhaltskosten oder CO<sub>2</sub>-Emissionen, können direkt beantwortet werden.

## An Erfolg lässt sich arbeiten

Die innovativen Softwarelösungen von Eturnity machen aus der Theorie die Praxis, indem sie den gesamten Beratungsprozess digitalisieren. Mit nur wenigen Angaben zu Kunde und Gebäudeinfrastruktur ermöglichen sie eine professionelle Simulation verschiedener Heiztechnologien.

Das Ergebnis sind individuelle Offerte, die sich gezielt anpassen lassen, kombiniert mit verständlichen Visualisierungen. Eturnity hat damit ein Werkzeug geschaffen, das den Wünschen der Endkunden entgegenkommt und sie in einem übersichtlichen Markt abholt. Gleichzeitig entlasten die digitalisierten Prozesse die Ressourcen der Berater.

## Der Mix macht's

In Sachen Klimafreundlichkeit ist es der Mix, der ausschlaggebend sein kann. Durch die Kombination verschiedener Technologien wie Photovoltaik, Heizungen, Batterien oder Solarthermie lassen sich noch klimafreundlichere Gebäudesysteme verwirklichen. Diese verschiedenen Technologien können auch in den Softwarelösungen von Eturnity mühelos kombiniert werden.

Jetzt heisst es also: Nicht am digitalen Markt verzweifeln, sondern mitwachsen!

“ Es braucht das richtige Know-How und eine individuelle Beratung zu den verschiedenen Bereichen, um den Kunden zum optimalen Ergebnis zu führen.



## IHR HEIZ- UND WARMWASSERSYSTEM



AUSGANGSLAGE		IHR NEUES WÄRMESYSTEM	
Heizung	Ölheizung	Heizung	Leistung: Wärmepumpe
Warmwasser-wärmung	mit der Heizung	Warmwasser-wärmung	Wärmepumpenboiler
Solarthermie	Nein	Solarthermie	2.3 m <sup>2</sup>
Haartyp	3-Zimmerhaus mit Wohngrundstück 173.08 m <sup>2</sup>	Investition	24'940 CHF (inkl. Installation und Material)
Durchschn. jährliche Wärmekosten	4'557 CHF (inkl. Stromkosten, Energiekosten und Unterhalt)	Durchschn. jährliche Wärmekosten	2'823 CHF (inkl. Stromkosten, Energiekosten und Unterhalt)
Jährlicher CO <sub>2</sub> -Ausstoss	184% (der pro kWh Stromkosten (ESt) für den Heizungsbedarf)	Jährlicher CO <sub>2</sub> -Ausstoss	24% (der pro kWh Stromkosten (ESt) für den Heizungsbedarf)
Jährlicher Ressourcenverbrauch	2'409 Liter (Heizöl, Literpreis: 20.4017 kWh)	Jährlicher Ressourcenverbrauch	6'326 kWh (Strom)

## Beispiel-Angebot für ein Wärmesystem



Für weitere Informationen über die Eturnity AG und unsere Produkte laden wir Sie ein, unsere Webseite zu besuchen ([www.eturnity.ch](http://www.eturnity.ch)) oder uns direkt zu kontaktieren ([beratung@eturnity.ch](mailto:beratung@eturnity.ch) / 081 511 64 64). Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!