

*Phönix vertreibt Solaranlagen nur noch übers Fachhandwerk*

# Abschied vom Selbstbau

*Der anhaltende Solarboom erfordert neue unternehmerische Konzepte. Deshalb bietet die Phönix Sonnenwärme AG\* ihre Produkte seit April 2002 nur noch übers Fachhandwerk an. Gleichzeitig wurde der Direktvertrieb an Endkunden eingestellt, der bis dahin über die Phönix-Solarberater erfolgte.*

**P**hönix war ursprünglich als Verbraucherinitiative initiiert und als solche von 1994 bis 1999 tätig. Das Rezept war ebenso einfach wie erfolgreich: In Deutschland wurden komplette Sonnenwärme-Anlagen für Ein- und Zweifamilienhäuser vermittelt, wobei die Komponenten von einer Expertenkommission ausgewählt und jährlich unter den Anbietern neu ausgeschrieben wurden. Diese Standardanlagen, die sich besonders für die Selbstmontage eigneten, wurden durch Solarberater vermittelt. Der Erfolg von Phönix rief jedoch nicht nur Beifall hervor. Etablierte Solarhersteller kritisierten die Wettbewerbsmethoden, mit denen die Vertriebszentrale in Rheinbreitbach vorging. Trotzdem ist heute weitgehend unbestritten, das Phönix nicht unwesentlich zum Aufschwung der Solartechnik in Deutschland beigetragen hat.

## **Eigenständige AG**

Mit dem seit 1997 sichtbaren Solarboom veränderten sich die Marktbedingungen. Der Solarmarkt wurde zunehmend von Heizanlagenherstellern mit ihren gewachsenen Vertriebsstrukturen über Großhandel und Handwerk professionell bearbeitet. Zudem drängten Hersteller aus der Baustoff- und der Bedachungsindustrie in den Wachstumsmarkt. Auch an Phönix ging die Pro-



fessionalisierung der Branche nicht spurlos vorbei. Während die Beraterschaft anfänglich aus nahezu ehrenamtlich tätigen Idealisten bestand, stieg der Anteil von Handwerkern und kleinen Solarhändlern im Laufe der Zeit kontinuierlich an. Auf die Erwartungen dieser Vertriebspartner nach einem professionellen und wettbewerbsfähigen Produkt- und Serviceangebot reagierte man bei Phönix Ende 1999 mit der Gründung eigenständiger Aktiengesellschaften. Es entstanden die Phönix Sonnenwärme AG und die Phönix Sonnestrom AG. Die rechtliche Loslösung von der Vertriebszentrale in Rheinbreitbach und Aribert Peters, der die teils heftig umstrittene Richtung von Phönix lange Zeit vorgegeben hatte, machte den Weg frei für die Neuausrichtung. Das Unternehmen vertreibt nun seine Produkte ausschließlich über das Handwerk. Bereits im Jahr 2001 wurde über 80 % des Umsatzes mit gewerblich tätigen Handwerksunternehmen erzielt.

## **Produkte + Marketing**

Im Produktbereich werden seit Jahresbeginn verschiedene Solarkomplettsysteme mit Flach- und Vakuumröhrenkollektoren für den Ein- und Zweifamilienhausbereich angeboten. Ergänzend gibt es auch Systeme für Großanlagen. Seit kurzem im Angebot ist das in seiner Größe flexible Energiedach „Phönix-Mega“ für Warmwasserbereitung und Raumheizung. Die Lieferung der Indachkollektoren erfolgt zusammen mit allen erforderlichen Eindeckblechen direkt ab Werk vom Phönix-Kundenservice. Bei Bedarf übernimmt der Phönix-Montageservice sogar alle Arbeiten auf dem Dach. Ergänzend zu den Produkten bekommen die Handwerksbetriebe auch eine entsprechende Marketingunterstützung. Die sogenannten Partner-Pakete enthalten Materialien für die Bewerbung und Gewinnung von Neukunden, für die Präsentation von Solartechnik sowie den erfolgreichen Verkaufsabschluss beim Kunden. Neu ist auch die Kundengewinnung über ein spezielles Netzwerk, das u. a. Kooperationspartner wie den ADAC und die Naturenergie AG einbezieht. □

\* Phönix Sonnenwärme AG, Am Treptower Park 28-30, 12435 Berlin, Telefon (0 30) 53 00 07-0, Telefax (0 30) 53 00 07-17, Internet: [www.sonnenwaerme-ag.de](http://www.sonnenwaerme-ag.de)