

Solarkampagne bietet Vermarktungshilfe

Solarer Werkzeugkasten

Mehr als 3500 Handwerksbetriebe hatten sich bereits Mitte Mai 1999 für die auf der ISH eröffnete Kampagne „Solar – na klar!“ registrieren lassen. Ende Juni bietet die Solarkampagne mit der „Service-Box“ nun gebündeltes Solar-Vermarktungs-Know-how.

Die Solarkampagne unterstützt Handwerker mit Informationen und Werbematerial, vermittelt Schulungen und will Kunden in die Betriebe bringen. Handwerksunternehmen, die sich bei „Solar – na klar!“ beteiligen, werden im Rahmen der Kampagne als Solar-Fachbetriebe empfohlen. Mit einer breit angelegten Informations- und Motivationsoffensive sollen in den nächsten drei Jahren private Haushalte, Kommunen und Unternehmen auf die Vorteile der Nutzung von Solarwärme aufmerksam machen und einen Nachfrageschub auf dem Solarmarkt auslösen. Die Kampagne steht unter der Schirmherrschaft von Bundeskanzler Gerhard Schröder und Umweltminister Jürgen Trittin. Zu den Trägern und Förderern gehören zahlreiche Verbände sowie das Bundesum-



weltministerium, alle Bundesländer, die Solarindustrie und das Handwerk. Genaue Informationen enthält die Solarbroschüre „Handwerk“, die unter der Telefonnummer (0 40) 49 07-14 90 angefordert werden kann.

Solarer Werkzeugkasten

Gebündeltes Know-how für Handwerker bietet die Service Box, die ab Ende Juni erhältlich ist. Als „Werkzeugkasten“ zur Solarkampagne versetzt sie Handwerker in die Lage, selbst aktiv zu werden und vor Ort für Solarwärme zu werben. So liegt der Box eine CD-ROM bei, die wichtige Materialien zum „Download“ enthält:

- Vordrucke für Werbeanzeigen
- das „Solar – na klar!“-Logo
- Checklisten
- Mustertexte wie Kundenbriefe und Pressemitteilungen

Das erste Service-Box-Kapitel enthält einen Überblick über Ziele, Kooperationspartner und Maßnahmen der Solarkampagne. Darüber hinaus umfaßt es Hinweise auf relevante Literatur, Internetadressen sowie Adressen von Verbänden, Organisationen und Behörden. Zwei weitere Kapitel widmen

INFO + INFO + INFO

Service-Box

Die Service-Box mit CD-ROM kann unter der Telefon-Hotline (0 40) 49 07 14 90 bestellt werden. Sie kostet 45 Mark, für Innungsmitglieder 35 Mark. Informationen zur Kampagne sind auch im Internet unter „www.solar-na-klar.de“ abrufbar.

Sehr geehrter Herr Mustermann,

haben Sie in diesen Tagen gelegentlich über die Sanierung Ihres Bades oder Ihrer Heizung nachgedacht? Oder ergibt sich sogar Handlungsbedarf?

In diesem Zusammenhang möchte ich Sie als Fachbetrieb für Solartechnik auf eine zukunftssträchtige Alternative hinweisen, die Sie ein Stück weit unabhängig von den steigenden Energiepreisen macht: Die Solarwärme.

Allein 1998 wurden in Deutschland 50 000 Solaranlagen zur Trinkwassererwärmung installiert – immer mehr Menschen nutzen die Energie, die vom Himmel strahlt: die Kraft der Sonne!

Eine Solaranlage liefert auch in unseren Breitengraden genug Energie, um in den Sommermonaten bis zu 100 Prozent des Warmwasserbedarfs zu decken. Im Jahresdurchschnitt liefert eine Solaranlage etwa 60 Prozent des Warmwasserbedarfs. Das schont die Umwelt und den Geldbeutel und spart fossile Energien.

Eine Solaranlage auf dem Dach setzt ein sichtbares Zeichen für Vernunft und verantwortliches Handeln – auch für kommende Generationen und verhilft Ihnen zu einem ganz besonderen Lebensgefühl: Sie erzeugen warmes Wasser selbständig, ohne Lärm und Abgase, allein durch die Kraft der Sonne.

Nicht zuletzt bedeutet eine Solaranlage eine Wertsteigerung Ihrer Immobilie und eine Aufwertung in sozialer Hinsicht: Sie wecken Interesse und ernten Bewunderung seitens der Nachbarn, Verwandten und Bekannten.

Ich bin sicher, daß Ihnen diese ersten, kurzgefaßten Argumente für Sonnenwärme einleuchten. Gerne führe ich jederzeit ein unverbindliches Beratungsgespräch mit Ihnen, das alle wesentlichen Gesichtspunkte zu Planung, Einbau und Betrieb einer Solaranlage umfaßt. Ein Anruf genügt.

Bis dahin verbleibe ich mit freundlichen Grüßen

Beispiel aus der Service-Box für einen Musterbrief bei Renovierung

sich ausführlich den Themen Werbung und Öffentlichkeitsarbeit:

- Wie kann der einzelne Handwerksbetrieb vor Ort aktiv werden?
- Welche PR-Aktionen bieten sich an?
- Welche Werbemittel können bei „Solar – na klar!“ bestellt werden?
- Was leistet die Kampagne bundesweit an Werbung und Öffentlichkeitsarbeit?
- Checklisten für Aktionen wie ein Tag der offenen Tür im Betrieb.

Hintergrundinformationen zur Nutzung regenerativer Energien und zu Grundlagen der Solarwärmetechnik finden sich im Kapitel „Daten und Fakten Solarwärme“, das zur Zeit in Vorbereitung ist. Bestandteil dieses Kapitels ist auch ein Argumentarium. Hier werden wichtige Fragen beantwortet, die immer wieder im Verkaufsgespräch beim Handwerker auftauchen: Ist die Solarwärmetechnik ausgereift? Reicht die Sonnenstrahlung in Deutschland für einen effizienten Betrieb einer Solarwärmeeinlage? Sind die Anlagen wirtschaftlich? □