

Energieeffizienz: Absatz steigern durch Beratung

Die Ausstattung der Haushalte mit technischen Geräten wächst. Dabei machen sich immer mehr Verbraucher Gedanken über ihren Stromverbrauch und achten verstärkt auf energieeffiziente Geräte. Eine qualifizierte Kundenberatung im Hinblick auf die Energieeffizienz der Produkte erweitert den Fokus der serviceorientierten Beratung um ein zentrales Thema und fördert den Absatz von hochwertigen Elektrogeräten

■ **DIE INITIATIVE** EnergieEffizienz bietet dem Elektrohandel ein umfangreiches Informations-, Beratungs- und Schulungsangebot, um die eigene Beratungskompetenz am Point of Sales rund um das Thema Energieeffizienz zu stärken und sich damit ein neues Marktpotenzial zu erschließen. Details erfahren wir von **Steffen Joest**, Bereichsleiter Effiziente Stromnutzung bei der Deutschen Energie-Agentur GmbH (Dena).

electro: Herr Joest, wie sieht Ihr Angebot für den Elektrohandel konkret aus?

Steffen Joest: Die Initiative EnergieEffizienz der Dena umfasst eine Reihe von Angeboten, mit deren Hilfe Elektrohändler für ihre Kunden ein hochwertiges Beratungsangebot zum Thema Energieeffizienz entwickeln können. Mit unseren Informationsbroschüren für Endverbraucher, anschaulichen Drehscheiben zu Einsparpotenzialen energieeffizienter Geräte und Beleuchtung sowie speziellen Beratungshilfen für Verkäufer, bieten wir Elektrohändlern eine wertvolle Unterstützung für ihr Verkaufsgespräch am Point of Sales. Daneben geben unsere Top-Geräte-Listen einen Überblick über die energieeffizientesten Produkte, die aktuell auf dem Markt verfügbar sind. Zusätzlich haben wir ein Schulungsangebot entwickelt, das sich an Verkaufsmitarbeiter richtet und diese auf das Thema »Energieeffizienz als Verkaufsargument« vorbereitet. Um das Marketing von Händlern zum Thema energieeffiziente Geräte zu unterstützen, konzipieren und organisieren wir außerdem Aktions- und Beratungsaktionen direkt



»Die Kaufempfehlung des Händlers gewinnt zusätzlich an Gewicht«

Steffen Joest,
Deutsche Energie-Agentur GmbH

im Fachgeschäft. Händler, die sich für unser Angebot interessieren, können auf www.stromeffizienz.de unter der Rubrik »Berater und Händler« mehr Informationen finden oder uns kontaktieren.

electro: Sie führen bundesweite Informations- und Motivationskampagnen durch, um Endverbraucher für das Thema Energieeffizienz zu sensibilisieren. Wie sind diese aufgebaut und wie binden Sie den Elektrohandel mit ein?

Joest: Das möchte ich am Beispiel der Initiative EnergieEffizienz – Private Haushalte erläutern. Ziel der Kampagne ist es, durch die Erschließung von Energieeffizienzpotenzialen Stromverbrauch und damit Stromkosten und CO₂-Emissionen zu reduzieren. Um dies zu erreichen, fokussieren wir auf das Verbraucherverhalten und den Kauf energieeffizienter Geräte. Wir informieren Verbraucher beispielsweise

über Pressearbeit, Broschüren, Internettools und -datenbanken aber auch über Ausstellungen, Events und Wettbewerbe, wie sich im Alltag Energie sparen lässt und bieten praktische Entscheidungshilfen. Im Mittelpunkt des umfangreichen Informationsangebotes stehen unsere zielgruppengerecht gestalteten Themenbroschüren, die dem Verbraucher Tipps zum cleveren Kauf und zur effizienten Nutzung elektrischer Geräte im Haushalt bieten. Auf der Website www.stromeffizienz.de findet der Verbraucher außerdem verschiedene Online-Checks und Rechner, mit denen er schnell ausrechnen kann, wie viel Stromkosten er zum Beispiel durch den Austausch von ineffizienten durch effiziente Elektrogeräte oder Lampen einsparen kann. Der Fachhandel ist für uns natürlich ein wichtiger Partner, um den Stromverbrauch privater Haushalte zu senken, denn hier bietet sich die Möglichkeit, Verbraucher direkt am Point of Sales von den Vorteilen stromsparender Geräte zu überzeugen. Vor diesem Hintergrund ist es uns ein wichtiges Anliegen, mit unserem teilweise kostenfreien Serviceangebot den Fachhandel bei der Beratung und im Marketing zum Thema Energieeffizienz zu unterstützen. Wir können hierzu auf ein starkes Netzwerk bauen, dem bereits über 8.500 Fachhändler angehören. Von unserem Angebot profitieren sowohl Berater als auch Kunden: Denn qualitativ hochwertige Beratung zum Thema Energieeffizienz steigert den Absatz hocheffizienter Geräte.

electro: Auf was sollten Verbraucher beim Kauf eines Elektrogerätes besonders achten?

Joest: Um sich beim Kauf neuer Geräte über die Energieeffizienz des Gerätes zu informieren, sollte der Verbraucher natürlich auf das EU-Label achten, das durch die Einteilung in verschiedene Effizienzklassen von A bis G eine schnelle und einfache Orientierung ermöglicht. Komplizierter wird es aus Kundensicht jedoch, wenn – wie zum Beispiel im Falle von Waschmaschinen – fast nur noch Geräte erhältlich sind, die nahezu alle in die beste Effizienzkategorie A eingestuft werden. Hier gibt es bis-

lang nur bei Kühlgeräten mit den Effizienzklassen A+ und A++ eine weiterführende Orientierung für den Verbraucher. Da generell zwischen Geräten derselben Effizienzkategorie noch deutliche Unterschiede im Energieverbrauch bestehen können, muss der Verbraucher in vielen Fällen aber sehr genau auf die Angaben zu Energie- oder Wasserverbrauch auf dem Produkt achten. Hier bieten wir Verbrauchern und Handel seit kurzer Zeit eine neue Orientierungshilfe: in unseren Top-Geräte-Listen kann man einfach nachschauen, welche Geräte zu den energieeffizientesten auf dem Markt gehören und dann seine Kaufentscheidung treffen. Noch wichtiger sind unsere Top-Geräte-Listen, wenn es um den Neukauf von Geräten der Unterhaltungselektronik geht, da für diese Kategorie eine Orientierungshilfe zurzeit noch fehlt.

electro: Welche Beratungsempfehlung geben Sie dem Elektrohandel mit, damit diese den Konsumenten überzeugen können, sich für den Kauf eines energieeffizienten Gerätes zu entscheiden?

Joest: Für den Verbraucher spielt das Thema Energieeffizienz angesichts langfristig hoher Energiepreise zunehmend eine wichtige Rolle. Wir können beobachten, dass Energieeffizienz beim Neukauf elektrischer Geräte ein immer prominenteres Kaufkriterium wird. Wir möchten den Elektrohandel mit unserem Angebot dabei unterstützen, sich als kompetenter Berater auf dem Gebiet der Energieeffizienz zu positionieren. Für Verbraucher ist es vor allem wichtig, im Beratungsgespräch das Gefühl zu haben, glaubwürdig beraten zu werden. Hier ist es beispielsweise für Verkäufer äußerst hilfreich, mit den Top-Geräte-Listen der Initiative EnergieEffizienz eine Argumentationshilfe zur Hand zu haben, die belegt, dass nicht nur der Händler selbst, sondern auch ein neutraler Dritter das entsprechende Gerät als besonders energieeffizient einstuft. Die Kaufempfehlung des Händlers wird somit aus Sicht des Kunden durch diese dritte Meinung unterstützt und gewinnt zusätzlich an Gewicht.

electro: Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Joest.