

Kooperation mit Handwerkern

Aufträge satt

Das Potenzial für Gebäudeenergieberatungen ist riesig.

Dennoch klagen manche Energieberater über zu wenig Aufträge.

Energieberater Franz Streif hat Erfahrungen mit Handwerkskooperationen gesammelt und sieht darin sein Erfolgskonzept.



Unabhängigkeit wird in der Energieberatung zu Recht groß geschrieben. Doch schließt das die Zusammenarbeit mit anderen Baugewerken generell aus? Energieberater Franz Streif aus Oppenau setzt seit einem Jahr die Handwerkskooperation erfolgreich ein – und sieht dabei seine Unabhängigkeit nicht gefährdet. Sein Modell funktioniert folgendermaßen: Die Handwerker können ihre Kunden an ihn weiterempfehlen. Die Kosten für die Energieberatung erhält der Kunde vom Handwerksbetrieb zurückerstattet, wenn ein Auftrag daraus entsteht.

Vorteile für die Partner

Die Handwerker profitieren von der Kooperation. Die Vorteile sind vielfältig:

- Sie bieten ihren Kunden mit der Energieberatung bzw. dem Energiepass einen Zusatznutzen. Diskussionen mit den Kunden um einen Rabatt werden dadurch verringert.
- Sie bieten den Kunden die Energie- und Fördermittelberatung, ohne dass sie selbst Zeit dafür aufwenden müssen.

■ Erhält der Kunde durch die Energieberatung Fördermittel, braucht sich der Handwerker keine Gedanken mehr über eine schlechte Zahlungsmoral zu machen. Die Förderbank prüft die Bonität des Kunden und dieser kann durch den Förderkredit schnell zahlen.

■ Viele Energieberatungen motivieren Kunden zu einem Sanierungspaket, obwohl ursprünglich nur eine Einzelmaßnahme angedacht war. So kommt es, dass z.B. ein Zimmermann durch den Heizungsbaubetrieb zu einem Auftrag kommt und umgekehrt.

Diese Vorteile werden von den Bauhandwerkern in der Regel rasch erkannt. Das ist dann auch meist der Anfang einer langfristigen, beständigen Zusammenarbeit zweier voneinander unabhängiger Partner. „Keine Kumpanei und nichts, was meine Objektivität und Neutralität als Berater beeinträchtigen könnte – das ist mein Anspruch dabei“, sagt Streif. Gerade diese Neutralität sei es, die der Kunde schätzt und die Vertrauen schafft.



Für Energieberater Franz Streif ist das „Werkstattgespräch“ ein unbedingtes Muss. Mit jedem Kooperationspartner trifft er sich zwei- bis dreimal jährlich

Spielregeln vereinbaren

Aber gibt es denn nicht auch kritische Aspekte bei einer solchen Kooperation? Streif berichtet, wie er Verstimmungen vermeidet: „Man sollte gleich zu Beginn mit seinen Kooperationspartnern offen über die Spielregeln reden. Es kann vorkommen, dass ein Kunde durch die objektive Beratung und den Beratungsbericht des Energieberaters sich anders orientiert und eine andere Maßnahme vorzieht.“ Dadurch kann auch mal ein Auftrag nicht zustande kommen. Langfristig profitieren aber beide Partner.

Streif empfiehlt, die Detailplanung dem Handwerker zu überlassen. Er vermeidet es, firmen- und produktbezogen zu beraten und redet nur grundlegend über Preis und Kosten. So beugt er Konflikten in der Kooperation vor. Sein Grundsatz lautet: „Dem Kunden sagen, worauf es ankommt – aber nicht den Job des Handwerkers machen.“

Kooperationen schaffen und pflegen

Eine Kooperation muss sich entwickeln und gepflegt werden. Die Kontakte zu Bauhandwerkern bekommt er auf der Baustelle oder auf Messen. Wichtig ist, den Partnerbetrieb zu kennen und sich abzustimmen. Dazu dient zwei- bis dreimal im Jahr ein Werkstattgespräch, bei dem der Energieberater mit den Handwerkern Erfahrungen austauscht und über neue Vorhaben spricht.

„Bei solch einer Kooperation gewinnen alle: der Bauherr, der neutral beraten und über Fördermöglichkeiten informiert wird, der Handwerker, der mehr Aufträge bekommt und zufriedene Kunden hat, die sofort und sicher zahlen, wenig um Rabatte feilschen – und der Energieberater, der seine Beraterleistung verstärkt einsetzen kann. Dass der Ressourcen- und Klimaschutz auch noch gewinnt, ist das Sahnehäubchen obenauf“, so Streif.

Britta Großmann