

Handelsvertretung für Erneuerbarer Energie Konzepte

Autor: Constantin A.T. Krimphove



Inhalt

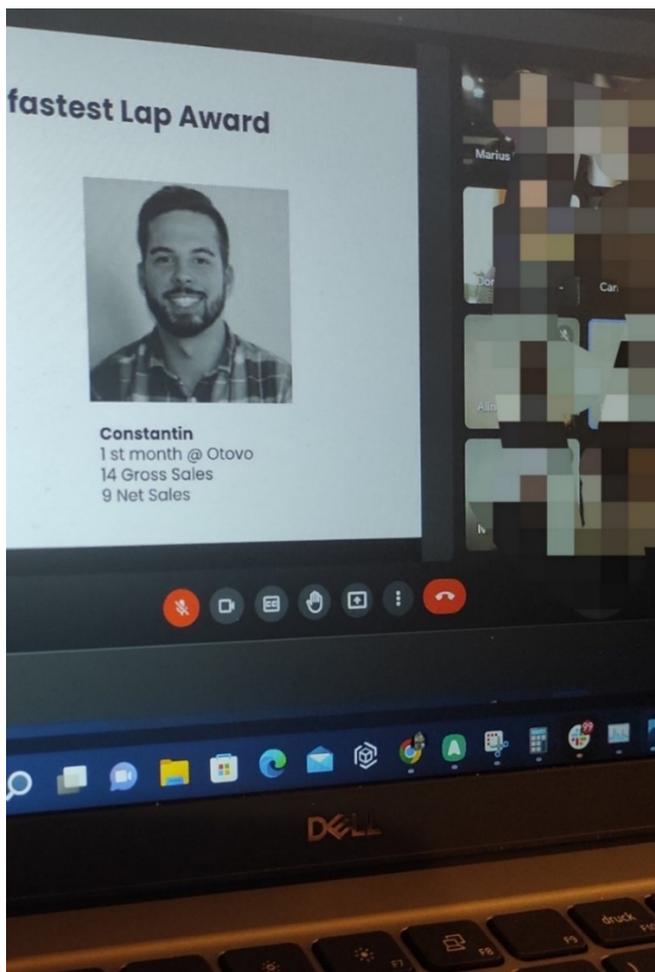
1	Management Summary	2
1.1	Zusammenfassung.....	2
2	Gründerprofil	2
2.1	Ursprünge	2
2.2	Branchenerfahrungen	3
2.3	Beweggründe	5
3	Zielkunden	6
3.1	Zielgruppendefinition.....	6
4	Geschäftsidee	7
4.1	Herausforderungen im Strukturvertrieb	7
4.2	Technische Herausforderungen	8
4.3	Ursachenforschung	9
4.4	Ungenutztes Potenzial	10
4.5	Unique Selling Points	11
4.6	Vertriebsstrategie	11
4.7	Produkte und Dienstleistungen	12
5	Markt und Wettbewerb	12
5.1	Das Marktpotenzial erneuerbarer Energien	13
5.2	Umfrage: Wettbewerb.....	13
5.3	Umfrage: online Mitbewerber	13
5.4	Wettbewerbsvorteile	14
5.5	Marktpotenzial im B2B Segment	15
6	Marketing & Vertrieb	15
6.1	Standort	15
6.2	Ablauf B2C Vertrieb	16
6.3	Ablauf B2B Vertrieb	16
7	Preisgestaltung	17
7.1	Provisionsmodelle B2C & B2B	17
7.2	Vertriebskennzahlen	19
8	Roadmap	19
8.1	Jahresziele.....	19
8.2	3 Jahresziele.....	19
9	Finanzplanung	20
9.1	Kapitalbedarf	21
9.2	Liquiditäts- und Rentabilitätsplan.....	22
10	Schlusswort	22

Über die erfolgreiche Umsetzung gegebener Produkte und Dienstleistungen hinaus, bereitet es mir Freude Herausforderungen zu überwinden und Prozesse zu optimieren.

Für die *Enpal Sales GmbH* äußerte sich dies darin, dass Menschen aus der Führungsebene wie Stephan Rink - Managing Director, Toni Helbig - Sales Director den Einladungen zu meinen Projekt Pitches folgten und sich Zeit für meine Ideen und Vorschläge nahmen. Hiermit wurden mir Perspektiven zur Umsetzung jener Projekte sowie wertvolles Feedback zu Teil.

Auf Basis meines Interesses persönlicher Entwicklung, entschied ich mich bewusst von *Enpal Sales GmbH* in die *Otovo GmbH* zu wechseln, die zu jenem Zeitpunkt neu am deutschen Markt war.

In meinem ersten Monat bei *Otovo*, wurde mir die Ehre zu teil, im Vergleich zu einer Vielzahl weiterer neuer MitarbeiterInnen - auf Basis der 7 weiteren EU-Absatzmärkte von *Otovo*, mit dem - **fastes Lap Award** - ausgezeichnet zu werden.



In meinem zweiten Monat bei Otovo setzte ich mit 27 verkauften PV-Anlagen einen neuen Rekord und gewann den - **international Outstanding Performer Award** -



Im Rahmen meiner Tätigkeit als Sales-Manager bei Otovo, führte ich neben dem reinen Verkauf, auch die technische Vorqualifizierung sowie technische Planung der Anlagen aus.

2.3 Beweggründe

Neben der Implementierungsmöglichkeit zielführender Strategien, fehlte es mir im Rahmen