

Sektor:	Individuelle anlæg
Målgruppe:	Ejere af enfamiliehuse

### Barriere:

Salget af enfamilieanlæg varetages hovedsageligt af installatørerne. Som regel benyttes enten den installatør, som man er vant til at benytte i lokalområdet, eller solvarmefabrikanten henviser til en lokal installatør.

I forbindelse med salg af individuelle solvarmeanlæg skal der ofte foretages et forholdsmæssigt stort salgsarbejde. Det anses for en barriere, at mange almindelige installatører ikke har interesse, kræfter eller kunnen til at varetage et effektivt salgsarbejde.

### Mål:

Målet er at effektivere salgsarbejdet dels i forhold til kundens adgang til pålidelige informationer og seriøse tilbud og dels i forhold til at installatørens salgsarbejde lettes eller aflastes.

### Handlinger:

Forskellige muligheder for effektivisering af salgsarbejdet kan støttes.

F.eks. i form af at støtte/efteruddannelse til installatører, der har interesse i området, eller i form af aflastning af salgsarbejdet hos installatøren. Sidstnævnte kunne f. eks. bestå i støtte til oprettelse af et center for centraliseret salg.

### Centraliseret salg (call-/informations centre)

I udlandet har der med succes været oprettet call centre, hvor kunden har kunnet henvende sig for informationer og tilbud på solvarmeanlæg. Ordningen kræver, at et vist antal installatører tilslutter sig ordningen.

Call centret kan varetage følgende opgaver:

- Annoncering
- Modtagelse af henvendelser fra kunder
- Udarbejdelse af og udsendelse af informationsmateriale
- Henvisning til en lokal installatør tilsluttet ordningen.
- I samarbejde med installatør udarbejdelse og udsendelse af tilbud.
- Hjælp ved evt. myndighedsbehandling/tilskud mv.

- Evt. arbejde vedrørende harmonisering af ydelser og installationspriser.

### Højnelse af installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde.

Installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde kan højnes ved udbud af kurser vedr. salg af solvarme, ved udarbejdelse af fælles salgsmateriale, samt evt. organisering af interesse/erfa grupper for solvarmeinstallatører.

### Aktører

#### Centraliseret salg (call-/informations centre)

Ordningen kræver et bemandedt kontor, som evt. kan oprettes i forbindelse med et nyt solvarmeinformationscenter eller i forbindelse med andre informationskontorer. Ordningen kan med fordel være tilknyttet Dansk Solvarme Forening og installatørforeningerne.

### Højnelse af installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde.

Kursusudbydere indenfor salg og markedsføring, f.eks. i samarbejde med et evt. solvarmeinformationskontor, Dansk Solvarme Forening og installatørforeningerne.

### Vurderet effekt

#### Centraliseret salg (call-/informations centre)

Et center for centraliseret salg kan evt. forøge salget til private med 50 %. Med udgangspunkt i at der i 2011 sælges 22.000 m<sup>2</sup> solfangere til små og mellemstore anlæg og med en årlig vækst på 5 % vil et call center give anledning til nedenstående mersalg og mereffekter i en 5 årig periode

Periode	Solfangere m <sup>2</sup>	Solfanger-effekt kW	Besparelse MWh/år	Beskæftigelse mandår	CO <sub>2</sub> for- trængning i levetid ton CO <sub>2</sub>
5 år	64,000	44,800	32,000	580	0

### Højnelse af installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde.

Aktiviteterne kan evt. forøge salget til private med 25 %. Med samme udgangspunkt som ovenfor fås:

# VIRKEMIDLER for udbredelse af solvarme

## Effektivt salg



Virkemiddel V07, side 2 af 2, 30/05 2011

Mer effekt af tiltag					
Periode	Solfangere	Solfanger-effekt	Besparelse	Beskæftigelse	CO <sub>2</sub> fortrængning i levetid
	m <sup>2</sup>	kW	MWh/år	mandår	ton CO <sub>2</sub>
5 år	32,000	22,400	16,000	290	0

Tidsplan/varighed

Centraliseret salg (call-/informations centre)

Kan etableres med det samme og evt. blive en permanent institution.

Højnelse af installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde.

Kan etableres med det samme.

### Budget

Centraliseret salg (call-/informations centre)

Det anslås at callcentret bemannes med 2 personer, Budget 2 mio. kr/år

Højnelse af installatørers kunnen og kapacitet til effektivt salgsarbejde.

Organisering: 200.000 kr

Tilskud til solvarmesalgskurser: 300.000 kr

Udarbejdelse af salgs- og kursusmaterialer: 500.000 kr.

I alt 1 mio. kr/år