



Der Verein eVALO bezweckt die Förderung der nachhaltigen Transformation des Schweizer Gebäudeparks vor dem Hintergrund der Energiestrategie 2050 des Bundes.

Digitalisierung eVALO hilft dem Bauherrn, auf einfache Art eine Simulation einer Gebäude-modernisierung zu erstellen. Für den Gebäudehüllen-Spezialisten ein gutes Beratungsinstrument.

eVALO – Analysetool für energetisches Sanieren

Text: Dominik Frei | Fotos: shutterstock.com

Der Verein eVALO bezweckt die Förderung der nachhaltigen Transformation des Schweizer Gebäudeparks vor dem Hintergrund der Energiestrategie 2050 des Bundes. Dies, indem Wohneigentümer sensibilisiert und befähigt werden, sich qualitativ hochstehend zu informieren und individualisiert Energieeinsparungen und die Steigerung der Energieeffizienz durch die Behebung von energetischem Renovationsstau bei Gebäuden zu simulieren. Dazu betreibt der Verein eVALO auf evalo.ch einen öffentlichen, produktneutralen Simulationsrechner, auf dem Interessierte werbefrei Schwachstellen bei einem Ge-

bäude analysieren können. Dabei werden die Schwachstellen visualisiert, die Kosten für die Behebung anhand effektiver Kosten geschätzt und der Nutzer optimal durch den gesamten Prozess geführt.

Unterstützung für das Kundengespräch

Wir sind überzeugt, dass die Gebäudehüllen-Spezialisten mit eVALO ihre Beratungsleistung kundenzentriert erweitern und somit ihre Kunden noch besser überzeugen können. Der Blick erfolgt auf die gesamten energetischen Gebäude-teile, was heute leider oft untergeht. Der

Gebäudehüllen-Spezialist bekommt ein fixfertiges Paket, welches ihn in der Beratung unterstützt.



INFO

Simulationsrechner | Preisliste

evalo.ch | evalo.ch/partner



■ **eVALO Consult als Beratungshilfsmittel insbesondere für die Erstberatung**

- Dem Kunden wird sein eigenes Haus im heutigen energetischen Zustand aufgezeigt.
- Dem Kunden werden Sanierungsmassnahmen vorgeschlagen, wobei eVALO dem Königsweg folgt.
- Die Sanierungsmassnahmen können bereits in eine Reihenfolge gebracht werden.
- Jede Massnahme wird auch mit der Einsparung von CO₂ resp. Energieeinsparung gezeigt.

■ **Professioneller Output am Schluss dieser Beratung, der die Schwachstellen, deren Behebungskosten und die Energieeinsparung aufzeigt**

- **Digitalisierung der eigenen Website** mittels einfacher Einbindung des der neuen App eVALO Direct bezogen auf folgende Zielsegmente, wobei die jeweilige Firma ihre eigene Kostenstruktur selbst administrieren kann und damit auf der Website bereits konkrete Kosten für eine Sanierung geschätzt werden können:
 - Dachsanierung
 - Fassadensanierung
 - Fenstersanierung
 - Heizungsersatz

■ **Überzeugen mit Beratung und Präsenz**

eVALO ist überzeugt, dass es immer wichtiger wird, einerseits in der gesamtheitlichen Beratung durch Mehrwerte zu überzeugen, womit man sich gegenüber der Konkurrenz abheben kann, und andererseits digital eine stärkere Präsenz zu zeigen. Kunden sind vermehrt auf den digitalen Kanälen unterwegs und informieren sich zuerst online. Beide Kanäle können mit eVALO, sei es mit der eVALO Consult und oder der Einbindung des eVALO Direct in die Website des Gebäudehüllen-Spezialisten, optimal verbunden werden.

eVALO ist ein unabhängiges Werkzeug, welches transparente Werte, Kosten und Empfehlungen aufzeigt.



» Die Erfahrung zeigt dabei, dass die Nutzer von der einfachen Bedienbarkeit des Tools, den sehr genauen Resultaten und dem übersichtlichen Output für die Kunden überzeugt sind.

Kurt Frehner, Präsident eVALO



INFO

Webinar

eVALO bereitet Webinare vor, welche auf die Bedürfnisse der Gebäudehüllen-Mitglieder zugeschnitten sind.



INFO

Zweiteilige Serie

Die zweiteilige Serie zeigt, wie Sie eVALO für sich als Gebäudehüllen-Unternehmung nutzen können.

Teil 1: eVALO, Analysetool für energetisches Sanieren

- Wer ist eVALO?
- Informationen für das Kundengespräch
- Überzeugen mit Beratung und Präsenz

Teil 2: Beratungsqualität steigern und die «Spreu vom Weizen trennen»

- Wie läuft ein Kundengespräch ab?
- Welche Tools können genutzt werden?
 - Wie geht es weiter?
 - Webinare

Gut zu wissen

- Mit dem eVALO Direct auf der Website des Gebäudehüllen-Spezialisten hat ein Kunde den dezidierten Blick auf ein Gewerk (Dach, Fassade, Fenster, Photovoltaik usw.), erhält dafür eine konkrete, durch den Gebäudehüllen-Spezialisten individualisierte Preisschätzung. Der Gebäudehüllen-Spezialist wiederum erhält einen qualifizierten Lead sprich Kontakt zu einem interessierten Kunden aus seiner Region. Im Unterschied zu anderen Anbietern, die Leads gegen Kosten liefern, liefert eVALO einen Leadgenerator für die eigene Website des Gebäudehüllen-Spezialisten, den er nicht mit anderen teilen muss.
- Persönliche Erstberatung und eVALO Direct auf der eigenen Website sind aufeinander abgestimmt und der Gebäudehüllen-Spezialist kann sich als kompetenter Partner positionieren.
- Die Lizenzkosten sind dabei auch auf Kleinstbetriebe ausgerichtet.





Analysetool für energetisches Sanieren

» Die Idee von eVALO ist, dass mit einem Energiesparrechner eine umfassende Gebäudesanierung einfach simuliert werden kann. Welcher Mehrwert ergibt sich für den Gebäudehüllen-Spezialisten?

Wir stellen mit unserem Tool zwei Lösungen für den Dachdecker zur Verfügung: Mit eVALO Consult stellen wir das Tool gegen eine Lizenz als Erst-Beratungslösung für Fachpartner aus. So kann er den Kunden individuell beraten und gewinnt an Abschlussstärke. Mit eVALO Direct stellen wir den Fachpartnern für ihre eigene Website einen fixfertigen Investitionskostenrechner zur Verfügung. Über diesen erhält der Gebäudehüllen-Spezialist über seine eigene Website Kontakte (Leads) zu interessierten Bauherren. Er kann so selektieren und für sich auch ein auf seine eigene regionale Konkurrenzsituation und Kostensituation abgestimmtes Preisschild setzen, sodass einerseits interessierte Kunden einfach und effizient gefunden und viele Offerten trotzdem vermieden werden können, weil unschlüssige Kunden automatisch eine Preisindikation erhalten.

» Wie weit hat sich eVALO in den letzten zehn Jahren weiterentwickelt?

Wir waren die erste Plattform, die systematisch einen energetischen Sanierungsstau und die geschätzten Kosten für dessen Behebung berechnet hat. Das ganze Tool wurde kontinuierlich weiterentwickelt und optisch, inhaltlich und von der Bedienbarkeit her optimiert. Themen wie beispielsweise die Visualisierung eines Gebäudes in 3D begeistern mich noch heute.

» eVALO ist ein Verein. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht und welche Lehren wurden daraus gezogen?

Als Verein ohne grosses Budget und Gewinnstreben sind wir auf die Ak-

zeptanz der Benützer angewiesen. Wir setzen deshalb auf die Zusammenarbeit mit Branchenvereinigungen, um eVALO in der Breite bekannt zu machen.

» Zwischenzeitlich gibt es verschiedene digitale Akquise-Tools. Warum soll man sich für eVALO entscheiden?

Mit dem Einsatz von eVALO kann ein Gebäudehüllen-Spezialist an unterschiedlichen Fronten punkten. Einerseits bringt eVALO in der Beratung den Mehrwert, dass der Kunde nicht nur isoliert ein Gebäudeteil betrachtet, sondern der Gebäudehüllen-Spezialist den energetischen Gesamtzustand des Gebäudes einfach aufzeigen kann. Des Weiteren können allfällig notwendige zusätzliche Massnahmen in der Beratung aufgezeigt werden. Der Kunde wird begeistert sein, weil dieses Angebot selten bis nie so erfolgt. Zusätzlich bekommt der Fachpartner über die eigene Website einen Rechner, der für ihn wertvolle Kontakte zu potenziellen Kunden knüpft. Nicht zuletzt wird das Tool nicht gewinnorientiert, sondern nur kostendeckend betrieben.

» Worauf muss ich beim Einsatz von eVALO im Besonderen achten?

Die Bedienung von eVALO ist absolut einfach und intuitiv. Es braucht dazu weder grosse Schulungen noch besonderes IT-Wissen. In der Beratung mit eVALO ist eine schnelle Erstbeurteilung in zehn Minuten möglich, wobei dem Kunden bereits eine grobe Kostenstruktur über alle energetischen Bauteile mitgeteilt werden kann. Wenn dann das Interesse vorhanden ist, taucht der Handwerker ins Detail und erstellt seine konkrete Offerte. Zusätzlich sind durch die umfassende Analyse allenfalls weitere Arbeiten mit Kollegen aus anderen Branchen möglich bzw. vermittelbar.

» Braucht es zusätzliche Schulung oder Spezialisierung?

eVALO beinhaltet den Königsweg in der Sanierung. Zuerst wird der Fokus aufs Dämmen und beispielsweise den Fensterersatz gelegt, um die Effizienz zu steigern, und erst am Schluss auf den Heizungsersatz. Durch die einfache Nutzerführung ist eVALO intuitiv nutzbar. In realen Beratungssituationen mit Handwerkern stelle ich leider fest, dass nur das vom Kunden angesprochene Bauteil angeschaut wird und die anderen Gewerke nicht angesprochen werden. Hier hilft die eVALO-Beratung konkret mit, dass man das Gebäude umfassend anschauen und den Kunden noch auf weitere Aspekte einer Sanierung aufmerksam machen kann. Das hilft, Vertrauen aufzubauen, und erhöht die Abschlussquote.

» Wie würden Sie einen Dachdecker davon überzeugen, dass er für sich eVALO einsetzen soll?

Ich schätze eine umfassende Beratung und benötige einen zusätzlichen Mehrwert des Handwerkers. Vertrauen bekomme ich insbesondere dann, wenn der Dachdecker mich auf weitere Aspekte hinweisen kann und ich damit das Gefühl erhalte, einen Partner an meiner Seite zu haben, der mir hilft, die anstehenden Probleme zu lösen. Genau in dieser enorm wichtigen vertrauensbildenden Phase unterstützt eVALO durch die umfassende Betrachtungsweise optimal und das zu sehr vernünftigen Kosten.

Kurt Frehner
Präsident eVALO

