



»Wenn nicht jetzt, wann dann?«, fragten sich Philipp Lyding (links) und Michael Kessler 2012 in Hannover und gründeten die Energieheld GmbH. Über ihre Online-Plattform beraten sie und ihr Team Kunden zu Fragen rund um die Gebäudesanierung und vermitteln regionale Handwerksbetriebe.

»Als reiner Idealist kommt man nicht weit«

Die Plattform www.energieheld.de bietet umfangreiche Informationen rund ums Energiesparen. Kunden können sich unabhängig und kostenfrei zur energetischen Gebäudesanierung, Finanzierung und Förderung beraten lassen. Auf konkrete Anfrage werden Angebote von regionalen Fachbetrieben vermittelt – unverbindlich. Mit den Gründungsmitgliedern und Geschäftsführern Philipp Lyding und Michael Kessler sprach die TI über Idealismus, Digitalisierung im Handwerk und die Erfolgsquote.

15 »Energiehelden« zählen Sie zu Ihrem Team – darunter nicht nur Ingenieure und IT-Entwickler, sondern auch Vegetarier, Sportler und Weltverbesserer. Das klingt nach viel Idealismus.

Philipp Lyding: Vegetarier bin ich zwar nicht (lacht), aber wir haben im Team wirklich eine gute Mischung aus motivierten Mitarbeitern mit vielseitigen Kompetenzen. Unsere Aufgabe als Geschäftsführer ist es, das Unternehmen aufzubauen, zu leiten und die Mitarbeiter zu bezahlen – da kommt man als reiner Idealist nicht weit.

Sie studierten zusammen Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Hannover. Was führte Sie dabei zur Unternehmensgründung im Bereich Energieberatung und Gebäudesanierung?

Lyding: Die Idee, uns gemeinsam selbstständig zu machen, kam uns schon an der Uni. Hier legten wir bereits unseren Fokus auf regenerative Energien und beschäftigten uns mit energietechnischen Fragen. Nachdem wir beruflich erst getrennte Wege gingen und für die Forschung und Industrie arbeiteten, trafen wir uns 2012 wieder und fragten uns: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Michael Kessler: Als meine Eltern 2008 planten, eine Photovoltaik-Anlage für ihr Haus zu bauen, wollten wir über das Internet Informationen und Angebote

einholen. Das war aber sehr schwierig. Selbst heute gibt es nur wenige Webseiten, wo sich Fachbetriebe gemeinsam präsentieren. Fachinformationen findet man wieder ganz woanders.

Lyding: Das wollten wir bündeln. Dabei interessierte uns neben der Energieberatung auch der technische Aspekt, eine Online-Plattform zu erschaffen. Der Trend geht in Richtung Online-Handel, aber die Handwerkswelt ist wenig digitalisiert.



DIE HANDWERKSWELT IST WENIG DIGITALISIERT. WIR WOLLEN DIE SUCHE NACH FACHBETRIEBEN UND FACHINFORMATIONEN BÜNDELN.

Gab es einen innovativen Schritt bei Ihrer Unternehmensgründung?

Kessler: Der Kunde stellt online eine Anfrage. Die Mitarbeiter der Plattform beraten ihn umfassend und unverbindlich und stellen auf Wunsch Kontakt zu lokalen Handwerkern her. Das gab es vorher so noch nicht. Die zweite Innovation ist unsere Software als Kernstück der Beratung.

In Hannover arbeiten Sie mit etwa 150 Handwerksbetrieben zusammen. Welche Vorteile bietet die Kooperation den Fachpartnern?

Lyding: Wir bieten den Unternehmen einen neuen Vertriebskanal, denn nur wenige sind im Internet sichtbar. Über unsere Beratung vermitteln wir ihnen neue Projekte. Die Handwerker sparen Kosten für die Kundenakquise sowie zeitintensive Vor-Ort-Termine. Das ist auch ein Vorteil für den Kunden, der nicht vergebens auf ein Angebot wartet. Außerdem bieten wir den Betrieben mit unserem Software-System Unterstützung, weil sie darüber ihre Kunden und Projekte verwalten können. Im Gegenzug werden wir für diesen Service von den Unternehmen vergütet.

Kessler: Es ist eine Kooperation auf Augenhöhe und die funktioniert meistens sehr gut. Natürlich gibt es auch eine gewisse Auslese auf beiden Seiten. Mit unzuverlässigen Betrieben arbeiten wir nicht mehr zusammen. Manche Firmen haben hingegen so viele Aufträge, dass sie uns nicht brauchen. Wir nehmen gerne auch neue Fachpartner auf – da ist zunächst das persönliche Kennenlernen sehr wichtig.

Die Plattform besteht jetzt seit zweieinhalb Jahren. Was ist bisher Ihr größter Erfolg?

Kessler: Dass wir so ein super Team gefunden haben, auf das wir uns verlassen können und das mit Herzblut dabei ist! Unser Geschäftsmodell funktioniert und wir können uns und unsere Mitarbeiter finanzieren. Nun sind wir in Gesprächen mit neuen Investoren, um unsere Firma und unseren Service auszubauen.

Ihr Idealismus hat also noch nicht gelitten? Schließlich resultierten 2014 aus 12.000 Anfragen nur 150 Sanierungsprojekte.

Kessler: Es ist marktüblich, Angebote einzuholen, die Aufträge dann aber an andere zu vergeben. Wir müssen damit leben, selbst wenn der Kundenberater schon viel Arbeit investiert hat. Allerdings werden viele Projekte auch erst später realisiert.

Lyding: Uns ist es sehr wichtig, dass wir den Kunden freie Wahl lassen und sie nicht vertraglich an uns binden. Entscheidend ist der persönliche Kontakt zum Kunden und der umfassende Service, den wir bieten.

Kessler: Mit jedem Sanierungsprojekt erreichen wir einen Mehrwert. Wir helfen dabei, CO₂-Emissionen und überflüssige Kundenfahrten für Handwerksbetriebe einzusparen und letztlich auch Ineffizienzen im Markt auszugleichen.



ES IST EINE KOOPERATION AUF AUGENHÖHE UND DIE FUNKTIONIERT MEISTENS SEHR GUT.

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Lyding: Wir wissen natürlich, was noch alles zu tun ist. Wir wollen die Software weiterentwickeln, um die Arbeit der Handwerker zu vereinfachen und die Kundenberatung effizienter zu gestalten. Wir wollen neben Hannover und Bremen weitere Niederlassungen in Deutschland gründen. Unsere Vision ist, Energieheld als bekannte Marke im Sanierungsbereich zu etablieren.

Interview: Christina Amrhein-Bläser