



INTERVIEW MIT INSTALLATEUR RENE KAUSL – TEIL 2

5 Jahre KlimaCoaches

Ing. Rene Kausl ist Experte in der Strategie-Entwicklung und Erfolgsbegleiter für SHK Betriebe, die KlimaCoaches sind oder werden möchten. Dieses Netzwerk an Expertenbetrieben in D und A, das bald das 5-jährige Bestehen feiert, steht im Fokus dieses Interviews.

Im ersten Teil des Interviews (in HLK VII-24, S. 46 + 47) sprach HLK-CR E. Herrmann mit Ing. Rene Kausl über sein Installationsunternehmen in Niederösterreich und was Kunden wünschen. Aber der Installateur, Klima-Kältetechniker und Planer Ing. Rene Kausl leitet auch das Beratungsunternehmen HandwerkerImpuls, das SHK-Betriebe in D und A über das KlimaCoach-Netzwerk erfolgreicher macht. Über dieses Netzwerk an Expertenbetrieben, das in Kürze sein 5-jähriges Bestehen feiern kann, sprach HLK-Chefredakteur Eberhard Herrmann mit Ing. Rene Kausl.

Für jene, die das nicht wissen – wer oder was ist ein KlimaCoach?

Kausl: Wir bilden SHK Betriebe zu KlimaCoach Expertenbetrieben aus. Diese Expertenbetriebe denken in zukunfts-, klima- und ertrags-orientierten Lösungen. Lösungen, wo Strom & Wärme miteinander verbunden sind, sogenannte Energiesysteme mit Zukunft. Wir geben den Installateur- und Heizungsbaubetrieben sowie Kälte-Klimatechnikern praxiserfahrene Werkzeuge an die Hand. Zum Beispiel, wie sich der Betrieb optimal in der Region positionieren kann. Wie seine Verkaufsaktivitäten in einen sauberen methodischen Verkaufsprozess führen. Wie er ertragreiche Aufträge hat und sich von Mitbewerbern mehr als deutlich abheben kann.



Bild: Mia Bodenstein

KlimaCoach-Erfolgsbegleiter und Installateur:
Ing. Rene Kausl.

Diese „Werkzeuge“ werden geschult, trainiert und gemeinsam Anhand einer Erfolgsbegleitung durch uns in das Unternehmen integriert.

Desweiteren sind die KlimaCoaches eine Community, die sich austauscht, ständig am Ball bleibt, denn die Partnerbetriebe wollen die klare Nummer EINS sein.

Unser Leitspruch als KlimaCoach: Wir zeigen den Endkunden wie sie mit ihrem persönlichen Energiesystem mit Zukunft maximale Energie-Autarkie erreichen und für automatisierten Klimaschutz sorgen. Das ist die Mission der Klima-Coaches.

Wer steht hinter dem KlimaCoach-Netzwerk?

Kausl: Die Firma HandwerkerImpuls GmbH mit Sitz in Rottweil/D und Zweigstelle in Wien steht hinter KlimaCoach. Das 10-köpfige Team besteht aus Experten in unterschiedlichen Bereichen. Die Firma HandwerkerImpuls GmbH wurde von Achim Kimmich gegründet und gibt es bereits seit 24 Jahren. Ich bin seit einigen Jahren Geschäftsführer und Inhaber von HandwerkerImpuls, führe aber auch selbst einen Installationsbetrieb in Niederösterreich mit rund 60 Mitarbeiter:innen. Und HandwerkerImpuls-Gründer Achim Kimmich begleitet die SHK-Branche bereits über 20 Jahre. Seine Erfahrungen beruhen auf einer Vielzahl von Kunden und Kundinnen. Er ist absoluter KlimaCoach-Experte und kann die Prozesse optimal in die jeweilige Firma implementieren.

Wie sind die KlimaCoaches entstanden?

Kausl: Das Programm und die Community sind aus einer Idee von uns und einigen Bestandskunden heraus entstanden. Aktuell dürfen wir bereits 50 Mitgliedsbetriebe in Deutschland und Österreich zählen und über 100 Betriebe, die durch die Ausbildung des KlimaCoach-Programms gegangen sind.

Vorhin hast Du praxiserfahrene Werkzeuge für SHK-Betriebe erwähnt – was ist damit genau gemeint?

Kausl: Wenn wir von Werkzeugen sprechen, meinen wir Hilfsmittel für die Organisation- und Verkaufs-Prozesse sowie auch für die Aus- und Weiterbildung. Um einige davon zu nennen:

- sämtliche Checklisten, Anleitung und Fahrpläne für den methodischen Verkaufsprozess
- Leistungs-Präsentation
- Online-Dashboard mit integrierter Software für einen Brennstoffkostenvergleich (Systemvergleich)
- exklusiver Podcast für die KlimaCoach Community
- Workshops und Schulungen für Führung, Management, Marketing
- Beratungstool für die Wärme & Strom Beratung der Endkunden



Da gibt es Erklärungsbedarf – was ist die Leistungs-Präsentation?

Kausl: Das Beratungs-Element der KlimaCoaches hat sich in jüngster Zeit extrem weiterentwickelt. Wir haben ein neues Software-Werkzeug entwickelt, das den KlimaCoach-Betrieben weiterhilft. Es bietet eine tolle Möglichkeit, das Schaffen des jeweiligen Betriebes für den Kunden aufzuzeigen und ihm vor Augen zu führen, welches realisierte Projekt bei anderen Kunden was brachte und wie viel es kostete. Damit holt man die Kunden sofort ab und kann sie interessieren, aber auch überzeugen. Weil es plastisch und greifbar wird. Das ist die Leistungs-Präsentation, die Teil des KlimaCoach-Paketes ist.

Was ist mit methodischem Verkauf gemeint?

Kausl: Mit methodischem Verkauf ist der Prozess ab Anfrage des Endkunden bis zum Auftrag in einem Fachbetrieb gemeint. Wir wollen den Fachbetrieb so zur besten Lösung führen – für ihn, aber auch für den Endkunden. Es beginnt bereits bei einem strukturierten Telefonat mit Einladung zum Kennenlernen. Bei diesem Termin wird der Endkunde zum Thema Energiesysteme mit Zukunft (Strom & Wärme) beraten.

Wir haben für alle Klima-Coaches kürzlich ein Software-Werkzeug entwickelt, mit dem man beim Endkunden-

Masterminds von HandwerkerImpuls und Erfolgsbegleiter der KlimaCoaches (v. l.): Ing. Rene Kausl und Achim Kimmich.



Bild vom KlimaCoach Treffen, das im Oktober 2024 in Moers/D stattfand.

Gespräch schnell zeigen kann, was er womit erreicht. Man gibt einfach ein paar Daten ein, also z. B. 25.000 kWh Jahresenergieverbrauch für das EFH, und man bekommt sofort mehrere Ergebnisse – was bedeutet das bei einer Pellets- oder einer Stückholz-Heizung oder einer Wärmepumpe. Dazu gibt es gleich die Werte für den CO₂-Fußabdruck dieses Hauses mit.

Ziel dieser Beratung ist, einen Planungsauftrag zu erhalten, mit einem genauen Fahrplan zum installierten, neuen Energiesystem. Dann folgt noch die Bestandsaufnahme mit anschließender Auftragsbesprechung.

Diese „einfachen“ Schritte lernt ein Unternehmen von und mit uns, und wir begleiten das Unternehmen bis der Prozess bei allen beteiligten vollkommen integriert ist. Dies verschafft den Betrieben eine >90 %ige Verkaufs-Abschlussquote und das mit höheren Erträgen und weniger Aufwand.

Das klingt fast zu gut um wahr zu sein! Wie soll das gelingen?

Kausl: Wir kennen das von Seminaren, Workshops und Co. Wir schreiben viele Seiten mit, bekommen tolle Unterlagen. Danach wollen wir alles erdenklich mögliche Umsetzen und kommen leider einfach nicht dazu.

Professionalität bekommt man durch Qualität und Content. Zielgerichtet, g'scheit aufbereitet. Wir liefern Content für Professionisten, der ihnen Hilfestellung in vielen Bereichen bietet – Verkauf, Marketing, Technik.

Wir nehmen alle Mitarbeiter:innen, die am Verkaufsprozess beteiligt sind, mit und integrieren diesen Prozess bis zu einem Jahr im SHK- oder Klima-Kältetechniker-Betrieb. Denn es sind einige Feinheiten und Nuancen, die erst einen Veränderungsprozess ermöglichen. Noch dazu tickt jede Firma ein wenig

INFO

5 JAHRE KLIMACOACH

Zahlen, Daten, Fakten zu den KlimaCoaches

- Aktuell sind 50 zertifizierte KlimaCoach Mitgliedsbetriebe (in Deutschland & Österreich) aktiv
- Mehr als 100 SHK Betriebe wurden zum zertifizierten KlimaCoach ausgebildet
- Ein KlimaCoach Betrieb bekommt ca. 60 Stunden Aus- & Weiterbildungszeit pro Jahr (Workshops Online sowie in Präsenz, Podcasts, Coachings, ...)
- Mitgliedsbetriebe verbauen über 2.000 Energiesysteme mit Zukunft pro Jahr
- Durch die verbauten Energiesysteme mit Zukunft werden bisher jährlich rund 14,5 Mio. Tonnen CO₂ eingespart

anders, gewisse Dinge müssen im Prozess angepasst werden und da begleiten und unterstützen wir, bis die KlimaCoach Methodik zum effektiveren Verkauf auch wirklich sitzt.

Wir unterstützen bei allen Schrauben, damit alles gut funktioniert und sich der Erfolg einstellen kann. Dass diese Form der Beratung und des Verkaufs so gut wird, dass das in neue Geschäfte mündet.

Wie können Fachbetriebe mitmachen bzw. KlimaCoach werden?

Kausl: Einfach eine Anfrage stellen unter www.klimacoach-werden.de und wir melden uns verlässlich auf die Anfrage. Dabei wird die Erfolgsbegleitung besprochen und ein Fahrplan zum zertifizierten KlimaCoach entwickelt. Bereits nach wenigen Tagen, können alles Features vom Dashboard genutzt werden. Bei den ersten KlimaCoach-Treffen, welche zweimal jährlich stattfinden, kann die Energie von allen KlimaCoaches gespürt werden und der Austausch in einer solchen Gruppe ist unbezahlbar.