Pressemitteilung

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **Referenz** | STIEBEL ELTRON |  | **Datum** | 16. November 2022 |
| **Telefon** | 056 464 05 00 |  | **E-Mail** | presse@stiebel-eltron.ch |
|  |  |  |  |  |

**Materialauszug mit nur wenigen Klicks**

*Bei der Angebotserstellung für den Endkunden nahm bis anhin insbesondere der Datentransfer zwischen Installations- und herstellenden Betrieben viel wertvolle Zeit in Anspruch. Mit dem Eturnity Heizungsexperten sind Materialauszug und Preisabfrage nun innert Sekunden verfügbar.*

Ursprung der Kooperation zwischen Eturnity und STIEBEL ELTRON war der bis anhin mühsame und zeitintensive Weg hin zu einem Angebot für Heizungen. Hier waren sehr viele manuelle Schritte vonnöten, was den Prozess verlangsamte und die Fehleranfälligkeit erhöhte. Das Potenzial einer automatisierten Materialanfrage war offensichtlich.

Für STIEBEL ELTRON standen zwei Punkte im Fokus. «Einerseits muss der Endkunde noch schneller mit verlässlichen Daten beliefert werden können. Wichtig ist aber auch die Erleichterung des Arbeitsalltags für unsere Fachpartner. Ihre Auftragsbücher sind voll, Fachkräfte finden sich schwer – effiziente Abläufe und Optimierungen in administrativen Belangen sind umso mehr ein wichtiger Hebel im Verbesserungszyklus», ist sich Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb bei STIEBEL ELTRON Schweiz, sicher. Die Firma Eturnity aus Chur kennt ähnliche Probleme und hat sich der Entwicklung von Software-Lösungen zur einfacheren Vermarktung von erneuerbaren Energien verschrieben.

Ihr neues Feature der Eturnity Experten-Software greift die oben genannte Problematik auf und erledigt Materialauszug inklusive Preisabfrage sowie die Übernahme in die Endkunden-Offerte mit wenigen Mausklicks. Eine «revolutionäre Art der Angebotserstellung», wie Roger Sutter, Leiter Sales bei Eturnity, findet: «Mit der automatisierten Hersteller-Anfrage erhält der Heizungsinstallateur innert Sekunden die vom Hersteller geprüfte Heizungskonfiguration inklusive Materialauszug. Damit kann er bereits in der Beratung vor Ort dem Hauseigentümer die genauen Preise kommunizieren. Durch diese qualitativ hochwertige und professionelle Art der Beratung kann der Installateur die Abschlussquote massiv verbessern und es erleichtert parallel erheblich den Arbeitsalltag.»

Die Partnerschaft zahlt sich offenbar aus. «Gemeinsam mit dem Team von Eturnity konnten wir sehr viel Gebäudetechnik- Know-how eines komplexen Wärmepumpen-Systems in eine einfache und benutzerfreundliche Anwendung integrieren. Wir sind überzeugt, dass diese Lösung den Installateuren grossen Mehrwert bietet», ist Knellwolf begeistert vom Resultat der Zusammenarbeit. Alle Materialanfragen an STIEBEL ELTRON sind ab sofort im Eturnity Experten digital abrufbar.

[www.eturnity.com](http://www.eturnity.com)

[www.stiebel-eltron.ch](http://www.stiebel-eltron.ch)

**Statement**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |

«Wir sind überzeugt, dass diese Lösung den Installateuren grossen Mehrwert bietet.»

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |

**Bildunterschriften:**



Bild 1: Eturnity: Materialauszug mit nur wenigen Klicks

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |