Kesselfuchs

Kesselfuchs – Digitalisierung diverser Handwerks-Branchen

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	06.11.2017	**Projektende**	05.10.2019
Zeitraum	2017 - 2019	**Projektlaufzeit**	24 Monate
Keywords	Digitales Service Center und Plattform		

Projektbeschreibung

Aktuell ist Kesselfuchs ist eine eingetragene Marke der ETHUS GmbH. Zukünftig soll eine eigenständige Gründung der Kesselfuchs GmbH erfolgen. Hinter Kesselfuchs steht ein Team, das in den vergangenen 2,5 Jahren mit ETHUS und Stromify bereits zwei erfolgreiche Startups im Energieumfeld aufgebaut hat. Die drei Gründer stellten durch umfassende Recherchetätigkeiten fest, dass zum einen im Prozess des Heizungstauschs neue (vermehrt digitale) Kundenbedürfnisse auf weitestgehend analoge Installateurs-Betriebe treffen und zum anderen die aktuell am Markt vertretenen MitbewerberInnen und Plattformen etliche Nachteile aufweisen und es deshalb genügend Marktpotential für eine neue, unabhängige und digitale Plattform gibt. Des weiteren wird attestiert, dass das Grundproblem nicht rein auf ein Segment beschränkt ist und auch auf weitere Anwendungsfelder im Handwerkssegment übertragbar ist.

Um das Problem des mangelnden Digitalisierungsgrads im Handwerkssegment sowohl für die KundInnen als auch für die Betriebe zu lösen, wurde das Konzept eines „Digitalen Service Center“ entwickelt. Kern unseres Konzepts sind ein zentrales Service-Center und eine Technologie-Plattform, die sämtliche Prozesse für die einzelnen Betriebe aber auch für das Service-Center abbildet. Für die KundInnen ist Kesselfuchs ein Tool, das die Auswahl der Betriebe, Angebotsfindung und Kommunikationsprozesse wesentlich vereinfacht. Für die Installateurs-Betriebe ist Kesselfuchs ein Zugang zu neuen Zielgruppen und eine Sales Pipeline, sowie ein Service Anbieter, der Prozesse wie Angebotslegung, Kommunikation, digitales Marketing, Bonitätsprüfungen standardisiert und dadurch deutlich vereinfacht.

Der Strategie einer stufenweisen Etablierung des digitalen Konzepts folgend, wurde Kesselfuchs in Phase 1 als reines Sales-Funnel für Heizungsinstallateure entwickelt. Kesselfuchs ist aktuell die erste österreichische Plattform rund um den Heizungstausch und seit Anfang Mai 2017 online (MVP-Phase).
Bei der Markeinführung (Phase 2) setzen wir auf ein zielgruppenspezifisches (online) Marketing um via SEO und SEA eine möglichst hohe Reichweite zu erreichen, unser digitales Service-Center für Heizungsinstallateure zu etablieren und einen österreichweiten „Roll-Out“ zu gewährleisten. In dieser Phase sollen bereits 250 Kesseltausche vermittelt und ein Umsatz von rund 225.000 EUR generiert werden. Ab Mitte 2018 soll in Phase 3 die Internationalisierung starten und bis Ende 2018 eine Vermittlung von rund 600 Kesseltauschen erfolgen. Darüber hinaus wird mit der ersten Duplizierung auf andere Branchen begonnen und in Phase 4 ihren Abschluss mit der Ausweitung des digitalen Konzepts auf weitere Branchen und

Zielmärkte, finden. In diesem Zusammenhang sollen sich bis zum Ende des Jahres 2019 250 HandwerkspartnerInnen im Kesselfuchs-Netzwerk befinden und 2.500 Vermittlungen für Kesseltausche durchgeführt und ein Umsatz von rund 3.5 Mio. EUR erreicht werden.

Neben dem erfolgreichen Markteintritt und den in der Projektlaufzeit vorgesehenen Produktweiterentwicklungen und laufendem Content Marketing soll in enger Abstimmung mit unseren Usern und KundInnen die Usability von Kesselfuchs weiter verbessert werden.

Abstract

Kesselfuchs is a registered trademark of ETHUS GmbH. In the future, Kesselfuchs GmbH is to be founded on its own. Behind Kesselfuchs is a team that has already built two successful start-ups in the energy field with ETHUS and Stromify over the last 2.5 years. The three founders found through comprehensive research activities that on the one hand in the process of the heating exchange new (increasingly digital) customer needs to meet largely analogous installers and on the other hand, competitors and platforms currently present on the market have numerous disadvantages and there is therefore sufficient market potential for a new, independent and digital platform. Furthermore, it is attested that the basic problem is not limited to one segment and can also be transferred to other fields of application in the craft sector.

In order to solve the problem of the lack of digitization in the craft segment for both the customer and the companies, the concept of a "digital service center" was developed. The core of our concept is a central service center and a technology platform that maps all processes for the individual companies as well as for the service center. For the customers, Kesselfuchs is a tool that makes the choice of companies, offer-finding and communication processes much easier. For the installation companies, Kesselfuchs is an access to new target groups and a sales pipeline and a service provider that standardizes and simplifies processes such as bidding, communication, digital marketing and credit checks.

Following the strategy of a gradual establishment of the digital concept, Kesselfuchs was developed in Phase 1 as a pure sales funnel for heating installers. Kesselfuchs is currently the first Austrian platform around the heating exchange and since the beginning of May 2017 online (MVP phase).
At the launch of the market (phase 2), we rely on specific (online) marketing to reach the highest possible reach via SEO and SEA, to establish our digital service center for heating installers and to ensure an Austrian “roll out”. In this phase, 250 replacements of heaters are to be achieved and a turnover of around 225,000 EUR will be generated. From mid-2018 onwards internationalization will start in phase 3 and a brokerage of around 600 kettles will take place by the end of 2018. In addition, the first duplication will be started on other industries, and in Phase 4 it will conclude with the expansion of the digital concept to other industries and target markets. In this context, 250 craft companies are to be located in the Kesselfuchs network by the end of 2019, and 2,500 heaters will be delivered and sales of around 3.5 million EUR will be achieved.

In addition to the successful market entry and the product development and ongoing content marketing planned for the project period, the usability of Kesselfuchs is to be further improved in close cooperation with our users and customers.

Projektpartner

- FAIA GmbH