

PARTNERBROSCHÜRE

Mit gebündelter Kraft auf Erfolgskurs

Das Ecodan Partner Programm von Mitsubishi Electric



ecodan[®]
PARTNER



Ecodan Partner Programm	3
Unternehmensauftritt	4
Qualifizierung	6
Vermarktung	8
Ecodan Partnerschaft Plus	10

Ecodan Partner Programm

Eine Partnerschaft, die Ihren Erfolg antreibt.

Der Heizungsmarkt ist ständig in Bewegung. Daher ist es wichtig, stets auf dem Laufenden zu bleiben. Mit Ecodan Luft/Wasser-Wärmepumpen setzen Sie bereits auf eine zukunftsorientierte technologische Lösung, die für viele Kunden eine äußerst attraktive Alternative zu herkömmlichen Heizungen darstellt. Um das wachsende Potenzial des Marktes für regenerative Heizungen noch gezielter zu erschließen, gibt es das Ecodan Partner Programm.

Als Ecodan Partner erleben Sie eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die auf einer einfachen Erkenntnis zugrunde liegt. Je überzeugender die Gesamtleistung für den Kunden, desto besser die Perspektive für alle Beteiligten. Konkret heißt das: Als Ecodan Partner leisten Sie einen wichtigen Beitrag zum Erfolg von Ecodan – und werden dabei von Mitsubishi Electric aktiv in Ihrer Arbeit unterstützt.

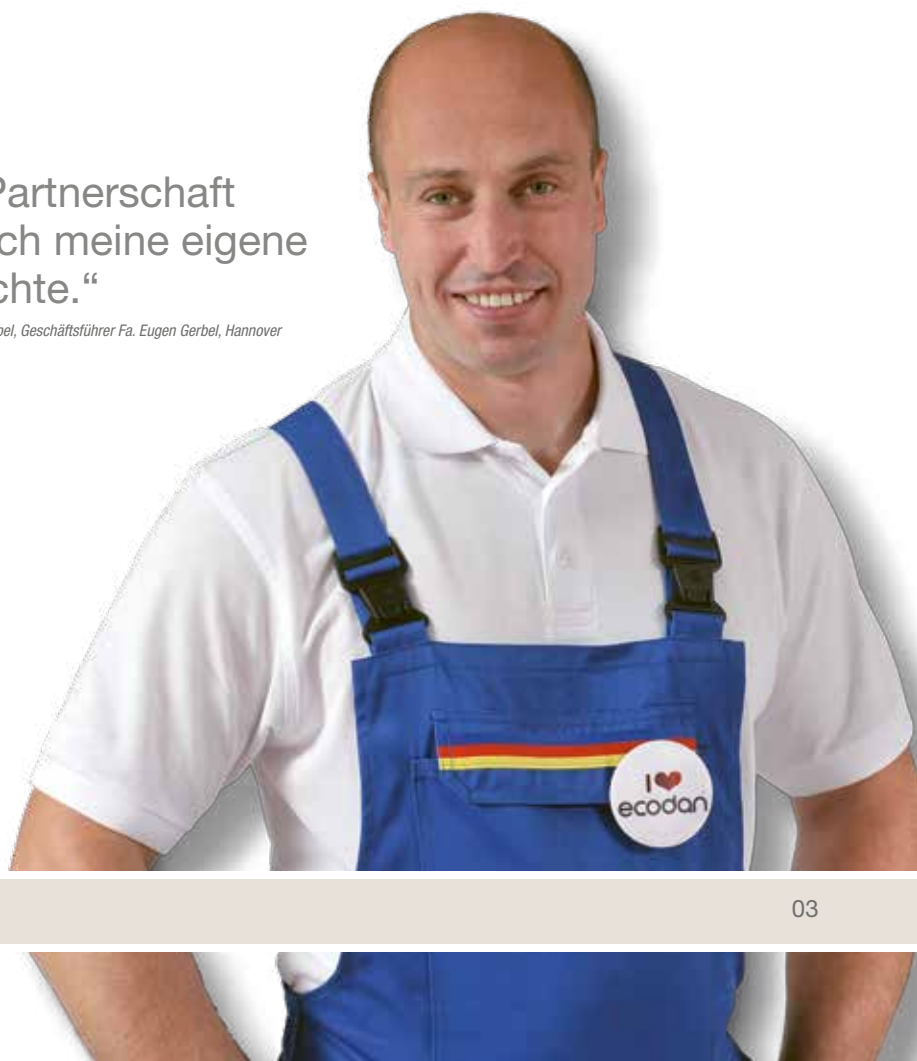
Als Ecodan Partner profitieren Sie von einem exklusiven Leistungsspektrum, mit dem Sie Ihr Profil schärfen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit in Ihrem lokalen Markt steigern können. Nutzen Sie durchdachte Leistungen aus den Bereichen Unternehmensauftritt, Qualifizierung und Vermarktung, um gemeinsam mit uns den Heizungsmarkt der Zukunft erfolgreich zu gestalten. Besonders ambitionierte Partner erwarten als Ecodan Partner Plus zusätzliche Leistungen mit vielen weiteren Vorteilen.

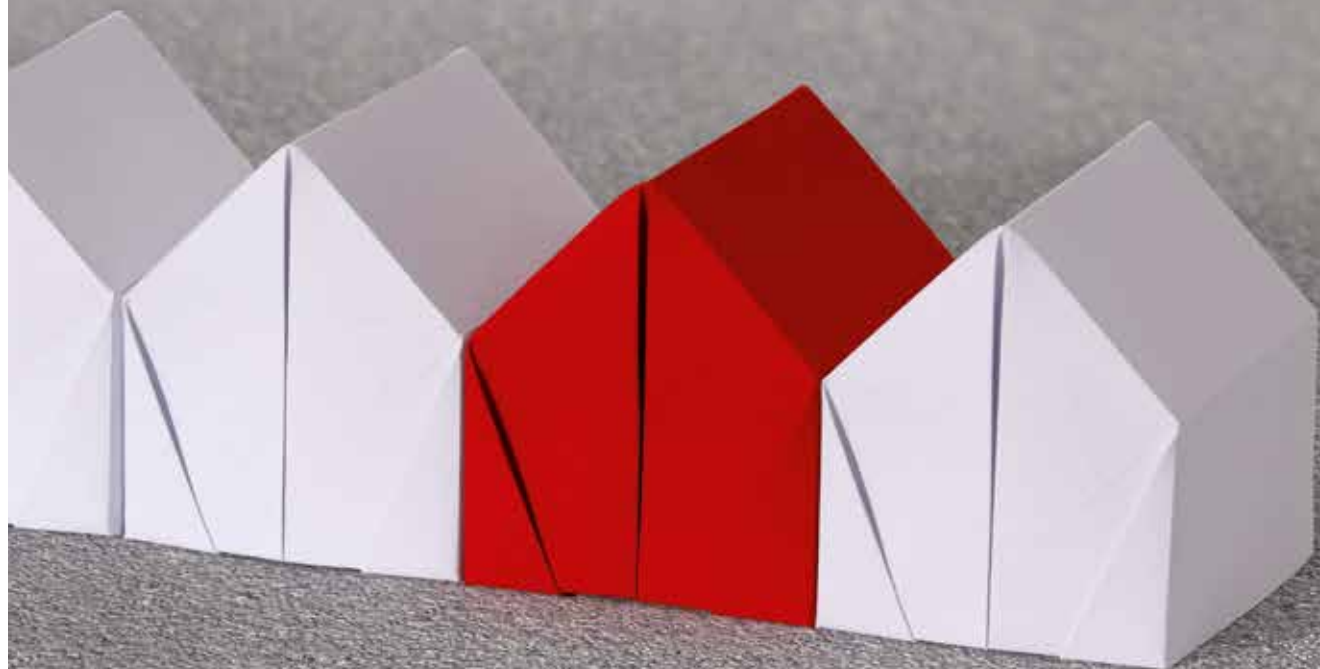
Auf den folgenden Seiten finden Sie umfassende Informationen zu den einzelnen Leistungsbereichen unseres Partner Programms.

Sie möchten mehr über das Ecodan Partner Programm erfahren? Sehr gern – Ihr Ecodan Fachberater und das Ecodan Partner Servicecenter stehen Ihnen zur Seite.

„Mit der Ecodan Partnerschaft
schreibe ich meine eigene
Erfolgsgeschichte.“

Eugen Gerbel, Geschäftsführer Fa. Eugen Gerbel, Hannover





Unternehmensauftritt

Ihre Vorteile im Überblick

- Umfangreiche Auswahl an individualisierbarer Markenausstattung
- Image- und Kompetenzvorsprung als Partner einer Weltmarke
- Gemeinsamer Auftritt im lokalen Umfeld

Eine Partnerschaft, die Ihr Profil schärft.

Ein überzeugender Unternehmensauftritt legt die Basis für Ihren Geschäftserfolg. Verbinden Sie Ihre Bekanntheit als Marke vor Ort mit der Kraft von Mitsubishi Electric. Holen Sie sich als Ecodan Partner eine Weltmarke an Ihre Seite und untermauern Sie als Aushängeschild von Mitsubishi Electric Ihre Kompetenz. Im Gegenzug empfehlen wir Sie als unmittelbaren Ansprechpartner für Interessenten aus Ihrer Region. Damit profitieren beide Seiten von der Stärke des anderen.

Nutzen Sie dazu professionell ausgearbeitete Maßnahmen, die individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten werden. Von Webcards über Türschilder bis hin zu Fahnen und Auto-beschriftung steht Ihnen als Ecodan Partner ein breites Spektrum an Möglichkeiten offen, um sich aufmerksamkeitsstark in Szene zu setzen. Bauen Sie Ihr Image als erste Adresse vor Ort systematisch aus – und lassen Sie uns gemeinsam Markt machen!

Beispieleistung

Webcard

Mit Ihrer persönlichen Webcard hinterlassen Sie Eindruck u. a. in der Fachpartnersuche auf www.ecodan.de, auch wenn Sie über keine eigene Website verfügen.

- Profitieren Sie bevorzugt von Anfragen aus Ihrer Region
- Vermitteln Sie Ihre fachlichen Kompetenzen auf einen Blick
- Nutzen Sie Ihre Partnerschaft aktiv in der Kundenansprache



Qualifizierung

Ihre Vorteile im Überblick

- Breites Spektrum marktnaher, auch produktübergreifender Themen
- Aktiver Austausch für die Weiterentwicklung von Ecodan
- Exklusive Qualifizierungsangebote mit ausgewiesenen Spezialisten

Eine Partnerschaft, die Ihr Wissen fördert.

Das exklusive Qualifizierungsprogramm für Ecodan Partner gibt Ihnen und Ihren Mitarbeitern 100%ige Sicherheit im Umgang mit den Ecodan Wärmepumpen – von der Beratung und Planung über die Installation bis zur Wartung. Entwickeln Sie Ihr Team weiter und begeistern Sie Ihre Kunden durch sicheres Auftreten, kompetente Installation und umfassendes Expertenwissen.

Zum Qualifizierungsangebot für Ecodan Partner gehören auch produktübergreifende Themen wie z. B. der Sachkundenach-

weis zu Tätigkeiten an Wärmepumpen, Kälte- und Klimaanlagen gemäß § 5 Chemikalien-Verbotsverordnung. Perfekt geeignet, um Ihr Leistungsspektrum auf eine breitere Basis zu stellen und zeitnah auf Entwicklungen des Marktes zu reagieren.

Wir wollen auch von Ihnen lernen. Nutzen Sie als Ecodan Partner regelmäßige Workshops, um Ihre Erfahrungen an uns weiterzugeben. Sie eröffnen uns und Ihnen damit die einzigartige Möglichkeit, unsere Lösungen gemeinsam noch besser an Kundenbedürfnisse anzupassen.

Beispielleistung

Sachkundenachweis zu Tätigkeiten an Wärmepumpen, Kälte- und Klimaanlagen gemäß § 5 Chemikalien-Verbotsverordnung

Machen Sie sich unabhängig. Mit der Kältemittelschulung erfüllen Sie alle formalen Kriterien, um die gesamte Wertschöpfungskette rund um Ecodan – und darüber hinaus – zu bedienen.

- Präsentieren Sie sich gegenüber Kunden als qualifizierter Lösungsanbieter
- Bauen Sie Ihr Leistungsspektrum kontinuierlich aus
- Nutzen Sie die neugewonnene Sachkunde als Grundlage, um sich gezielt in Richtung Klimatechnik weiterzuentwickeln



Vermarktung

Ihre Vorteile im Überblick

- Professionelle Vermarktungsmaßnahmen, einfach individualisierbar
- Gemeinsamer Marktauftritt mit Mitsubishi Electric stärkt die Kompetenz beim Kunden
- Regelmäßige Übertragung von aktuellen Themen in das regionale Marktumfeld

Eine Partnerschaft, mit der Sie Aufmerksamkeit erregen.

Neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu halten, ist eine Herausforderung für jedes Unternehmen. Das Ecodan Partner Programm macht es Ihnen leichter, in der Marktbearbeitung neue Impulse zu setzen. Mit exklusiven Maßnahmen, die sich nahtlos auf Ihr Unternehmen übertragen lassen. So verzahnt sich die überregionale Ecodan Vermarktungskampagne mit Ihren Aktivitäten vor Ort – und Ihr Auftritt überzeugt durch ein Höchstmaß an Professionalität.

Der Leistungsbereich Vermarktung umfasst Werbemaßnahmen, regelmäßige Verkaufsförderungsaktionen, Eventkonzepte, Produktinformationen zur Weitergabe an Ihre Kunden sowie weitere Verkaufshilfen wie z. B. Vertriebsworkshops. Um Ihre Aktivitäten im lokalen Umfeld optimal zu unterstützen, stehen wir Ihnen bei der Planung und Umsetzung zur Seite. Beste Voraussetzungen, um Interessenten zu begeistern und Ihr Geschäft gezielt ins Gespräch zu bringen.

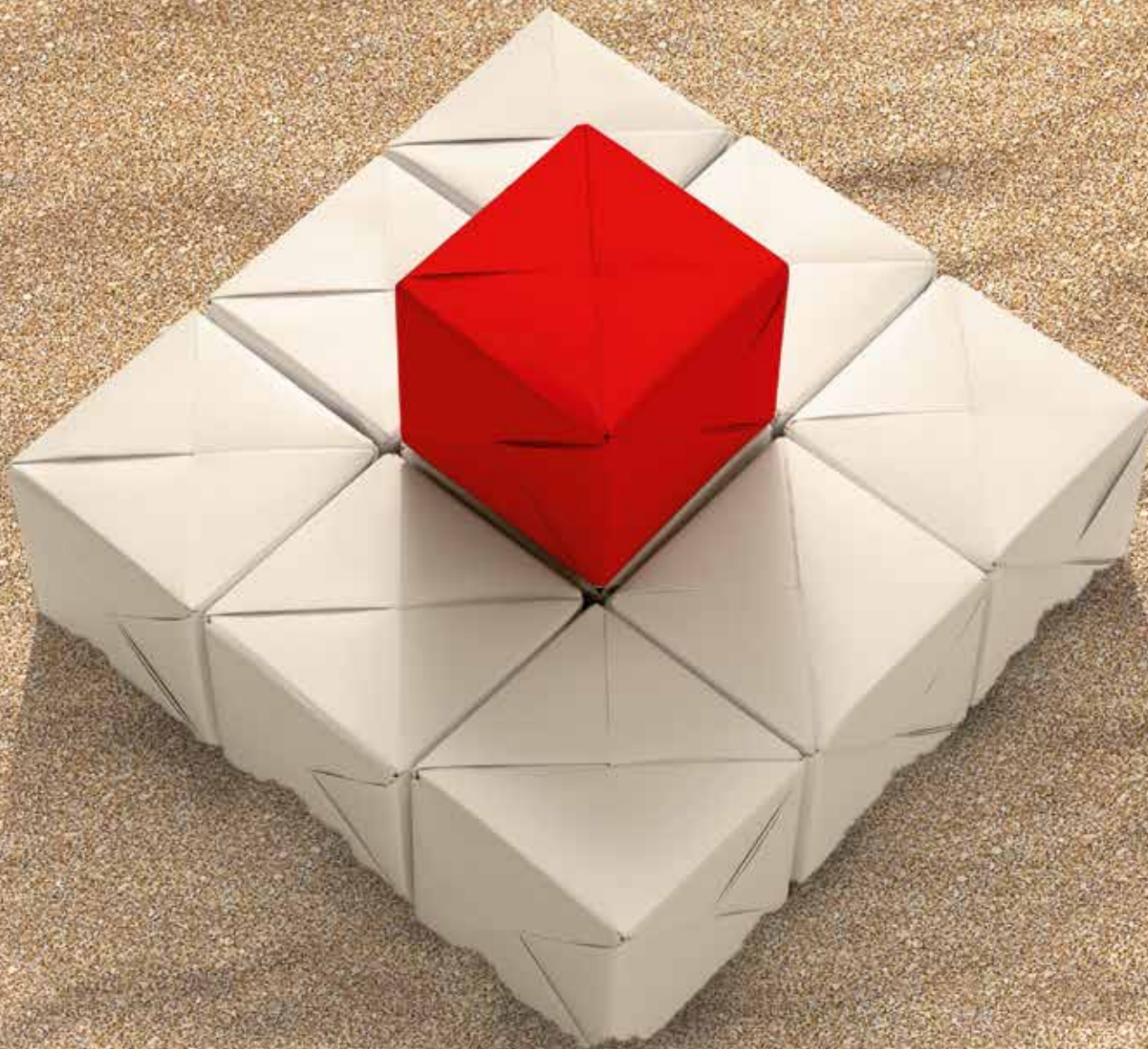
Beispieleistung

Aktiv im Markt! Zum Beispiel mit regelmäßigen Vermarktungs-Aktionen

Bringen Sie sich und Ihre Leistungen ins Bewusstsein möglicher Kunden, indem Sie zweimal im Jahr gezielt Vermarktungsimpulse in Ihrem regionalen Umfeld setzen.

- Nutzen Sie aktuelle Marktthemen zur gezielten Ansprache potenzieller Kunden
- Greifen Sie auf ein breites Spektrum von Verkaufshilfen zurück: von der Fördermiteldatenbank bis zur Produktinformation
- Positionieren Sie sich mit Mitsubishi Electric als Wärmepumpen-Spezialist vor Ort





Ihre Vorteile im Überblick

- Exklusives Leistungsangebot für besonders engagierte Partner
- Langfristige Stärkung der lokalen Marktposition

Eine Partnerschaft, mit der Sie über sich hinauswachsen.

Das Ecodan Partner Programm ist ein Werkzeug, das Erfolg fördert. Das gilt für die teilnehmenden Fachbetriebe genauso wie für Mitsubishi Electric. Gleichberechtigung, Umgang auf Augenhöhe und ein transparentes Leistungsprinzip spielen daher eine entscheidende Rolle. Je stärker Sie sich engagieren, desto größer der Vorteil, den Sie sich eröffnen.

Für besonders ambitionierte und leistungsstarke Partner aus dem Fachhandwerk haben wir die Ecodan Partnerschaft Plus

entwickelt. Diese umfasst zusätzliche Angebote und Vergünstigungen in den Bereichen Unternehmensauftritt, Qualifizierung und Vermarktung. Einige Vorzüge sind z. B. die fachmännische Werbeberatung und -planung, der professionelle Fotoservice etc.

Ihnen steht der Sinn nach Erfolg? Dann nichts wie los – Ihr Ecodan Fachberater berät Sie gern über die Möglichkeiten, als Ecodan Partner Plus über sich hinauszuwachsen.



Mitsubishi Electric ist für Sie da.

Mitsubishi Electric Europe B.V.

Ecodan Partner Servicecenter
Gothaer Straße 8
D-40880 Ratingen
Telefon +49 2102 486-5980
Fax +49 2102 486-9887
partner@ecodan-partner.de

Hamburg/Kiel/ Osnabrück

Borsteler Bogen 27 D
D-22453 Hamburg
Herr Thorsten Koepppe
Telefon +49 40 55620347-15
Mobil +49 173 5119968

Köln/Aachen/Siegen

Gothaer Straße 8
D-40880 Ratingen
Herr Gerhard Gaubies
Telefon +49 2102 4865350
Mobil +49 173 3959652

Frankfurt/ Kassel

Seligenstädter Grund 1
D-63150 Heusenstamm
Herr Harald Röber
Telefon +49 6104 8024321
Mobil +49 173 7109305

Freiburg

Kurze Straße 40
D-70794 Filderstadt
Herr Andreas Kreibig
Telefon +49 711 327001-618
Mobil +49 173 5865035

Hannover/Göttingen

Borsteler Bogen 27 D
D-22453 Hamburg
Herr Thorsten Koepppe
Telefon +49 40 55620347-15
Mobil +49 173 5119968

Berlin/Rostock

Drosselring 36
D-18182 Rövershagen
Herr Peter Külper
Telefon +49 38202 459840
Mobil +49 173 2961480

Kaiserslautern/ Saarbrücken/Koblenz

Seligenstädter Grund 1
D-63150 Heusenstamm
Herr Harald Röber
Telefon +49 6104 8024321
Mobil +49 173 7109305

Nürnberg/ München

Rollnerstraße 12
D-90948 Nürnberg
Telefon +49 2102 4864063

Düsseldorf/Bielefeld/ Münster

Gothaer Straße 8
D-40880 Ratingen
Herr Gerhard Gaubies
Telefon +49 2102 4865350
Mobil +49 173 3959652

Dresden/Erfurt

Drosselring 36
D-18182 Rövershagen
Herr Peter Külper
Telefon +49 38202 459840
Mobil +49 173 2961480

Stuttgart

Kurze Straße 40
D-70794 Filderstadt
Herr Andreas Kreibig
Telefon +49 711 327001-618
Mobil +49 173 5865035



**GEMEINSAM
MARKT
MACHEN**

Jetzt informieren auf:
www.ecodan-partner.de