

# Zuhause ist es am schönsten



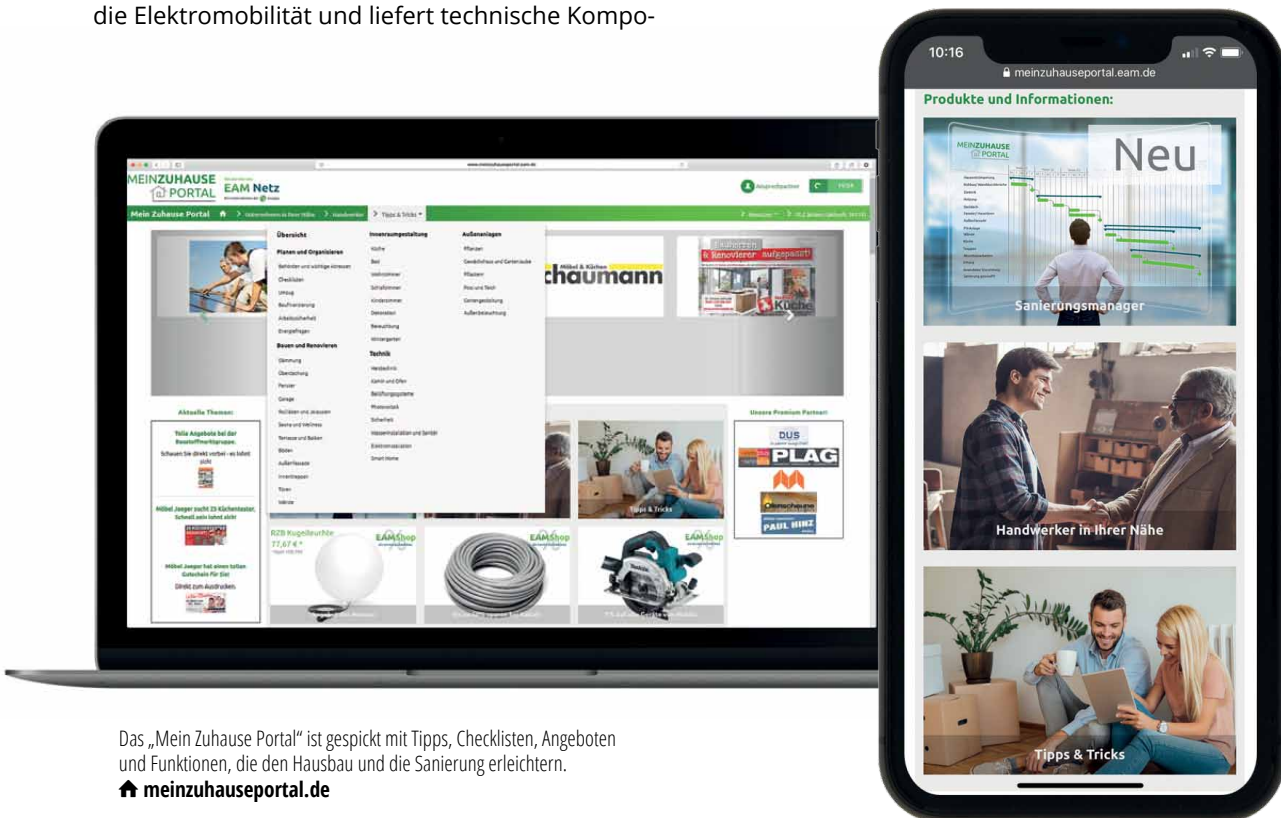
Das neue „Mein Zuhause Portal“ der EAM Netz ist nicht nur ein Online-Marktplatz für den Hausbau. Es ist ein wichtiger Baustein in der Digitalisierungsstrategie der EAM-Gruppe und fördert die Kundenbindung in der Region.

## Bindeglied zwischen Versorger und Hausbesitzer

Der Hausbau boomt. Angefeuert durch günstige Kredite und Förderprogramme gibt es eine enorme Nachfrage zum Thema Energieeffizienz, bei den alternativen Energien und bei Sanierungsmaßnahmen. Mittendrin: Die EAM-Gruppe in der Mitte Deutschlands, die als Energiepartner der Region Lösungen für Haus- und Wohnungsbesitzer anbietet. Über die Tochtergesellschaft EAM Netz unterstützt das Unternehmen den Ausbau und die Einspeisung von regenerativen Energien, fördert die Elektromobilität und liefert technische Kompo-

nenten. Zudem kooperiert die EAM mit regionalen Partnern, zum Beispiel im Tiefbau oder bei Installateurbetrieben in der Region.

Diese Ausgangssituation hat die EAM aus Kassel für ein neues Kundenportal genutzt. „Wir wollten in erster Linie einen digitalen Vertriebskanal für die eigenen Produkte etablieren und damit eine weitere Wertschöpfungsquelle für das Unternehmen er-



Das „Mein Zuhause Portal“ ist gespickt mit Tipps, Checklisten, Angeboten und Funktionen, die den Hausbau und die Sanierung erleichtern.

[meinzuhaueportal.de](http://meinzuhaueportal.de)

schließen“, sagt Sven Fries, Manager für Unternehmensentwicklung bei der EAM. Die Positionierung als Premiumversorger mit spannenden Themen wie Photovoltaik oder Ladesäulen spielt dabei eine ebenso wichtige Rolle. „Zudem sind wir als kommunales Unternehmen stark in der Region verwurzelt und möchten mit dem Angebot die Bindung zu unseren Privat- und Gewerbekunden, Kommunen und Partnern stärken.“ Vor allem den Privatkunden, die ein Haus bauen, planen oder sanieren wollen, möchte die EAM mit dem Portal einen echten Mehrwert bieten und sie mit den Handwerksbetrieben, Baumärkten, Einrichtungshäusern usw. in der Region zusammenbringen.

### Angereichert mit Expertenwissen

Bis das Portal Ende 2019 an den Start gehen konnte, mussten zunächst zwei wesentliche Hürden genommen werden: Auf der einen Seite stand die softwaretechnische Realisierung. Diese wurde an die Spezialisten der Mettenmeier GmbH übertragen. Auf der anderen Seite galt es für die EAM, hochwertigen Content zu erstellen und ein Partnernetzwerk aus regionalen Handwerksbetrieben, Baumärkten, Möbelhäusern, Küchenstudios und Umzugsunternehmen für die Idee zu begeistern. Damit sollte das Portal auch über Werbeeinnahmen wirtschaftlich betrieben werden können. Das eigens für das Projekt ins Leben gerufene Redaktionsteam hat ganze Arbeit geleistet und ein wertvolles Informationsangebot zu den Themen Neubau, Sanierung und Umzug erstellt, unter anderem:

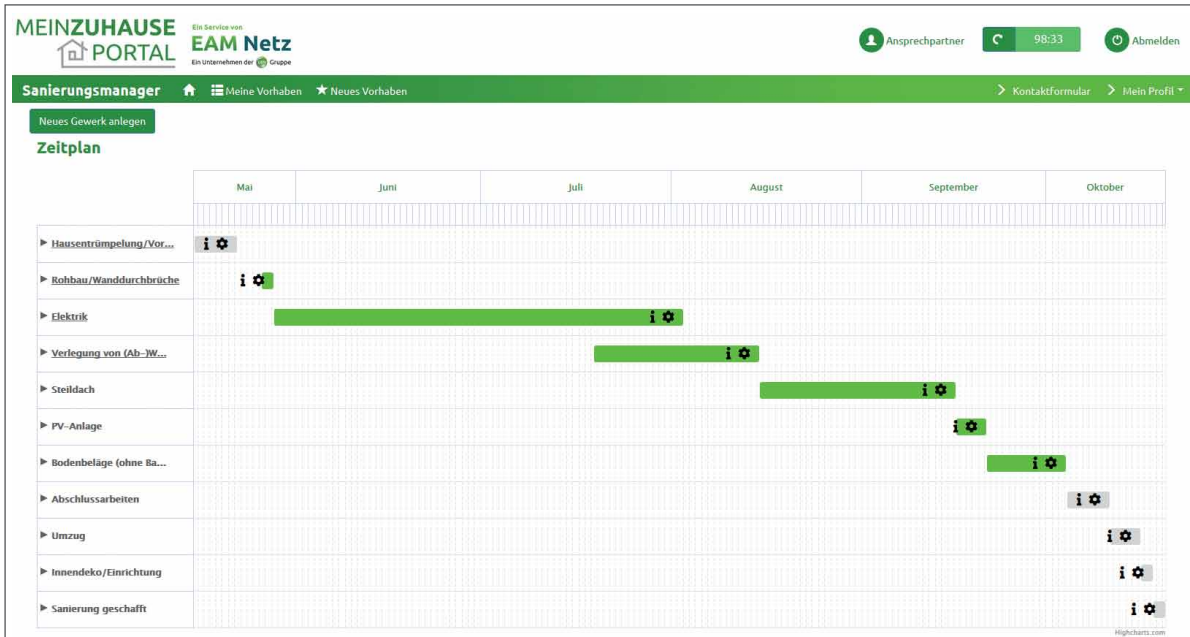
- Digitaler Baumanager für die Planung des Bauvorhabens
- Ratgeber und Tipps zu Sanierungsthemen
- Checklisten für den Umzug
- Fördermittel- und Sanierungsberatung
- Handwerksbetriebe aus der Region mit Zuordnung zur Postleitzahl des Kunden
- Exklusive Angebote der EAM-Partner
- Newsletter mit aktuellen Angeboten, saisonalen Themen oder Informationen zu Bauvorhaben

### Sanierungsmanager für Bauvorhaben

Einen besonderen Service bietet die EAM mit dem Sanierungsmanager, der seit Spätsommer 2020 zur Verfügung steht und in den viele Erfahrungswerte geflossen sind. Bauherren werden zunächst durch einen Fragenkatalog zu den geplanten Sanierungsmaßnahmen geleitet. Das Tool ermittelt dabei die Abhängigkeiten, berücksichtigt welche Gewerke parallel oder chronologisch erstellt werden müssen und errechnet dann einen individuellen Musterzeitplan mit allen wichtigen Meilensteinen, um die Baustelle zu koordinieren. Zu jedem Bauabschnitt erhält der Bauherr wertvolle und zielgerichtete Tipps und eine Übersicht der passenden Handwerker aus der Region. Zudem werden aktuelle Angebote aus dem EAM-Shop mit über 30.000 Produkten für die anstehenden Maßnahmen angezeigt. Damit kann die EAM über ein Cross Selling zusätzliche Umsätze generieren.

### Mehr Traffic durch gezielte Werbung

Mit speziellen Werbekampagnen konnte die EAM die Zahl der Portalbesucher und der Newsletterabonnenten steigern. So werden beispielsweise Neubau- oder Umzugskunden bereits mit dem Begrüßungsschreiben auf das attraktive Angebot des Portals aufmerksam gemacht. Und auch auf einer beliebten Immobilienplattform in Nordhessen werden objektsuchende Kunden aus der Region auf das Portal geleitet. Die Kampagnen zeigen Wirkung und das Portal erfreut sich zunehmender Beliebtheit im Netzgebiet der EAM, das sich über große Teile Nordhessens bis nach Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Thüringen und Rheinland-Pfalz erstreckt. Mittlerweile sind die Seitenaufrufe auf mehr als 30.000 pro Monat angewachsen. Anfang des Jahres lag der Wert noch bei rund 5.000. Der flankierende Newsletter wird ebenfalls immer beliebter und kann durchschnittlich etwa 200 Neuanmeldungen pro Monat verzeichnen. Der Einbau eines neuen Pools, das Förderangebot zum Austausch der alten Ölheizung, die optimale Ausleuchtung des Gartens in der dunklen Jahreszeit



Koordination der Baustelle: Der Sanierungsmanager errechnet für den Immobilienbesitzer einen individuellen Zeitplan mit allen wichtigen Meilensteinen.

in Kombination mit neuen Smart-Home-Lösungen sind wichtige Themen, die auf einen bestehenden Bedarf treffen. Dies belegen auch die überdurchschnittlichen Öffnungsraten von mehr als 50 %.

Dass die Inhalte mit großer Freude von einer breiten Leserschaft angenommen werden, liegt an dem professionellen und kontinuierlichen Engagement des Redaktionsteams: Stets werden aktuelle Internetangebote recherchiert, Experten befragt, aktuelle Themen aufbereitet und so die Angebotsqualität von Portal und Newsletter stetig erhöht – einer der Gründe, warum trotz zunächst geringer Akquise namenhafte Partner der Region für das Portal gewonnen werden konnten. „Wir freuen uns über diesen positiven Trend und das neue Geschäftsmodell, das wir auf diese Weise entwickeln konnten“, so Sven Fries. Nachdem der Fokus zunächst auf der inhaltlichen Entwicklung und Informationsbereitstellung lag, stehen in den nächsten Monaten die Entwicklung einer noch kundenfreundlicheren Oberfläche sowie die Vertriebsaktivitäten im Vordergrund. Diese mussten durch

das Kontaktverbot aufgrund der Corona-Pandemie vorübergehend ausgesetzt werden.

### Interessantes Geschäftsmodell für Netzbetreiber

Das „Mein Zuhause Portal“ ist eine Eigenentwicklung der EAM in Kooperation mit Mettenmeier. Der gewählte Ansatz, mit dem Portal einen digitalen Vertriebskanal aufzubauen und regionale Beziehungen zu stärken, erscheint für alle Netzbetreiber interessant. So sind sich beide Unternehmen einig, dass sie den Möglichkeiten neuer Geschäftsmodelle generell keine Grenzen setzen möchten.

#### Kontakt



**Sven Fries**  
EAM GmbH & Co. KG  
+49 561 933-2162  
sven.fries@eam.de



**Knut Biermann**  
Mettenmeier GmbH  
+49 5251 150-526  
knut.biermann@mettenmeier.de