



Ein Interview mit dem Geschäftsführer Martin Siebert

Unseriöse Angebote – Billigkopien namhafter Hersteller – Zur Zeit scheint jeder Zweck die Mittel zu heiligen, um an Aufträge zu kommen!

enerpoint news: Im Augenblick scheinen die Preise auch für namhafte Module ins Bodenlose zu stürzen. Sollte man jetzt zugreifen?

M. Siebert: Zwar werden zur Zeit auch namhafte Module zu unglaublichen Preisen angeboten, aber der Kunde sollte sehr genau hinschauen, wer ihm da was anbietet.



enerpoint news: Wieso?

M. Siebert: Eine Reihe von Kunden, die sich auf die scheinbar super Preis-Angebote eingelassen haben, haben bereits eine böse Überraschung erlebt. Anderen steht sie noch bevor.

enerpoint news: Warum das?

M. Siebert: Zum einen mussten Kunden, die Module eines namhaften Herstellers zu einem scheinbar fantastischen Preis gekauft haben, feststellen, dass es sich dabei um billige Nachbauten von Herstellern handelt, die jedoch den Qualitätsstandard des Originals in keiner Weise einhalten können. Zum anderen stellt man immer wieder fest, dass der Anbieter die angepriesenen Module überhaupt nicht im Besitz hat und versucht, dem Kunden im Nachhinein ein minderwertigeres No-Name Modul anzudrehen.



enerpoint news: Wie hoch ist der Prozentsatz an solchen unseriösen Angeboten auf dem Markt?

M. Siebert: Schwer einzuschätzen. Doch für jeden Kunden, den es trifft, ist es eine Katastrophe, da er ja die Ware oft schon weiterverkauft und damit selbst seinen Kunden gegenüber in die Pflicht gegangen ist.

enerpoint news: Wie kann sich der Kunde dagegen schützen?



M. Siebert: Er sollte sehr genau prüfen, mit wem er es zu tun hat. Handelt es sich um einen bekannten Anbieter, der schon viele Jahre am Markt ist bzw. mit dem er schon länger zusammenarbeitet, ist das Risiko relativ begrenzt.

enerpoint news: Kommt der Preiskampf nur durch solche unseriösen Anbieter zustande?

M. Siebert: Nein, es gibt natürlich auch eine Reihe von seriösen Unternehmen, die ihre Lager einfach voll haben und gezwungen sind, Ihre Module teilweise unter dem Einstandspreis zu vertreiben. Inwieweit das durchzustehen ist, hängt von der jeweiligen Liquidität des Unternehmens ab. Wir erwarten hier in den kommenden Monaten eine erhebliche Marktreinigung

enerpoint news: Wie steht Enerpoint in dieser Situation da?

M. Siebert: Wir sind in der glücklichen Lage, mit einem sehr geringen Lagerbestand ins neue Jahr gegangen zu sein. Wider Erwarten haben wir auch im Januar und Februar gute Umsätze erzielt. Wir haben uns entschlossen, nicht auf die derzeitigen Preiskapriolen einzugehen, da wir unseren Kunden grundsätzlich faire und stabile Preise anbieten. Wir erleben gerade jetzt, dass das unsere Kunden, unabhängig vom aktuellen Marktgeschehen, mit stetigen Aufträgen honorieren.

enerpoint news: Danke für das Gespräch.



Enerpoint – seit 10 Jahren ein verlässlicher Partner in der Solarbranche

1995 wurde Enerpoint durch den Ingenieur Paolo Rocco Viscontini gegründet, der bereits seit 1995 in der Photovoltaik-Branche tätig ist. Auch Martin Siebert, der Geschäftsführer von Enerpoint ist seit mehr als 14 Jahren in der Photovoltaik-Branche in Deutschland tätig. Zwischen 2001 und heute hat sich Enerpoint nicht nur in Italien und Übersee, sondern auch auf dem deutschen Markt einen Namen gemacht. Enerpoint beschäftigt zur Zeit insgesamt ca. 80 Mitarbeiter und hat im vergangenen Jahr einen Umsatz von 200 Mio. Euro erzielt.

Das ist natürlich nicht nur den Anstrengungen der Enerpoint Mitarbeiter zu verdanken, sondern auch Ihres Vertrauensvorschusses und der daraus gewachsenen kontinuierlichen Zusammenarbeit mit Ihnen, unseren Kunden. Deshalb an dieser Stelle:



„Ein herzliches Dankeschön an jeden, der uns sein Vertrauen in den vergangenen Jahren geschenkt und somit einen solchen Erfolg möglich gemacht hat!“

Natürlich ist dieser Erfolg ein Ansporn für uns, auch in Zukunft gemeinsam mit Ihnen, unseren Kunden, auf die ständigen Veränderungen auf dem Photovoltaik-Markt zeitnah einzugehen und für Sie optimale Lösungen zu entwickeln.

Zeit ist Geld! – So können Sie beides sparen....

Viel Zeit, die niemand bezahlt, geht oft für die Vorplanung, der Suche nach den richtigen Lieferanten sowie die Koordination der Logistik ins Land, wenn es um Photovoltaik-Anlagen geht.

Daher haben wir uns entschlossen, unseren Kunden komplette Photovoltaikanlagen einschließlich aller dazugehörigen Komponenten inkl. Transportkosten anzubieten.



Die wichtigsten Vorteile des Rundum-Sorglos-Paketes

- sichere Kalkulationsgrundlage für Ihr Angebot
- keine zeitraubenden Verhandlungen mit verschiedenen Lieferanten
- zeitgerechte Bereitstellung der verschiedenen Komponenten durch Enerpoint
- optimierte Zusammenstellung der Einzelkomponenten mit hochwertigen PV Modulen, Wechselrichtern und passendem Montagezubehör
- optimales Preis-/Leistungsverhältnis
- verschiedene Marken (z.B. Sharp, Samsung, Trina) und Anlagengrößen (1,6 bis 15 kWp)

Ein Anruf, Email oder Fax genügt und Sie erhalten umgehend unser bestes Angebot.

Weitere Details zum **Rundum-Sorglos-Paket** finden Sie unter

www.enerpoint.de/de/products.php

Sollten Sie Anregungen und Vorschläge für Themen haben, die Sie gerne in unserem Newsletter lesen möchten, lassen Sie es uns wissen. Wir sind für Sie da!

Tel. 0 39 46 -5281 42

Email: service@enerpoint.de

***Euer Enerpoint Team
Marketing Deutschland***

Keine-Newsletter-in-Zukunft-senden@enerpoint.de

