

# „Ohne Risiko und mit voller Kostenkontrolle“

## Bernd Weidmann

ist Geschäftsführer der WIV GmbH aus Gelnhausen. Das Unternehmen hat 15 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet Portalerstellung und -vermarktung. Das Portal wind-turbine.com bietet Käufern und Verkäufern des deutschen und internationalen Marktes Kontakte und Geschäfte.

Foto: WIV



Wind-turbine.com bietet Käufern und Verkäufern eine Plattform, auf der Angebot auf Nachfrage trifft. Einkäufer können bei einer Vielzahl von Anbietern aus der Windenergiebranche Angebote anfragen, Verkäufer können ihre Produkte – ob neu oder gebraucht – offerieren. SW&W sprach mit Geschäftsführer Bernd Weidmann über das Portal.

**SW&W: Wie und wann kam die Idee zu diesem Portal?**

**Bernd Weidmann:** Wir als Agentur haben uns schon immer erfolgreich mit Zielgruppenportalen beschäftigt und mit dem Atomunfall in Japan war mir klar, dass in Deutschland die Energiewende an Fahrt aufnehmen wird. Auch wusste ich, dass viele Windenergieanlagen schon Anfang der 90er Jahre aufgestellt wurden und es einen Gebrauchtmärkte geben muss. Da mich das Thema erneuerbare Energien auch persönlich sehr interessiert und es positiv aufgeladen ist, war die Idee geboren, einen weltweiten Marktplatz rund um dieses Thema aufzubauen.

**SW&W: Wer steckt hinter der Plattform? Sind das alles „Wind-Insider“?**

**Weidmann:** Hinter wind-turbine.com steht die inhabergeführte Internetagentur WIV GmbH. Seit 1999 sind wir im Online-Marketing und in der Portalvermarktung aktiv. Seit 2001 beschäftigen wir uns mit Suchmaschinen-Marketing. Wir arbeiten in einem Windenergie-Netzwerk mit erfahrenen Kollegen und Windenergie-Insidern.

**SW&W: Warum denken Sie, braucht die Branche Ihr Portal?**

**Weidmann:** Die Windbranche wird immer internationaler und exportorientierter. Und „Made in Germany“ ist einfach weltweit gefragt. Das gilt nicht nur für große und globale Player, sondern vor allem auch für unzählige mittelständische Unternehmen, die in ihren Nischen tolle Lösungen anbieten. Wir wollen helfen, die Sichtbarkeit dieser Betriebe weltweit zu steigern und neue Geschäftskontakte vermitteln. Was den Zweitmarkt in Deutschland betrifft sehen wir sehr großes Potenzial, da heute schon 7.000 und in drei Jahren 10.000 Windkraftanlagen älter als 20 Jahre sind. Täglich gehen im Portal Anfragen aus aller Welt ein, die nach gebrauchten Windanlagen, Projekten, Dienstleistungen und Komponenten suchen. Hinzu kommt, dass der Verkauf der Altanlagen durch den Betreiber auch die zusätzlichen Kosten beim Rückbau mit auffangen kann.

**SW&W: Wie ist die Reichweite des Portals?**

**Weidmann:** Uns besuchen monatlich über 12.000 Menschen aus über 150 Ländern. Damit sind wir global bereits gut aufgestellt und haben aktuell mit den Sprachen Englisch, Französisch, Spanisch, Russisch und Polnisch nachgelegt. Weitere Sprachen

werden folgen, um möglichst allen Menschen die Inhalte des Portals verständlich zu machen. Ziel ist es, bis Ende 2016 die Besucherzahlen auf 30 bis 50.000 im Monat zu steigern.

**SW&W: Ein hoher Nutzen für den Käufer entsteht ja nur, wenn es zu seiner Anfrage möglichst viele Anbieter/Angebote gibt. Wie gewinnen Sie die?**

**Weidmann:** Grundsätzlich sind bereits ca. 1.000 Unternehmen vorwiegend aus Deutschland als Partner auf wind-turbine.com gelistet und stehen als Anbieter beziehungsweise Verkäufer zur Verfügung. Da wir sehr positives Feedback für unsere Portallösung erfahren und eine hohe Sichtbarkeit in Suchmaschinen haben, rechnen wir damit, dass es Ende nächsten Jahres 2.000 bis 3.000 Anbieter sein werden. Hinter jedem Anbieter stehen zudem viele Angebote, die aktuell stetig ins Portal einfließen.

**SW&W: Wie viele Anfragen werden pro Monat vermittelt?**

**Weidmann:** Derzeit sind das ca. 300 wertvolle Anfragen pro Monat, die an Anbieter weitergeleitet werden. Mit steigender Tendenz.

## SW&W: Wie gewinnen Sie Verkäufer und Käufer für das Portal?

**Weidmann:** Als zertifizierter Google-Partner wissen wir, wie man in Suchmaschinen die oberen Plätze belegt und spielen diese Karte natürlich voll aus. In Sachen Social Media haben wir 2015 angefangen, Flagge zu zeigen und werden diese Kanäle weiter bespielen. Auf Messen und wichtigen Events sind wir mit Vorträgen und Fachbeiträgen präsent. Selbstverständlich sprechen wir auch mit einem eigenen Vertrieb Firmen direkt an. Zudem sind wir auch in klassischen Medien wie Printmagazinen vertreten und verfügen mittlerweile über ein Netzwerk an „Windkraft-Akteuren“, die uns bereits aktiv weiterempfehlen.

## SW&W: Welches Geschäftsmodell steht hinter der Plattform? Welche Leistungen sind für Verkäufer und Käufer kostenlos und wann entstehen Kosten?

**Weidmann:** Im Grunde versuchen wir ein Win-win-Modell aufzubauen – weg von klassischen Tarifmodellen mit starren Laufzeiten und relativ hohen Kosten. Verkäufer und Käufer können unser Portal zunächst kostenlos nutzen. Wir finanzieren uns lediglich über die Vermittlung von Kontaktdaten des möglichen Käufers. Das heißt, wenn ein Verkäufer die Kontaktdaten zu einer Anfrage erwerben möchte, zahlt er einen fairen Preis pro Adressdatensatz. Ohne Risiko und mit voller Kostenkontrolle.

## SW&W: Wie wird man Verkäufer und welche Vorteile hat man davon?

**Weidmann:** Ganz einfach als Partner bewerben. Nach kurzer Prüfung kann der Verkäufer

sofort Angebote aufgeben und wird in passende Rubriken einsortiert. Nun ist er mit seinen Angeboten sichtbar und kann ab sofort von möglichen Käufern weltweit angefragt werden. Er erhält nun passende Anfragen und kann, wenn er die eingehenden Leads als wertig empfindet, den Adressdatensatz zu einem angemessenen Preis erwerben.

## SW&W: Es gibt außerdem eine Rubrik „Gesuche“. Was hat es damit auf sich?

**Weidmann:** In die Rubrik „Gesuche“ fließen in der Regel Anfragen ein, die direkt an uns als Portal gesendet werden. Gleichzusetzen mit einem „Suchauftrag“ an wind-turbine.com. Dies häuft sich, da man uns mittlerweile das Vertrauen schenkt, den richtigen Anbieter für sein konkretes Anliegen zu finden. Diese Anfragen stellen wir ähnlich einer „Ausschreibung“ öffentlich aus, mit der Möglichkeit den Adressdatensatz zu erwerben. Den Preis pro Anfrage legen wir manuell fest. Hier sind wir verhandlungsbereit und nicht starr festgelegt. Unser Geschäftsmodell endet dann mit der Vermittlung der Anfrage und des Adressdatensatzes – wir erheben keinen Anspruch auf eine Provision.

## SW&W: Welchen Nutzen haben Käufer durch das Portal?

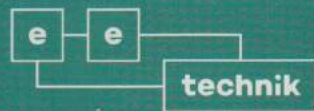
**Weidmann:** Eine extrem große Sichtbarkeit für ihre Kaufgesuche und eine Vermittlungsdienstleistung, die ihnen viel Zeit und letztendlich Geld sparen kann. Wir sind quasi der „Kümmerer“ für viele Käufer, die uns vertrauen möglichst schnell seriöse und gute Anbieter für sie zu finden.

Das Interview führte Katharina Garus.



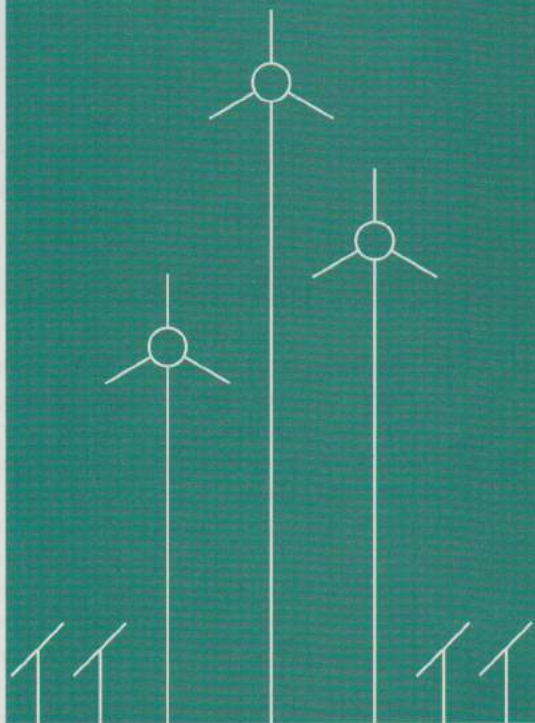
Das Internetportal wind-turbine.com bringt Käufer und Verkäufer der Windbranche zusammen.

Screenshot: wind-turbine.com



# Energiewende!

Mit dem DEA-Regler das Einspeisemanagement clever optimieren.



www.eetechnik.de