

# Als Solarbetrieb trotz steigender Konkurrenz planbar **Aufträge** und **Neukunden** gewinnen.

Erfolgreiche Neukundenakquise durch ein digitales Vertriebssystem – ganz ohne Kaltakquise, Messebesuche oder Lead-Plattformen



# Das Problem: Seit 2025 befinden sich Schweizer Solarbetriebe vor einer **Insolvenzwell**e

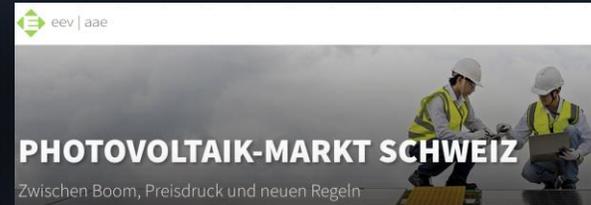
## Solarpleite in der Schweiz – 270 Mitarbeiter verlieren Job

Münster – Die Pleitewelle in der Solarindustrie konzentriert sich nicht ausschließlich auf Deutschland. Eine neue Insolvenz betrifft ein Photovoltaik-Unternehmen aus der Schweiz. Rund 270 Mitarbeiter verlieren ihren Job.

Es handelt sich um die Sputnik Engineering AG aus Biel im Kanton Bern, die unter dem Markennamen Solarmax auch in Deutschland Solarwechselrichter verkauft. Das Unternehmen wurde 1991 von drei Jung-Ingenieuren gegründet und hat sich auf netzgekoppelte Solarwechselrichter und Systeme zur Anlagenüberwachung spezialisiert. Nun hat der Verwaltungsrat beschlossen, das Konkursverfahren einzuleiten. Diverse Rettungsversuche waren bereits zuvor gescheitert.

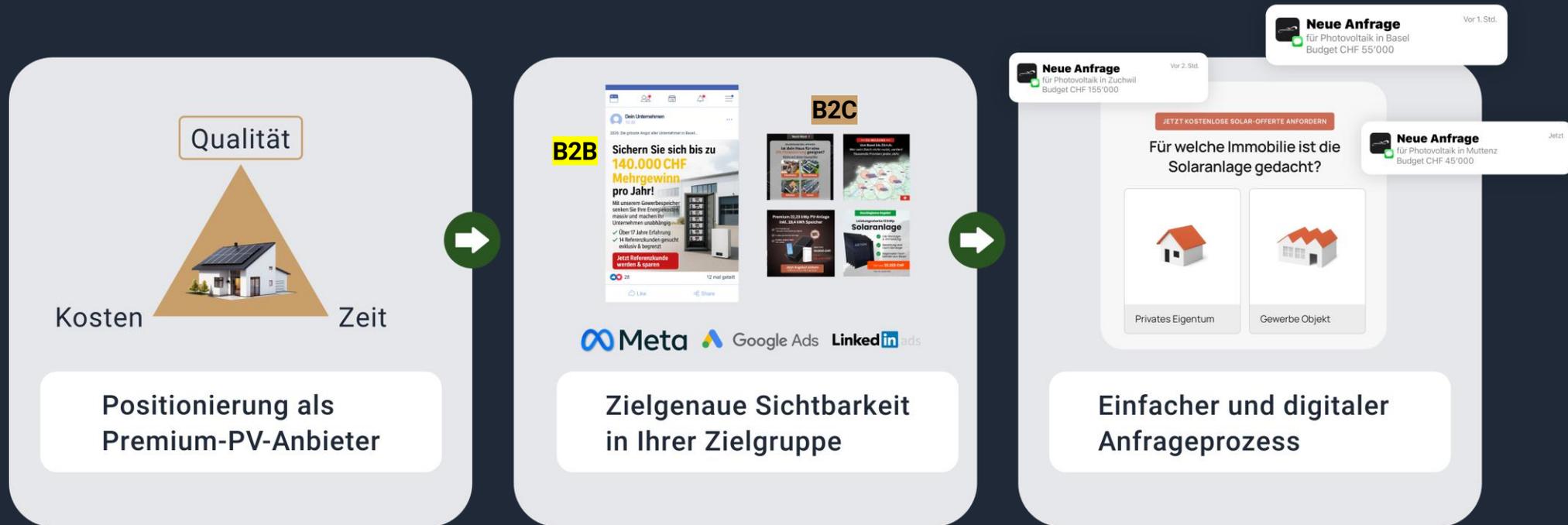
## Erst Boom, jetzt Entlassungen: Die <sup>Stene Zürcher Zeitung</sup>erfolgsverwöhnte Solarbranche schrumpft

Wegen sinkender Vergütungen und politischer Unsicherheit werden weniger Photovoltaikanlagen verkauft. Das Kalkül für eine Investition ändert sich.



**Herausforderung:** Neue Kunden und Aufträge müssen aktiv gewonnen werden, um den Auftragsrückgang auszugleichen. Es fehlt aber der passende Ansatz im Vertrieb, um sich bei den aktuellen Marktbedingungen durchzusetzen.

# Die Lösung: Systematische Neukundenakquis durch unser **digitales Vertriebssystem**



**Ergebnis:** Gezielte Anfragen von potenziellen Bestandskunden und Umsatzsteigerungen im mehrfach 6-stelligen Bereich innerhalb von 6-12 Monaten.

Im Durchschnitt erzielen unsere Kunden zwischen 10 bis 20% Umsatzwachstum, bereits im ersten Jahr.

# Von 0 Anfragen pro Monat auf **+25 regionale Anfragen pro Woche** im umkämpften Baselbiet



## Ergebnisse:

in den ersten 6 Monaten:

**287**

Kundenanfragen

**480'000 CHF**

Neuer Umsatz

## Herostory:

2 Jahre von 4 auf 15+

Beginn der Zusammenarbeit



# Umsatzwachstum trotz Ende des Booms - über CHF 50.000,- pro Monat an durchschnittlich generiertem Auftragsvolumen



**Ergebnisse:**  
im ersten Monat

**76**  
Kundenanfragen

**55'000 CHF**  
Neuer Umsatz

**Herostory:**  
Leadkosten unter CHF 15,-

Beginn der Zusammenarbeit

2025  
5 Mitarbeiter

heute  
Vertriebssystem

