



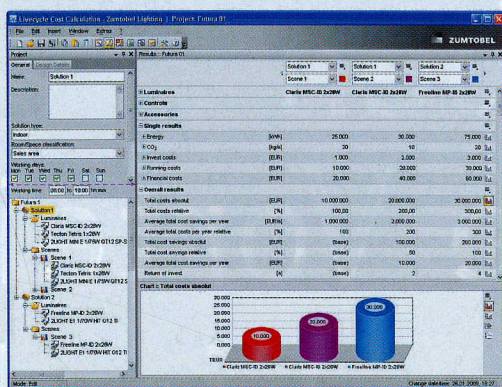
Kompetenz als Zumtobel-Lichtlösungspartner

Das (Licht-)Handwerk sicher beherrschen

Als Zumtobel-Lichtlösungspartner setzen Ernst und Sebastian Günther, die Geschäftsführer von EP:Kolar in Kirchberg/Wagram auf das Verkaufen von Lichtlösungen und Emotionen. Um den Kunden auch nachhaltig wirtschaftlich beraten zu können, nutzen sie das kostenfreie Zumtobel-Berechnungsprogramm ecoCALC

Schon seit vier Jahren sind Ernst und Sebastian Günther Zumtobel-Lichtlösungspartner. Junior Sebastian: „Wir wollen den Leuten nicht komplexe Technik verkaufen sondern Lösungen und Emotionen.“ Doch nicht nur der Sohn denkt fortschrittlich. Vater Ernst: „Wir sind deshalb im Gegensatz zu unseren früheren Mitbewerbern noch am Markt, weil wir immer bei Innovationen mitgemacht haben. Wir waren bei vielen Dingen schon von der Stunde Null an dabei.“

Das Handwerk lernen, die Grundlagen beherrschen und selbst überzeugt sein – das sind einige Gründe für die Familie Günther und Schwiegervater Andreas Kolar, Sohn des Firmengründers, warum man auch heute noch erfolgreich ist.



Mit dem frei downloadbaren Zumtobel-Berechnungsprogramm ecoCALC können alle anfällenden Kosten über die Anlagenlaufzeit hinweg ermittelt und verglichen werden

Lichtlösungen für die Kunden zu erstellen, ist einer der Schwerpunkte der aktiven Unternehmen.

Kunden zum Thema Licht ansprechen

Mittlerweile hat man bereits die Schulungen für Shop-Beleuchtung, die Beleuchtung von

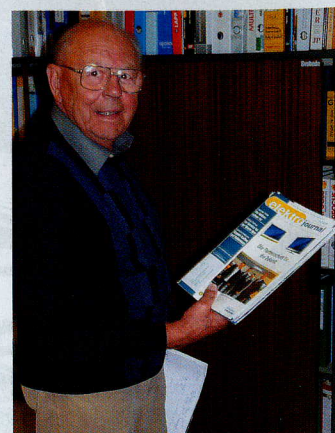
Büro und Industrie mitgemacht, sowie sich zum Thema Notlicht weiterbilden lassen. Theorie und Praxis, aber auch das Präsentieren und Verkaufen wollen gelernt sein.

Dem Kunden muss aufgezeigt werden, wo welches Licht benötigt wird. Sebastian Günther: „Referenzanlagen zu zeigen, hilft da gut weiter.“ Darum hat er auch im eigenen Haus verschiedene Lichtlösungen eingebaut.

ecoCALC hilft bei der Kauf-Entscheidung

„Mit dieser Zumtobel-Software kann ich dem Kunden nicht nur die Investitionskosten zeigen, sondern seine Einsparungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung der Lebenszeitkosten und nachhaltiger Beleuchtungsniveaus“, zeigt Sebastian Günther die Vorteile des heuer auf der Light+Building erstmals vorgestellten Programms auf. Dazu kann man auch relativ einfach den Vergleich zwischen verschiedenen Leuchtentypen aufzeigen. Ernst Günther: „Das erleichtert das Verkaufen.“

Im Familienunternehmen EP: Kolar & Sohn sorgen Vater und Sohn mit Zumtobel ecoCALC auch dafür, dass ihren Kunden das richtige und wirtschaftlichste Licht aufgeht (v.l.): Sebastian Günther, Roman Brandstätter (Zumtobel Marketing Indoor), Ernst Günther



Andreas Kolar, Sohn des Firmengründers, trat 1946 in die Firma seines Vaters ein. Der *Elektrojournal*-Fan arbeitet im Unternehmen immer noch mit

ecoCALC berücksichtigt auch die monetären Aspekte für eine Ressourcen schonende Beleuchtung, etwa CO₂-Emission, Energieverbrauch, Wartungskosten oder Entsorgung. Die Software ermöglicht einen schnellen Einstieg über einen vereinfachten Wizard-Mode, der bereits vordefinierte Einstellungen enthält. Manuelle Verfeinerungen der Analyse sind über einen komplexeren Expert-Mode möglich.

Weitere Features der praktischen Software: Spezifische Berücksichtigung der Anwendungssituation (dynamischer Betrieb, variable Energietarife, Netzabschaltung, Dimmcharakteristik, Tageslichteinsparung, Maintenance control); einfache Dateneingabe durch länderspezifische Hilfe mit Default-Wertvorgaben sowie automatische Ermittlung der Wartungsbeleuchtungsstärke über die Lebenszeit der Anlage (basierend auf CIE 97 + herstellerspezifisch).

Bei Kolar & Sohn ist man begeistert: „Damit ist man dem Mitbewerber einen Schritt voraus und kann seinem Kunden nicht nur das Blaue vom Himmel erzählen, sondern auch die Fakten dazu liefern.“ Wünschenswert aus Sicht der Elektrotechniker wäre es, wenn auch die Planer ecoCALC im Vorfeld benutzen würden.



INFOS IM INTERNET

www.zumtobel.at
www.ep-kolar.at