

04.04. 2024

Erste Schweiz-Umfrage* Otovo Kunden setzen sich für Nachhaltigkeit ein und wollen langfristig investieren

Von Contcept Commu...



Bild Rechte

otovo

Die neue Käuferanalyse von Otovo zeigt:

*Die Schweizer Generation X treibt den PV-Markt voran – entscheidend sind
Umweltschutz und Energiekostensparnis*

(Zürich)(PPS) Wer sich eine Photovoltaik-Anlage in der Schweiz auf sein Dach holt, ist naturverbunden, sportlich unterwegs und gut informiert - aber auch eher männlich. Das zeigt die Käuferanalyse* von Otovo, die der Marktplatz für PV-Anlagen für Privathaushalte Anfang dieses Jahres im DACH-Raum durchführte.

Die Motivation, in grüne Energieerzeugung zu investieren, rührt beim typischen Otovo-Käufer vor allen von zwei Faktoren her: dem Wunsch nach einem eigenen Nachhaltigkeitsprojekt und nach einer signifikanten Kostenersparnis auf lange Sicht. Die hohen Anschaffungskosten sind Grund, weshalb vor dem PV-Kauf ein längerer Überlegungs- und Vergleichsprozess erfolgt.

Wie sieht unser/e typische Photovoltaik-Käufer:in in der Schweiz aus? Diese Frage hat sich Otovo gestellt und Anfang 2024 eine Kundenumfrage durchgeführt. Die Analyse zeichnet ein eindeutiges Bild: Der typische Photovoltaik-Käufer in der Schweiz ist zwischen 45 - 64 Jahre alt (58 %), männlich (90 %), gut informiert (51 %), sehr sportlich (49 %) und gerne draussen unterwegs (26 %). Er lebt im Aargau (24%) und besitzt eine akademische Ausbildung (55 %). Beruflich ist dieser in einer Führungsposition (26 %) in einem Technologie bzw. IT-Unternehmen tätig (20 %).

Motivation: Stromkostenersparnis und Umweltschutz

Mit der Investition in eine PV-Anlage möchte der typische Otovo Käufer in erster Linie einen Beitrag zum Klimaschutz leisten (38 %). An zweiter Stelle folgt der Wunsch, Stromkosten zu sparen (35 %). Bei der Auswahl des PV-Anbieters sind der Anschaffungspreis (25 %), die Auftragsabwicklung sowie Kommunikation (18 %) und die Leistungsgarantie (14 %) ausschlaggebend. Sehr geschätzt werden zudem der digitale PV-Kauf (9 %) und die technische Erfahrung (9 %). Familie und Freunde haben bei der Kaufentscheidung ein Mitspracherecht (gesamt 72 %: sehr wichtig 35 %, wichtig 37 %).

Lokale PV-Installateure werden bevorzugt

Sehr wichtig (23 %) bis überaus wichtig (33 %) war für den typischen Käufer beim Kaufentscheid, dass Otovo mit lokalen Installateuren arbeitet. Aber auch die Otovo App konnte den Käufer nach der Installation überzeugen (gesamt: 60 %, überaus wichtig 37 %, sehr wichtig, 23 %), denn diese zeigt an, wie viel Strom die PV-Anlage pro Tag produziert.

«Beim Kundenkontakt setzen wir auf Transparenz, eine kompetente Beratungsleistung und eine digitale Kaufabwicklung, wodurch die Kund*innen auf unkompliziertem Wege zu ihrer massgeschneiderten PV-Lösung kommen. Wir arbeiten mit lokalen Installateuren, deren Qualität und Erfahrung im PV-Installation von uns überprüft werden. Alle Prozesse werden Hand in Hand abgewickelt - auch mit den Kund*innen. So können wir ideal auf die individuellen Bedürfnisse eingehen und einen vollumfänglichen Service bieten. Dieser beginnt beim Erstkontakt und bleibt

auch nach der Installation bestehen, denn wir begleiten unsere Kund*innen mit unserer Otovo App auch durch den Solar-Alltag», sagt Christine Kirchweger, Head of Marketing Otovo Schweiz.

Europäische Vergleichszahlen bestätigen Schweiz-Analyse

Ein Vergleich mit den Ergebnissen aus anderen europäischen Ländern bestätigt den Trend in der Schweiz. Auch dort sind ähnliche Zahlen zu verzeichnen: Der typische Otovo-Käufer ist männlich, älter als 45 Jahre, gebildet und investiert wohlüberlegt. Interessant jedoch: In Polen ist der PV-Käufer laut der internen Umfrage jünger (50 % sind zwischen 35-54 Jahre) und weiblicher (20 %).

Bei der Kauf-Motivation zeigen sich ebenfalls nur leichte Unterschiede: In den meisten europäischen Ländern, in denen diese Analyse durchgeführt wurde*, ist der finanzielle Aspekt und das Sparen von Stromkosten Entscheidungskriterium Nummer 1. «Die Schweiz ist das einzige Land in der Umfrage, wo der Nachhaltigkeitsaspekt die Hauptmotivation der Kund*innen ist, um in eine PV-Anlage zu investieren», erklärt Kirchweger. Somit zeigt die Schweiz im Europa-Vergleich ein stärkeres Bewusstsein für die Umwelt und investiert zukunftsorientiert in nachhaltige Solar-Technologien.

Über die Organisation:

Über Otovo

Otovo ist Europas führende Plattform für Solaranlagen. Das börsennotierte Unternehmen wurde im Januar 2016 von Andreas Thorsheim im norwegischen Oslo gegründet und wurde dort bereits im ersten Jahr seines Bestehens Marktführer für Solaranlagen für Privathaushalte. Mittlerweile ist Otovo in 13 europäischen Märkten präsent* Norwegen, Schweden, Frankreich, Spanien, Polen, Italien, Deutschland, Portugal, Grossbritannien, Belgien, Niederlande, Österreich und der Schweiz – mehr als 25'000 Solaranlagen wurden seitdem installiert.

Die Mission des norwegischen Cleantech-Unternehmens ist es, Privathaushalten den Zugang zu Solaranlagen zu erleichtern und damit die Energiewende zu beschleunigen. Herzstück ist die Otovo-Plattform, an die Hunderte lokaler Solar-Installateurbetriebe angeschlossen sind. Die ausgeklügelte Technologie ermöglicht

es, das Potenzial jedes Hauses sehr schnell online zu ermitteln und so die passende Anlage zu konfigurieren.

Mehr unter www.otovo.ch

Pressekontakt:

Contcept Communication GmbH Hardturmstrasse 76, CH-8005 Zürich

Barbara Ryter +41 (0)43 501 33 00

barbara.ryter @ contcept.ch | www.contcept.ch

Kategorie

Umwelt & Energie

Source URL: <https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/erste-schweiz-umfrage-otovo-kunden-setzen-sich-fuer-nachhaltigkeit-ein-und-wollen>