



SUNNY AIR

SOLUTIONS

VERFÜGBARE GERÄTE AM MARKT - EIN ERFAHRUNGSBERICHT

Kai Sannwald, Geschäftsführer Sunny Air Solutions GmbH

WIR MACHTEN NICHTS ALS URLAUB

- 30 Jahre Erfahrung im Car Rental – Brand: Sunny Cars
- Fokus auf Qualität und Service
 - Nicht auf den Preis
- Bis 2019 sehr erfolgreich
 - 830.000 Mietwagenbuchung
 - Seit 1996 durchgängig profitabel
 - 100% eigenfinanziert
- und dann begann die Pandemie

ZIELDEFINITION – NEW BUSINESSMODEL



- muss auf unsere Kernkompetenz als „Vertriebs- und Marketing-Organisation einzahlen
- bietet die Chance, möglichst viele der langjährigen und hoch engagierten Mitarbeiter von Sunny mitzunehmen
- bietet über Corona hinaus Potential



UNSERE WAHRNEHMUNG DES MARKTES „MOBILE LUFTENTKEIMUNG“ IN 2020

Kai Sannwald

MARKT - ANBIETER

- Angebot hat sich seit Beginn der Pandemie sehr verbreitert
- Viele „Trittbrettfahrer“, die auf den Zug aufspringen wollten
- Teils „wirre“ Zertifikate zum angeblichen Nutzen der Geräte
- UVC-Technik medial deutlich hinter HEPA-basierten Geräten

MARKT - KUNDEN

- Zu Beginn der Pandemie
 - viele „Panikkäufe“
 - Kunden glauben, was auf den Websites steht, teils überhaupt kein kritisches Hinterfragen
- Kaum Angebot von Vorort-Service
- Politik verunsichert



FOKUS

Kai Sannwald

FOKUS - HERSTELLER UND GERÄTE

- Erfahrene und solide Hersteller
- Qualität der Geräte, Wartungsfreundlichkeit
- Messbarkeit der Wirksamkeit
 - durch internes Testing
 - durch die früh initiierte Zusammenarbeit mit GWP

FOKUS - KUNDEN

- Hersteller-unabhängiger Berater
 - der die Needs des Kunden genau analysiert
 - und passgenaue Angebote erstellt



ERFAHRUNG

Kai Sannwald

ERFAHRUNG – HERSTELLER UND GERÄTE



- Jedes Gerät im Sortiment der SAS wurde ausführlich getestet, und viele haben unsere Kriterien nicht erfüllt
- Manchen Herstellern/Importeuren ist nicht klar was sie in die Welt verkaufen
(nicht richtig abgeschirmt, Ozon Produktion, realitätsferne Lautstärkemessungen etc.)
- Manche Herstellern/Importeure täuschen bewusst eine Wirksamkeit vor
(Zertifikate mit realitätsfernen Parametern etc.)

ERFAHRUNG – KUNDEN

- Viele sind ahnungslos und haben ggf. nur ein gefährliches Halbwissen
- es Bedarf immer viel Erklärung
- Persönliche Beratung am Telefon und auch vor Ort wird sehr geschätzt
- Teils absurdes Preisverständnis durch „Äpfel mit Birnen“ Vergleich
- Hohe Kaufbereitschaft durch Überbrückungshilfe III
- ohne finanzielle Unterstützung eher verhaltene Kaufbereitschaft – trotz alarmierender Inzidenzwerten
- Bis heute ist „Luftentkeimung als elementarer Bestandteil des Hygienekonzepts“ nicht wirklich angekommen

KUNDEN > UNSER ANSATZ

- Anforderungsanalyse – auch vor Ort!
 - was soll hinten rauskommen (bzw. nicht rauskommen)
 - räumliche Situation
 - Nutzung des Raumes, durchschnittliche Personenanzahl im Raum
 - Geräusch-Sensibilität
- Zielgerichtete Angebote
 - Entkeimungslösung
 - CO² Überwachung
 - Zugangsüberwachung



UNSERE SICHT DER ZUKUNFT

Kai Sannwald

UNSERE SICHT DER ZUKUNFT

- Qualität zählt
 - Testverfahren wie durch GWP und uns entwickelt müssen gepusht werden
 - Qualitätsanbieter müssen sich auf ein einheitliches Qualitätsverständnis einigen, sonst versteht das kein Kunde
- Luftentkeimung muss fester Bestandteil des Hygienekonzepts werden
- gemeinsam daran arbeiten, dass auch die Politik Entkeimungslösungen würdigt



SUNNY AIR

SOLUTIONS

info@sunnyairsolutions.com

Telefon +49 (0) 89 / 44 35 50 15 11

www.sunnyairsolutions.com
