

Von Energiedienstleistungen und dezentraler Energieversorgung –

Wie neue Online-Portale Kundenbedürfnisse bedienen und Entwicklungspotenziale bei Regionalversorgern ausschöpfen

Die Deutschen sind zunehmend daran interessiert, ihren Strom selbst zu erzeugen und für den Eigenverbrauch zu nutzen. Somit sind Energieversorger weiter gefragt, ihr Produktportfolio und Dienstleistungsspektrum zu erweitern und sich den veränderten Kundenbedürfnissen anzupassen.

Besonders Energiedienstleistungen und dezentrale Energieversorgung waren daher das Thema Nr. 1 auf der E-world. Dabei sind vor allem diejenigen Anbieter im Vorteil, die ihre Lösungen in den vergangenen Jahren bereits im Markt etablieren konnten. Im Photovoltaik-Bereich war die Greenergetic GmbH das erste Unternehmen, das ein Full-Service-Angebot als White-Label-Lösung für Energieversorger entwickelt und aufgebaut hat. Das greenergetic-Konzept umfasst ein Online-Portal inkl. der gesamten Abwicklung, das es Stadtwerken und Regionalversorgern praktisch aus dem Stand ermöglicht, ihren Kunden günstige Solaranlagen anbieten zu können. Sie benötigen kein zusätzliches Personal und erhalten maßgebliche Unterstützung in der Marketing-Kommunikation.

Die Stimmigkeit des Konzepts überzeugte viele Stadtwerke und Regionalversorger, und auch potenzielle Wettbewerber, die nun mit ähnlichen Konzepten auf den Markt drängen. Ebenso entwickeln Stadtwerke und Regionalversorger neue Lösungen um den Bedürfnissen der Privatkunden gerecht zu werden und die hohe Nachfrage nach Kleinanlagen (<10 kWp) zu bedienen.

Die Erweiterung des Produktportfolios im Photovoltaik-Bereich kann für Energieversorger aber nur einer von vielen Schritten sein, den Wandel zum Energiedienstleister mit breiter Produktpalette zu schaffen. Denn *„wer den Vertrieb von Energiedienstleistungen vernachlässigt, verpasst die entscheidende Weichenstellung für die Zukunft“*, so Florian Meyer-Delpho, Geschäftsführer der Greenergetic GmbH. Das hat greenergetic mit seinem Original Solar-Portal bereits sehr früh erkannt und arbeitet nun an der Entwicklung eines vollumfänglichen Energiedienstleistungsportals. Die Erfahrungen und Expertise mit dem vielfach verkauften originalen Solar-Planer fließen dabei direkt in die Entwicklung des neuen Portals ein. Der Aufbau eines White-Labels für den Gesamtbereich Energiedienstleistungen soll ebenso beibehalten werden wie die Übernahme der kompletten Abwicklung inklusive Kundendienst und Einkauf durch greenergetic sowie die Beratung im Marketing. Für die Entwicklung hat sich das Unternehmen Unterstützung an Bord geholt. Exklusive Entwicklungspartner sind: Lechwerke AG, Energiedienst Holding AG und Energie SaarLorLux AG.

Simon Felkl, zuständiger Projektleiter bei LEW, erläutert die Gründe: *„Als einer der ersten Partner von greenergetic betreiben wir seit Anfang 2014 erfolgreich ein Onlineportal für den Vertrieb von Photovoltaik-Anlagen. Die Weiterentwicklung des Portals zu einer Energiedienstleistungs-Plattform ist für uns der nächste logische Schritt. Damit können wir unseren Kunden umfassende Energielösungen auch online anbieten.“*

Ähnlich äußert sich auch Peter Oswald, Leiter der Bereiche Privat- und Gewerbekunden bei der Energiedienst Holding AG: *„Bereits seit 1999 beliefert die Energiedienst-Gruppe unter der Marke NaturEnergie als einer der ersten Energiedienstleister in Deutschland Privatkunden ausschließlich mit Ökostrom. Wir sehen auf der einen Seite, dass Privatkunden ihren Strom zunehmend selbst erzeugen und verbrauchen wollen und auf der anderen Seite, dass Solaranlagen und dazugehörige Produkte mittlerweile sehr differenziert und massentauglich sind. Deshalb entschlossen wir uns 2013 mit der greenergetic GmbH für die Entwicklung eines Online Solarplaners zusammenzuarbeiten. Dabei erwies sich das Konzept des Bielefelder Start-ups als durchdachtes und sehr hilfreiches Instrument, um unseren Kunden Solaranlagen zu verkaufen oder zu verpachten. Die Erweiterung des Portfolios um dezentrale Technologien und weitere Energieprodukte in einem umfassenderen Portal führt diesen Weg konsequent fort. Deshalb freuen wir uns nun auf die weitere Kooperation mit greenergetic, von deren Expertise in den Bereichen Vertrieb und IT-Lösungen wir gern profitieren.“*

Dr. Jochen Starke, Vorstandsvorsitzender der Energie SaarLorLux AG, hebt weitere Vorteile des Energiedienstleistungs-Portals hervor und erläutert, weshalb sein Unternehmen Entwicklungspartner der greenergetic wurde: *„Energie SaarLorLux vertreibt seit 2014 Photovoltaikanlagen über eine Portallösung an ihre Privatkunden. In Zukunft wollen wir unseren Kunden eine noch breitere maßgeschneiderte Palette an Produkten und Dienstleistungen anbieten. Daher arbeiten wir an der Ausgestaltung des neuen Portals mit. Wichtig für den Kunden ist dabei, dass er den gesamten Planungsprozess bis hin zum Kauf oder der Pacht der Anlage beschreiten kann. Die Kunden schätzen dabei die Informationsdichte, die Geschwindigkeit und Flexibilität, die ihnen die Portallösung bietet. Und es ist ihnen und uns wichtig, dass sie bei diesem Prozess nur einen Ansprechpartner haben.“*

Der Livegang des neuen Energiedienstleistungs-Portals ist für Mitte des Jahres geplant. greenergetic behält damit nicht nur den Entwicklungsbedarf der Stadtwerke und Regionalversorger im Blick, sondern reagiert ebenso auf die zunehmend drängenden Bedürfnisse der Endverbraucher.