

Im Online-Portal Energieeffizienz-Produkte einkaufen

Umsätze mit Energiedienstleistungen steigern - mit greenergetic

Bielefeld, 9.3.2015, Energiedienstleistungen und dezentrale erneuerbare Lösungen zur Umsetzung der Energiewende waren das Top-Thema auf der E-World. Die Umsätze aus dem Geschäft mit der Energieeffizienz steigen jährlich. Die Bundesregierung hat Förderpakete in Milliardenhöhe für energetische Gebäudesanierungen auf den Weg gebracht. Die Energiewende fordert von den Marktteilnehmern ein Umdenken und die Branchenriesen müssen ihre Geschäftsgrundlage komplett neu erfinden. Sicher ist: „Wer im Energiebereich den Online-Vertrieb von Energiedienstleistungen und Energieeffizienzprodukten vernachlässigt, verpasst die entscheidende Weichenstellung für die Zukunft“, sagt Florian Meyer-Delpho, Geschäftsführer der greenergetic GmbH aus Bielefeld.

greenergetic bietet Stadtwerken und Regionalversorgern mit seinem Online-Portal eine White-Label-Lösung für den Vertrieb von Energiedienstleistungen an Privatkunden und kleine Gewerbetreibende. greenergetic baut bei der Portallösung auf den Erfahrungen aus dem vielfach verkauften Solarportal auf. „Als Marktführer für White-Label-Portallösungen für den Verkauf von PV-Anlagen war es für uns die logische Weiterentwicklung, die Produktpalette zu erweitern und mit dem bewährten Portalansatz ab Sommer 2015 mit den ersten EVU gemeinsam in den Verkauf von zahlreichen Energiedienstleistungsprodukten einzusteigen“, so der Gründer und Geschäftsführer des Bielefelder Unternehmens. greenergetic erreicht über die Portale, die in die Website des jeweiligen Energieversorgers integriert werden, bereits im zweiten Jahr seit Gründung über 10 Mio. Haushalte.

Dies gilt auch für das neue Energiedienstleistungs-Portal als Erweiterung des bestehenden PV-Portals: Stadtwerke integrieren den Shop in ihren Webauftritt und bieten ihren Kunden umfassende Produkte und Services rund um das Thema Energieeffizienz, ohne sich um die Abwicklung oder den Kundenservice kümmern zu müssen. greenergetic übernimmt das gesamte Back-Office und trägt einen Großteil des unternehmerischen Risikos mit, da die pre und aftersales Leistungen größtenteils über einen Margensplit zwischen EVU und dem Unternehmen bezahlt werden. Somit verdient der Dienstleister greenergetic nur, wenn das EVU auch erfolgreich ist.

Das Energiedienstleistungsportal ist die logische Konsequenz aus zwei aktuellen Entwicklungen auf dem Energiemarkt, die einen starken Veränderungsdruck auf Energieversorger ausüben: Erstens ist der Stromverbrauch nicht mehr die zentrale Stellschraube für Konsumenten: Statt einfach den Stromanbieter zu wechseln, verändern immer mehr Privatkunden ihr Nachfrageverhalten von Grund auf. Sie suchen aktiv die für ihren speziellen Fall optimale Energielösung. Zweitens hat sich in den letzten Jahren gleichzeitig ihr Einkaufsverhalten geändert: Selbst Investitionsgüter werden trotz des hohen Preises immer häufiger online gekauft. Höchste Zeit also, einen Schritt weiter zu gehen und sich vom Energieanbieter zum serviceorientierten Energiedienstleister des Kunden zu mausern.