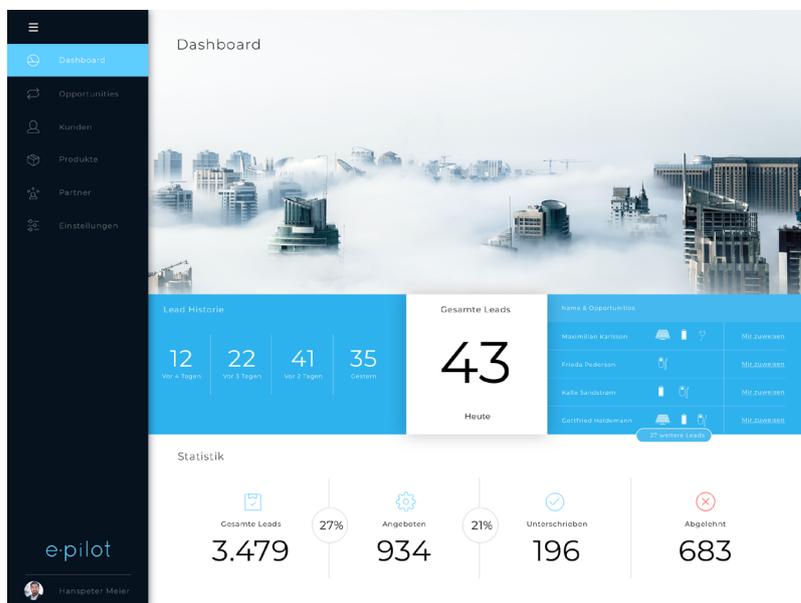


Vermarktung, Steuerung und Abwicklung von Energieprodukten vollständig digitalisieren mit der Energy Cloud

Sämtliche Energieprodukte und -dienstleistungen anbieten. Mit regionalen und deutschlandweiten Partnern, die diese zeitnah beim Kunden umsetzen. Innovationen verfügbar machen innerhalb weniger Minuten und nicht erst nach monate- oder jahrelanger Entwicklungszeit. Mit der Cloudsoftware e-pilot des Start-ups e-pilot GmbH aus Köln können Energieversorgungsunternehmen (EVU) genau das – vom Versorger zum echten Dienstleister werden, das kleine Stadtwerk genauso wie die großen Player.



Screenshot: epilot

„Die Zeit ist reif für eine neue Generation von Softwarelösungen für EVU“, sagt CEO und Gründer Michel Nicolai. Mit e-pilot will er die Versorger in die neue digitale Energieproduktwelt begleiten und so deren Wettbewerbsfähigkeit steigern. Die neue Cloudsoftware, die erstmals auf der E-world 2018 präsentiert wurde, ist eine echte Multi-Produkt-Plattform. „Wir sind angetreten, um die Zusammenarbeit aller Marktakteure, also EVU, Dienstleister, Hersteller und Endkunden, innerhalb der Energiewelt zu revolutionieren“, verspricht Nicolai. Mit e-pilot ist es möglich, die Ver-

Über die e-pilot GmbH

Gegründet von den Gesellschaftern Michel Nicolai, dem Schweizer IT-Unternehmen AXON IVY AG und der Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft ATV Energie GmbH begleitet e-pilot mit seinen Lösungen EVU partnerschaftlich und konzernunabhängig in die neue digitale Welt.

e-pilot bündelt Kompetenzen aus den Bereichen IT, Vertrieb, Energiemarkt und Digitalisierung. Dabei bildet die Cloudlösung e-pilot als Multi-Produkt-Plattform die Basis. e-pilot stellt EVU bereits verkaufsfertige Energieprodukte und Services zur Verfügung: von der Vermarktung über die Steuerung bis hin zur Abwicklung.

marktung, Steuerung und Abwicklung von Energieprodukten vollständig zu digitalisieren – und damit die Entwicklungszeiten von Innovationen radikal zu reduzieren: „Heute dauert es noch 9 bis 18 Monate, bald nur noch wenige Minuten – das begrenzt Zeit- und Kostenrisiken für EVU auf ein Minimum“, erklärt der CEO. Ein attraktives Angebot für alle Versorger von klein bis groß, die bestehende und neue Energiedienstleistungen oder -produkte schnell, professionell und kosteneffizient digital vertreiben möchten.

Was macht e-pilot besonders?

EVU können mit wenigen Clicks sofort vermarktbar Produktwelten mit echtem Mehrwert für ihre Kunden generieren. Damit werden EVU zu hochattraktiven eCommerce-Anbietern für smarte Energiewelten – und das auch mit außergewöhnlichen Verknüpfungen: So können beispielsweise auch Produktangebote von Partnern wie dem Musik-Streamingdienst Spotify oder Anbietern aus dem Film- und Serienstreaming in Sekunden mit eigenen Stromtarifen kombiniert und als Bundles innerhalb des Webangebots des jeweiligen EVU vermarktet werden. Aber auch klassischere und sehr viel komplexere Energiewelten wie „Autarkes Wohnen“ können aus Einzellösungen wie Photovoltaik, Speicher, Ladestation und passender Stromfltrate kombiniert werden – und stehen sofort als stimmige Produktwelt digital für die Vermarktung bereit. e-pilot revolutioniert zudem die Zusammenarbeit von allen Marktpartnern, die in der Energiewelt zur Erbringung von Produkten und Dienstleistungen zusammenarbeiten. Denn das Start-up setzt auf Zusammenarbeit und bietet innerhalb der Cloudwelt ein großes Netzwerk aus Partnern, welches durch die Community ständig er-

weitert wird. Durch einfaches „Partnering“ wie bei XING oder LinkedIn ist eine sofortige Zusammenarbeit über e-pilot möglich.

Wie erlebt der Endkunde die Cloud?

Das aufgeräumte Frontend im EVU-Look and Feel führt den Kunden mit wenigen, einfach zu beantwortenden Fragen zum Wunschpaket – und schlägt sinnvolle Ergänzungen vor: Interessiert er sich zum Beispiel für das Thema Mobilität, fragt ihn die Cloud, ob er nicht den Strom für sein Auto selbst produzieren und zum Solar-Angebot geführt werden möchte. Und das alles kinderleicht: Durch die intuitiv zu bedienende Eingabe ist die Gefahr eingeschränkt, dass der Kunde bei zu langatmigen Nachfragen abspringt und die Anfrage verpufft. So ist das Zusammenstellen komplexer Energieprodukte so einfach wie Onlineshopping. Im Hintergrund werden die Abwicklungsschritte in e-pilot über intelligente Prozessstrecken geführt und alle eingebundenen Wunschpartner des EVU sinnvoll und kollaborativ in die Prozessabläufe integriert.

Regionalität ist Trumpf

„Unser Ziel ist es, aus Energieversorgern digitale Energiedienstleister zu machen und ihnen aufzuzeigen, wie einfach eine intelligente Cross-Selling-Strategie umzusetzen ist und wie aus Zählpunkten Kunden werden“, erläutert Nicolai. „Denn Erlös- und Margeneinbrüche im Kerngeschäft der EVU sind künftig noch stärker zu erwarten und müssen durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder kompensiert werden. Ein hochinnovatives und regionales Produktportfolio, das optimal auf den bestehenden Kundenstamm zugeschnitten ist, verspricht mittelfristig mehr Erfolg als der bundesweite Strom- und Gasvertrieb. Genau hierfür ist e-pilot die richtige Lösung.“

Die Zusammenarbeit lohnt sich für EVU in doppelter Hinsicht: „Wir versetzen sie in die Lage, ihre starke lokale Rolle sowie ihr sehr gutes Image zu nutzen, sich ihre Märkte und Umsätze zu sichern“, beschreibt Nicolai. Dabei spielen die bestehenden Kundendaten der EVU eine wesentliche Rolle: Mit Unterstützung von e-pilot werden diese fortlaufend angereichert und qualifiziert, um sie künftig noch erfolgreicher nutzen zu können. „Unser Anliegen ist es, das volle Marktpotenzial der EVU nutzbar zu machen und sie mit Erfolg in die digitale Welt zu begleiten“, erklärt Nicolai.

Martina König

Product Management