



Mehr Umsatzchancen für Dienstleister am Energiemarkt:
Werden Sie PartnerPro – Reseller

PartnerPro ist unser Partnerkonzept für professionelles Reselling von hochangereicherten Energiemarktdaten.



GAME

PARTNER PRO

KALTAKQUISE IM BLINDFLUG?

Ganz gleich ob Strom, Erdgas oder der Vertrieb von Energiedienstleistungen: Ohne Kenntnis des Energieverbrauchs produzieren Streuverluste hohe Kosten und binden Vertriebskapazitäten.

Eine Situation, die jeder im Energievertrieb kennt: Kaum geht es außerhalb des eigenen Versorgungsgebietes, wird die Datenlage undurchsichtig. Während man bei Bestandskunden jede verbrauchte Kilowattstunde sprichwörtlich beim Namen kennt, bleibt bei der Suche nach geeigneten Zielkunden im externen Vertrieb häufig nur die berühmte Glaskugel, wenn es um die Abschätzung des Energiebedarfs geht.

Praktische Beispiele aus dem Energievertrieb:

1

Ein Energieversorger möchte neue Privatkunden für sein Erdgasangebot gewinnen. Dafür soll eine Mailingkampagne an die Haushalte gestartet werden. Das Vertriebsgebiet erstreckt sich 200 km um den eigenen Standort. **Herausforderung:** Wie kann der Energieversorger vermeiden, Mailings an Haushalte ohne Gasanschluss sowie Mieter in Mehrfamilienhäusern (die i.d.R. zentral abgerechnet werden) zu versenden?

Ein bundesweit tätiger Stromlieferant will neue Industriekunden akquirieren, die mehr als eine Million und weniger als 10 Millionen Kilowattstunden pro Jahr verbrauchen und dabei nicht mehr als drei Lieferstellen haben. Außerdem sollen bestimmte Verteilnetzgebiete ausgeschlossen werden, bei denen der Stromanbieter als Vorlieferant tätig ist. **Herausforderung:** Wie kann der Stromanbieter genau die passenden Industriekunden herausfinden und die Areale einzelner Verteilnetzbetreiber ausschließen?

2

3

Ein Contractinganbieter will Gewerbe- und Industriekunden akquirieren, die mehr als drei Millionen Kilowattstunden Erdgasverbrauch in Kombination mit einer Million Kilowattstunden Stromverbrauch pro Jahr an einem Standort aufweisen. Diese Unternehmen sollen zudem eigenständig sein (kein Konzernmitglied) und eine hohe Affinität zu Finanzierung mit Contracting haben. **Herausforderung:** Wie kann der Contractinganbieter die aufgeführten Mehrfach-Selektionskriterien so auf seine Adressauswahl anlegen, dass es nicht zu hohen Streuverlusten kommt?

Ein Direktvermarkter will Betreiber von Windparks als Neukunden für die Vermarktung des EE-Stroms gewinnen. Ansprechen möchte er nur Windparks ab einer Nennleistung von 5 MW, die bereits länger als 10 Jahre am Netz sind. Außerdem soll es sich nur um Bürgerwindparks bzw. um natürliche Personen als Inhaber handeln. **Herausforderung:** Wie kann der Direktvermarkter nicht nur die technischen Selektionsbedingungen, sondern auch die Eigentümerstruktur und das Unternehmensalter für seine Auswahl berücksichtigen?

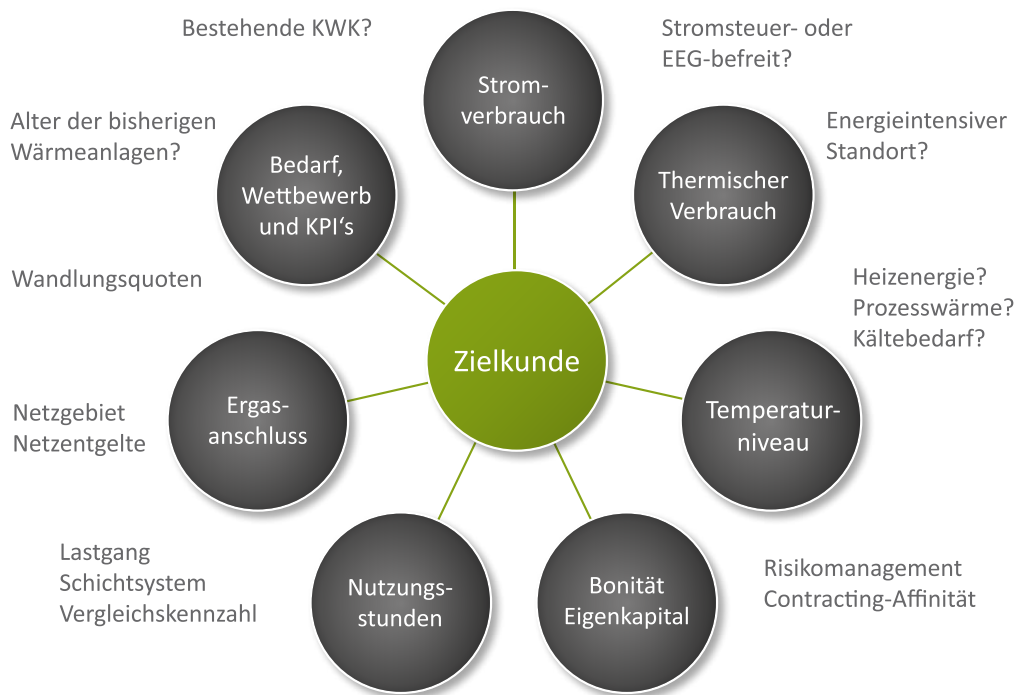
4

DIE ENTSTEHUNG VON ENERGIEMARKTDATEN BEI G.A.M.E.

Von der rohen Adresse zu hochangereicherten Spezialdaten für den Energievertrieb: Mit eigens entwickelten Algorithmen für die Prognose von Energieverbräuchen veredeln die Experten bei G.A.M.E. Marktdaten mit hohem Nutzwert für den Endanwender.

Die Herstellung von Energieprofiladressen ist ein Big-Data-Thema. Dabei greifen wir auf mehr als 4 Millionen Datensätze von Gewerbe- und Industrieunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück. Passende Datensätze werden im laufenden Prozess um charakterisierende Merkmale wie Umsatz, Branche, Anzahl der Mitarbeiter, Standorte u.v.a.m. ergänzt. Mit Hilfe der branchenspezifischen Prognosealgorithmen berechnen wir für diese Adressen den typischen Strom- und Erdgasverbrauch pro Jahr. Diese Daten unterliegen regelmäßigen Aktualisierungen.

Beispiel: Datenselektion im EDL-Vertrieb (Wärmecontracting)



Energieprofiladressen im Gewerbe- und Industriekundenbereich

Die veredelten und angereicherten Marktdaten gliedern wir nach Energieverbrauchsklasse auf Basis des prognostizierten Jahresverbrauchs:

STROM	JAHRESVERBRAUCH	ERDGAS	JAHRESVERBRAUCH
Energieverbrauchsklasse	Bis 49 MWh	Energieverbrauchsklasse	50 – 299 MWh
	50 – 99 MWh		300 – 1.499 MWh
	100 – 2.999 MWh		1.500 – 9.999 MWh
	3.000 – 9.999 MWh		10.000 – 49.999 MWh
	10.000 – 49.999 MWh		Mehr als 50.000 MWh
	Mehr als 50.000 MWh		

DIE VERTRIEBSPLATTFORM IM INTERNET

Unseren Partnern stellen wir – auf Wunsch als WhiteLabel – das EnergySales-Online Portal für die Selektion und den Download von Energieprofiladressen zur Verfügung. Hier haben Sie und Ihre Kunden 24h am Tag Zugriff auf hunderttausende Energiemarktdaten.

Für den direkten Zugang auf unsere Energiemarktdatenbank und die Vermarktung der Daten nutzen unsere Partner das EnergySales-Online Portal. Für jeden Ihrer Kunden kann hier ein eigenständiges Kundenkonto angelegt werden. Neben vielfältigen Selektionsmöglichkeiten steht auch ein Parkplatz für das Speichern von Suchanfragen zur Verfügung. Wahlweise können Sie das Portal selbst bedienen oder Ihre Kunden greifen mit eigenem Log-In direkt auf das System zu. Die heruntergeladenen Daten werden zentral mit Ihnen als Reseller unter Berücksichtigung der Vertriebskommission abgerechnet.



EnergySales-Online Portal als WhiteLabel

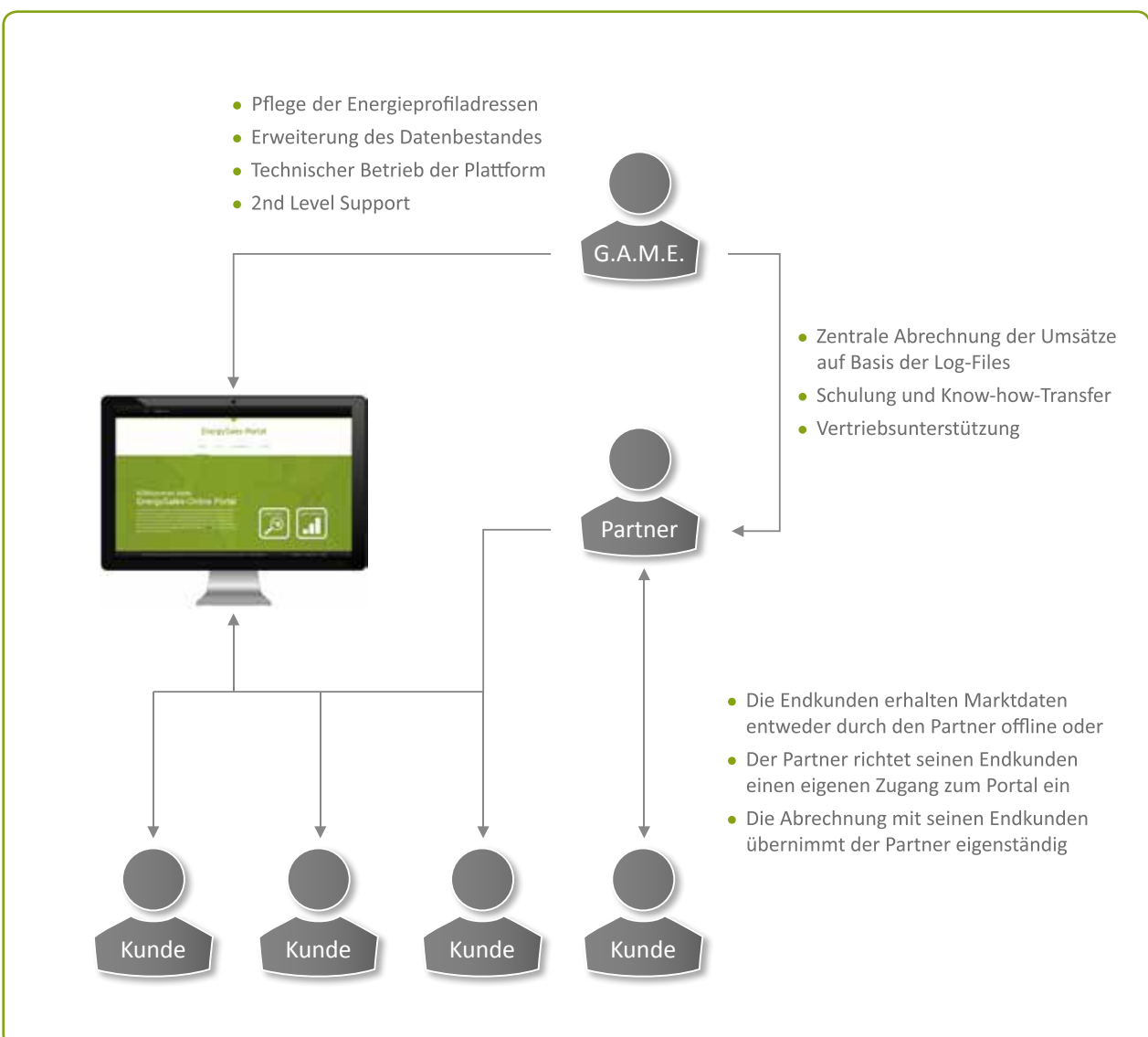
Das EnergySales-Online Portal kann optional als WhiteLabel-Variante betrieben werden. Und damit vollständig in Ihrem Look & Feel und Corporate Design. Und unter eigenständiger URL. Damit werden Sie selbst Betreiber des Online-Angebotes und können im integrierten Konfigurator eigenständig Produkte und Preise für Ihre Kunden definieren.

PARTNERPRO IST GANZ EINFACH EFFEKTIV

Wir meinen, dass Vertrieb ganz einfach sein sollte. Das betrifft vor allem die Liefer- und Leistungsprozesse sowie alles rund um die Abrechnung. Im Mittelpunkt steht dabei das EnergySales-Online Portal als Datendrehscheibe.

Über das EnergySales-Online Portal steht Ihnen und Ihren Endkunden das komplette Datenangebot rund um die Uhr zur Verfügung. Einmal eingerichtet, kann Ihr Endkunde jederzeit Daten selektieren und für den weiteren Gebrauch herunterladen. Diese Downloads werden in Log-Files protokolliert und dienen der Abrechnung zwischen Ihnen und uns bzw. den Abrechnungen zwischen Ihnen und Ihren Endkunden. Optional können Sie auch das integrierte CREDIT-Abrechnungssystem für Ihre Endkunden nutzen. Dabei richten Sie Ihrem Kunden ein Guthaben in Form von vorausbezahlten CREDITS ein, in dessen Rahmen der Endkunde frei verfügen kann.

Der PartnerPro-Prozess im Überblick:



DAS PROGRAMM MIT DEN VIELEN VORTEILEN

Als Partner obliegt Ihnen die Vermarktung der Energiemarktdaten in Ihrem eigenen Kundenkreis. Wir kümmern uns um die Herstellung der Daten sowie den technischen Betrieb der Plattform. Und wir unterstützen Sie mit Schulungen und umsatzabhängigen Werbekostenzuschüssen.

Das PartnerPro-Programm wurde dafür entwickelt, möglichst hohe Synergien für alle Beteiligten zu schaffen. So profitieren Ihre Endkunden von einem intuitiven Zugang zu einer umfassenden Datenbank, die speziell auf die Anforderungen im Energievertrieb zugeschnitten ist. Als Reseller verfügen Sie über ein völlig neues und eigenständiges Produkt und können sich voll auf die Akquise und Kundenbetreuung konzentrieren. Im Hintergrund kümmern wir uns um den technischen Betrieb und die Pflege der Energieprofiladressen / EEG-Datenexposés.

Das Programm in der Übersicht:



PRODUKTE

- Energieprofiladressen Gewerbe und Industrie
- EEG-Datenexposés Wind, PVA und Biomasse
- Multi-Client-Studien
- Produkt-Pakete aus Studien und Adressen



VORTEILE

- Unique Produkte für Ihre Kunden
- Keine Investitionen notwendig¹
- Attraktive Margen für Sie
- Plug & Play – Sofortstart möglich
- Kunden können im EnergySales-Online Portal selbständig einkaufen



VERTRIEBS- PLATTFORM

- Intuitive Oberfläche für die Datenselektion
- Ständige Weiterentwicklung der Funktionalitäten
- Integriertes CREDIT-Abrechnungssystem
- Eigene Datenprodukte konfigurieren und bepreisen²



PARTNER- SUPPORT

- Umfangreiche Schulungen
- Regelmäßiger Know-how Transfer
- Umsatzabhängiger Werbekostenzuschuss
- Technischer 2nd Level Support
- Persönliche Betreuung durch unser Vertriebsteam

¹ für die Nutzung des EnergySales-Online Portals als WhiteLabel entstehen einmalige Anpassungskosten sowie laufende Betriebskosten

² nur bei Nutzung der WhiteLabel-Lösung möglich

BESSER ZIELKUNDENANSPRACHE MIT NAVIGATION!

Diese Herausforderungen im Energievertrieb lösen wir treffsicher mit Energieprofiladressen und EEG-Datenexposés.

G.A.M.E. hat sich mit dem Anspruch auf die Entwicklung einer bundesweiten B2B-Datenbank spezialisiert, nicht nur Unternehmen mit ihren Kennwerten abzubilden, sondern diese Daten speziell für den Energievertrieb nutzbar zu machen. Dazu haben wir eigene Prognosealgorithmen entwickelt, um Aussagen über den Energieverbrauch eines Unternehmens treffen zu können. Als Ergebnis stehen heute zwei Produktgruppen bereit:

Energieprofiladressen

Energieprofiladressen sind Unternehmensdaten, die wir um ihre energiewirtschaftlichen Profile angereichert haben. Allen voran um die Prognose des jährlichen Strom- und Erdgasverbrauchs sowie der Anzahl der Lieferstellen und Netzbetreiber-Standortdaten.

EEG-Datenexposés

Bei grünen Energie-Erzeugungsanlagen (Wind, PV und Biomasse) fügen wir die Betreiberdaten sowie die Eigentümerinformationen an. Das Ergebnis sind strukturierte Daten inklusive der technischen Anlagendaten.

Viele Energieanbieter und Energiedienstleister nutzen heute bereits erfolgreich unsere Energieprofiladressen und EEG-Datenexposés im Vertrieb und Marketing. Denn sie bieten echten Mehrwert durch vermiedene Streuverluste und eine deutlich gestiegene Vertriebseffizienz. Unsere Datenprodukte verfügen damit über ausgesprochene Alleinstellungsmerkmale am Markt. Und das honorieren unsere Kunden durch attraktive Lizenzpreise und hohe Lieferantentreue.

Nehmen Sie am Erfolg teil – als Reseller im PartnerPro-Programm

Ihr Unternehmen verfügt über einen guten Marktzugang? Sie haben regelmäßig mit Energieanbietern in vertriebsnahen Projekten – bspw. der Neukundenakquise – zu tun?

Dann passt unser PartnerPro-Reseller-Programm optimal zu Ihnen. Als Partner haben Sie vollen Zugriff auf unsere Standard-Datenprodukte. Damit können Sie Ihren Kunden nicht nur besondere Zusatzleistungen anbieten und profitieren von attraktiven Vertriebskommissionen: Das Programm unterstützt Sie auch durch regelmäßigen Know-how-Transfer und Beteiligung an Ihren Werbekosten.



Ihre Ansprechpartnerin:

Elisabeth Stertkuhl

Sales Manager EVU-Services

Telefon: 0 25 51 / 98 671 - 105

E-Mail: elisabeth.stertkuhl@energiemarkt-forschung.net



Gesellschaft für angewandte Marktforschung in der Energiewirtschaft (G.A.M.E.) mbH

Am Campus 2 | 48565 Steinfurt | Telefon 0 25 51 / 86 49 38 - 0
vertrieb@energiemarkt-forschung.net