



ustries GmbH

**Zum Glück ist es viel einfacher, vorab den  
Energieverbrauch von Zielkunden zu erfahren.**

Mit den Energiemarktdaten von G.A.M.E. kennen Sie die  
Energieprofile Ihrer Zielkunden bereits vor Vertriebsstart.



GAME

ESOP

# 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

# BESSER ZIELKUNDENANSPRACHE MIT NAVIGATION!

Die Herausforderungen im Energievertrieb lösen wir treffsicher und kostengünstig mit B2C/B2B-Energieprofiladressen und EEG-Datenexposés.

G.A.M.E. hat sich auf die Entwicklung einer bundesweiten Datenbank spezialisiert mit dem Anspruch, nicht nur Unternehmen und private Haushalte mit ihren charakteristischen Merkmalen abzubilden, sondern diese Daten speziell für den Energievertrieb nutzbar zu machen. Dazu haben wir u.a. eigene Prognosealgorithmen entwickelt, um Aussagen über den Energieverbrauch vom Single-Haushalt bis zur Schwerindustrie treffen zu können.

## Praktische Beispiele aus dem Energievertrieb:

### B2C-Daten (Haushaltskunden)

- Mehr als 46 Millionen Daten von Haushaltskunden in Deutschland angereichert um die energiewirtschaftlichen Profile, Nutzung im Rahmen der transparenten Datennutzung
- Das G.A.M.E. | TestLab ermöglicht außerdem die Simulation von Vertriebskampagnen und den Test neuer SLP-Tarifprodukte in einem virtuellen Marktumfeld. Ebenso können Vertriebschancen für Photovoltaik, Mikro-KWK-Anlagen, E-Mobility u.v.a.m. analysiert werden.

### B2B-Daten (Gewerbe- und Industriekunden)

- Rund 3 Millionen Daten von SLP- und rLM-Zielkunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz, mehrere hunderttausend davon mit Energieprognose und weiteren Merkmalen
- Spezialdaten für Unternehmen der Wohnungswirtschaft und andere Branchen

### EEG-Datenexposés

- Betreiber und Eigentümer von Wind-, Photovoltaik- und Biomasse-Anlagen
- G.A.M.E. | Scorecard für Windenergie liefert umfassende Daten zu Windenergie-Standorten an Land für Ausschreibungen neuer WEA sowie Bewertung bestehender WEA an Land

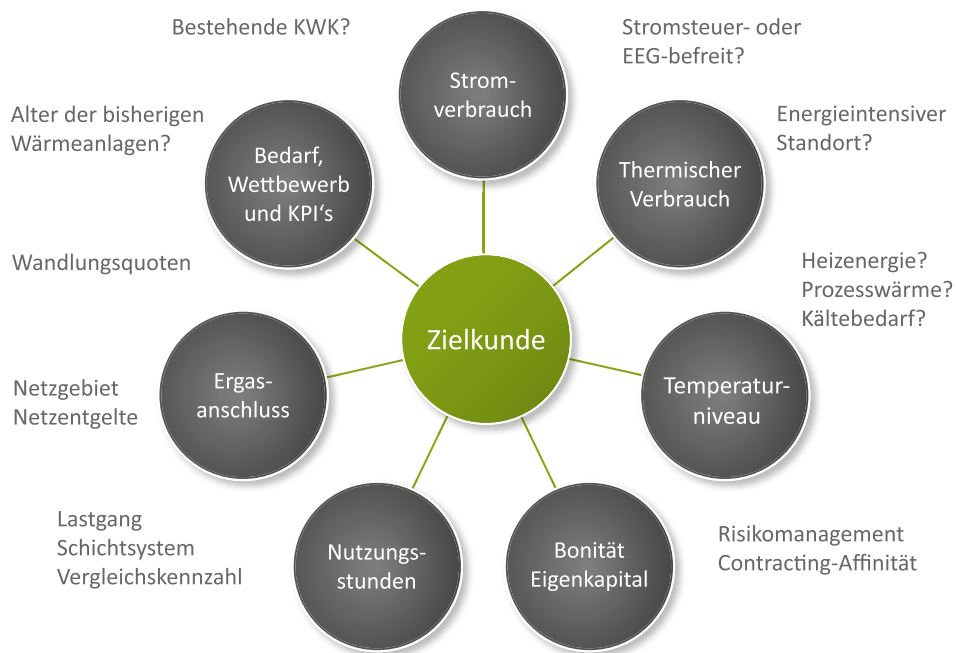
Viele Energieanbieter und Energiedienstleister nutzen heute bereits erfolgreich unsere Energieprofiladressen und EEG-Datenexposés im Vertrieb und Marketing. Denn sie bieten echten Mehrwert durch vermiedene Streuverluste und eine deutlich gestiegene Vertriebseffizienz. Unsere Datenprodukte verfügen damit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

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

Von der rohen Adresse zu hochangereicherten Spezialdaten für den B2C- und B2B-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 sowie rund 46 Millionen Daten von Haushaltskunden zurück. Jeder Datensatz wird 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 jede Adresse den typischen Strom- und Erdgasverbrauch pro Jahr. Diese Daten unterliegen regelmäßigen Aktualisierungen. Im Bereich der Erneuerbaren Energien werden viele tausend Erzeugungsanlagen mit Betreiber- und Eigentümerdaten angereichert.

## Beispiel: Energiemarktdaten im Bereich Wärmevertrieb



## Aufteilung der Energieprofiladressen für private Haushalte sowie Gewerbe- und Industriekunden

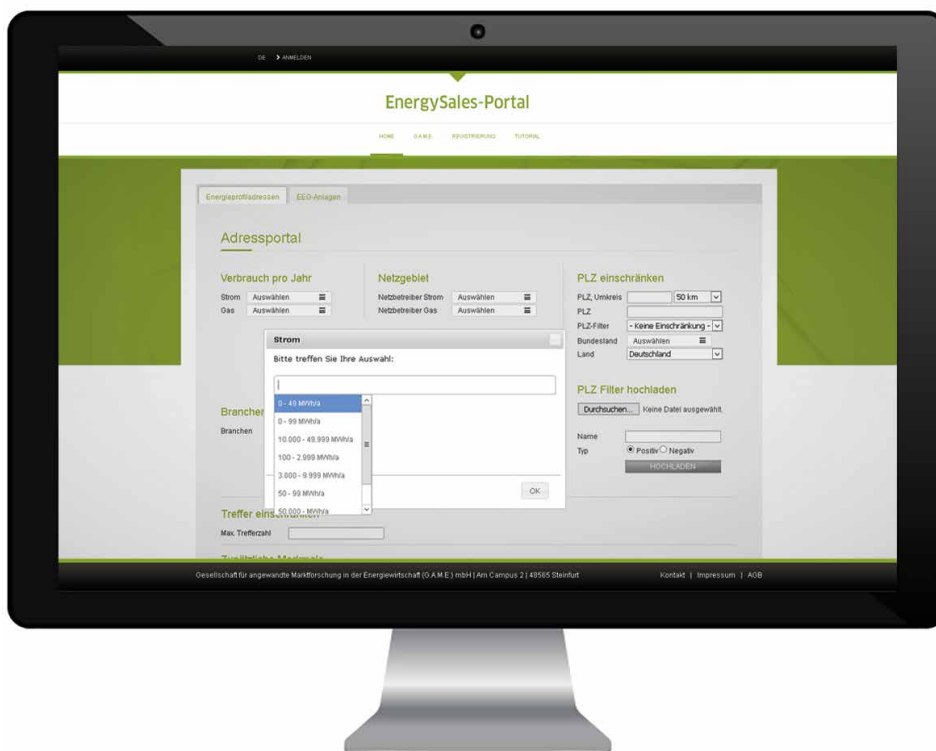
Gliederung nach Energieverbrauchsklasse auf Basis des prognostizierten Jahresverbrauchs:

| STROM                       | JAHRESVERBRAUCH                | ERDGAS                      | JAHRESVERBRAUCH                 |
|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| Energieverbrauchsklasse B2C | Singlehaushalt (2.000 kWh/a)   | Energieverbrauchsklasse B2C | 50qm Wohnfläche (5.000 kWh/a)   |
|                             | 2 Pers. Haushalt (3.500 kWh/a) |                             | 100qm Wohnfläche (12.000 kWh/a) |
|                             | 3 Pers. Haushalt (4.250 kWh/a) |                             | 150qm Wohnfläche (18.000 kWh/a) |
|                             | 4 Pers. Haushalt (5.000 kWh/a) |                             |                                 |
| Energieverbrauchsklasse B2B | Bis 49 MWh                     | Energieverbrauchsklasse B2B | 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 DATENDREHSCHLEIBE IM INTERNET

Die Auswahl der für Ihre Ziele passenden Energiemarktdaten ist ganz einfach: Über unser Internetangebot EnergySales-Online Portal erhalten Sie rund um die Uhr Zugriff auf genau die Daten, die hervorragend zu Ihrer Vertriebsstrategie passen.

Für den direkten Zugang auf unsere Energiemarktdatenbank nutzen unsere Kunden das EnergySales-Online Portal. Für jeden Benutzer kann hier ein eigenständiges Kundenkonto angelegt werden. Neben vielfältigen Selektionsmöglichkeiten steht auch ein Parkplatz für das Speichern von Suchanfragen zur Verfügung.



## Preis- und Abrechnungsmodelle im EnergySales-Online Portal

Für den Bezug von Energiemarktdaten stehen Ihnen drei attraktive Optionen zur Verfügung. Unsere Mitarbeiter beraten Sie gerne, welche Lösung sich optimal für Ihren Bedarf eignet.

### Nutzung mit Flatrate:

Ein Jahr lang beliebig oft Daten selektieren und herunterladen

### Attraktive Paketangebote:

Sparen beim Einkauf auf Guthabenbasis mit preisreduzierten Prepaid-Paketen

### Einzelnutzung auf Rechnung:

Daten selektieren und bequem auf Rechnung einkaufen

# DATEN NACH ENERGIEWIRTSCHAFTLICHEN HERAUSFORDERUNGEN SELEKTIEREN

Bereits heute bietet Ihnen das EnergySales-Online Portal vielfältige Möglichkeiten, anhand von spezifischen Selektionskriterien die für Ihren Bedarf passenden Energieprofiladressen auszusuchen. Mit einer konstanten Weiterentwicklung der Such- und Filteroptionen werden wir die Zielgruppenanalyse in Zukunft noch weiter schärfen.



**STROM-  
VERBRAUCH**



**ERDGAS-  
VERBRAUCH**



**BRANCHEN-  
CODE**



**NETZ-  
GEBIET**



**VERTRIEBS-  
GEBIET**

Das Datenmodell und damit die Möglichkeiten der Datenselektion und Filterung im EnergySales-Online Portal werden kontinuierlich weiterentwickelt. Neben neuen Merkmalen und den damit einhergehenden zusätzlichen Selektionskriterien erweitern wir das Portal in den nächsten Monaten auch um übergreifende neue Features. Gerne informieren wir Sie im Einzelfall, wann neue Kriterien und Funktionen bereitgestellt werden.

## NEUE SELEKTIONSKRITERIEN (ALS EIN- ODER AUSGRENZUNG):

### **KMU-Status**

Unternehmen, die den KMU-Kriterien der EU entsprechen

### **ISO 50.001**

Unternehmen, die gem. Definition verpflichtet sind, eine ISO 50.001 Zertifizierung durchzuführen

### **Stromintensive Unternehmen**

Betriebe, welche die Ausgleichsregelung für stromintensive Unternehmen (§§ 63 ff. EEG 2014) in Anspruch nehmen

### **Betreiber emissionshandelspflichtiger Anlagen**

Unternehmen, die gem. DEHSt emissionshandelspflichtige stationäre Anlagen in Deutschland betreiben

### **Gründungsjahr**

Freie Auswahl nach Gründungsjahr des Unternehmens, auch für neugegründete Unternehmen

### **Lieferstellen**

Freie Auswahl nach Anzahl der Lieferstellen je Unternehmen

### **Bestehende Eigenerzeugung**

Auswahl nach bestehender Strom-Eigenerzeugung

### **Eingabe von kWh-Werten**

Freie Eingabe von kWh-Werten für die Suche nach Energieverbrauch

## NEUE SELEKTIONSKRITERIEN (ALS EIN- ODER AUSGRENZUNG):

### **SLP-Stromprofile, G- und L-Profil**

Auswahl nach G0- bis G7-Profil sowie L1- und L2-Profil gem. BDEW

### **SLP-Erdgasprofile**

Auswahl nach Standardprofilen der TU München W13, W23, HK3, HA4, MK4 und BD4

### **rLM-Stromprofil**

Auswahl nach branchentypischem rLM-Stromprofil (TLP)

### **Contracting-Affinität**

Kennzeichnung von Unternehmen, die typisch eine hohe Affinität zur Investition via Contracting aufweisen

### **Vertriebs-Indikator Commodity**

Dieser Indikator erlaubt den Rückschluss, wie viele Adressen gleicher Art typisch eingesetzt werden müssen, um einen Interessenten für die Strom- / Erdgasbelieferung zu gewinnen

### **Vertriebs-Indikator Energiedienstleistungen**

Dieser Indikator erlaubt den Rückschluss, wie viele Adressen gleicher Art typisch eingesetzt werden müssen, um einen Interessenten für Energiedienstleistungen zu gewinnen

### **Belieferungsfähigkeit Strom**

Aussage nach Branche und Unternehmensgröße hinsichtlich der typischen Vertragsdauer und Belieferungsfähigkeit für Strom

### **Belieferungsfähigkeit Erdgas**

Aussage nach Branche und Unternehmensgröße hinsichtlich der typischen Vertragsdauer und Belieferungsfähigkeit für Erdgas

## NEUE ÜBERGREIFENDE FEATURES

### **Optimierter Download**

Downloads werden im Hintergrund vorbereitet und der Nutzer wird per E-Mail über die Bereitstellung informiert

### **AdressAssistent**

Der neue AdressAssistent führt den Nutzer durch die Adress-Selektion und ermöglicht so schnelle und passende Treffer

### **Einkauf auf Rechnung**

Registrierte Benutzer erhalten die Möglichkeit, ihre Einkäufe auf Rechnung zu tätigen

### **UpdateAgent**

Benutzer werden automatisch darauf hingewiesen, wenn es an früher heruntergeladenen Adressdaten Änderungen gibt oder wenn für frühere Suchen weitere Daten bereit stehen

### **Adress-Vorschau**

Vorschau auf selektierte Adressen vor dem Kauf





**Ihre Ansprechpartnerin:**

**Elisabeth Stertkuhl**

Sales Manager EVU-Services

Telefon: 0 25 51 / 986 71-105

E-Mail: [elisabeth.stertkuhl@energiemarkt-forschung.net](mailto:elisabeth.stertkuhl@energiemarkt-forschung.net)

**.|| GAME**

Gesellschaft für angewandte  
Marktforschung in der Energiewirtschaft mbH

**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](mailto:vertrieb@energiemarkt-forschung.net) | [www.energiemarkt-forschung.net](http://www.energiemarkt-forschung.net)