

Für alle, die richtig
durchstarten wollen



Tools für mehr Erfolg im Energievertrieb



EIN GEMEINSAMES ZIEL: MEHR ERFOLG IM ENERGIEVERTRIEB



Die Energiewirtschaft steht mitten im Umbruch. Und das nicht erst seit der Energiewende. Eine wachsende Anzahl Marktteilnehmer bedeutet mehr Konkurrenz im Energievertrieb - bei sinkenden Margen. Auch die regulatorischen Rahmenbedingungen sind unstet. Umso wichtiger, seinen Fokus im Vertrieb von Strom, Gas oder Energiedienstleistungen richtig zu setzen: mit wenig Streuverlusten und niedrigem Personalaufwand effizient Kunden akquirieren. Leichter gesagt als getan?

G.A.M.E. und succedo bieten Ihnen genau das: den Erfolg im Energievertrieb umzusetzen. Ganz gleich, ob Sie Energiemarktdaten der G.A.M.E. für Ihren B2C- und B2B-Vertrieb nutzen, oder die Berater von succedo als verlängerte Werkbank in der Terminakquise einsetzen: Der Return on Investment (ROI) ist bei uns ab Werk eingebaut. Sie profitieren schnell und verbessern Ihre Wettbewerbsposition nachhaltig.

Urs Neuhöffer, Geschäftsführer G.A.M.E. und succedo

UNSERE UNTERNEHMEN: PARTNER DER ENERGIEWIRTSCHAFT

G.A.M.E. hat sich auf die Entwicklung einer bundesweiten Datenbank spezialisiert mit den 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.

succedo stellt Ihren Mandaten genau die richtigen Beraterprofile zur Verfügung, wenn es um die Strom- und Erdgasvermarktung an Großkunden wie auch komplexe Energiedienstleistungen im Bereich Wärme- oder Lichtcontracting, Photovoltaik-Pachtmodelle und Energieeffizienzangebote geht. Außerdem unterstützen wir Direktvermarkter bei der Akquisition im Wind-, PVA- und Biogasanlagen-Sektor. Als Ergebnis schaffen wir einen qualifizierten Kundenzugang für Ihren Außendienst bei Zielkunden, die allen Ihren Vorgaben entsprechen.

EIN IDEALES ZUHAUSE FÜR UNSERE UNTERNEHMEN:



Den Gründer- und Innovationspark Steinfurt – kurz GRIPS – direkt auf dem Campus der Ingenieurwissenschaftlichen Fachbereiche der Fachhochschule Münster.

Die Fachhochschule in Steinfurt ist eine zukunftsweisende Ideenschmiede mit herausragenden Forschungskapazitäten. Wir nutzen dieses Potenzial, um die Anforderungen der Energiewirtschaft optimal mit Wissenschaft und Forschung zu verbinden.

DER NUKLEUS UNSERES GESCHÄFTSMODELLS: ENERGIEMARKTDATEN B2C & B2B

Viele Energieanbieter und Energiedienstleister nutzen bereits heute 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 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.

Energieprofiladressen

Energieprofiladressen sind B2C- und B2B-Adressen, 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 plus ergänzende Fachdaten.

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.

DIE DATENDREHSCHIEBE IM INTERNET

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.



DAS ERFOLGSGEHEIMNIS: MIT WISSEN ZUM ERFOLG

Unser Team besteht aus erfahrenen Spezialisten mit betriebswirtschaftlichem und ingenieurwissenschaftlichem Hintergrund, aber auch Quereinsteigern aus technischen und kaufmännischen Berufen. Gemeinsam mit jungen Nachwuchskräften aus dem Umfeld der Fachhochschule verfügen wir über die richtige Mischung aus tiefem akademischen Hintergrundwissen und langjähriger Vertriebs- und Projekterfahrung eingebunden in einer interdisziplinären Unternehmenskultur. Unsere unternehmensinterne ACADEMY sorgt für stetigen Know-how-Transfer auf allen Ebenen. Und mit vielen tausend Kundenkontakten pro Jahr haben unsere Berater täglich Feedback aus Ihrer Zielgruppe.

Erwarten Sie viel von uns. Erwarten Sie nicht weniger als Experten auf Augenhöhe.

1 BERATUNGSLEISTUNGEN UND TRAININGS

Wissen macht erfolgreich. Unser Spezialgebiet ist der Energievertrieb und alles, was dazu gehört. Und unser Wissen geben wir weiter: Wahlweise in standardisierten Gruppen- oder individuellen Einzelmaßnahmen.

Standard-Programme:

- Grundlagenschulung Energiewirtschaft mit Schwerpunkt Commodity-Vertrieb im SLP- und rLM-Segment (besonders geeignet für neue Mitarbeiter im Vertrieb sowie Dienstleister wie Call-Center) mit praktischen Übungen und vielen Tipps & Tricks
- Aufbauschulung Erneuerbare Energien (Basis Know-how bis Ausschreibungen nach EEG 2017)
- Aufbauschulung Energiedienstleistungen (Schwerpunkt dezentrale Energieerzeugung im Bereich KWK, KWKK, PVA)

Individuelle Angebote:

- Workshop Vertriebssteuerung: Marktpotenzialanalyse Commodity und EDL in Ihrem Vertriebsgebiet inkl. Ableitung der operativen Umsetzung im Marktangang
- Strategieberatung: Marktorientierte Beratung mit Stärken- und Schwächenanalyse für den optimierten Produkt- und Vertriebsansatz inkl. Business Case Modellierung
- Beratung und Begleitung von Ausschreibungen nach dem EEG 2017 (Standortqualität, anzusetzender Preis, Business Case)



BERATUNG



- Komplexe Sachverhalte – ganz einfach erklärt
- Hohe Vertriebsorientierung und Fokus auf Anwendbarkeit
- Fundierte Grundlagen für strategische Entscheidungen

2 MARKTPOTENZIALE UND MARKTFORSCHUNG

Vor der Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen stellt sich die Frage: Werden sie am Markt auf Akzeptanz stoßen? Und wenn ja, wie groß ist das adressierbare Potenzial? Mit welchen Wandlungsquoten kann der Vertrieb rechnen und welche Kundengewinnungskosten entstehen? Antworten auf diese Fragen liefert unser Bereich Marktpotenzialanalyse und Marktforschung.

Marktforschung:

- G.A.M.E. | MaFo Kompakt ist ein standardisiertes Programm in drei Größenklassen mit Panelgrößen zwischen 50 und 100 Interviews
- G.A.M.E. | MaFo Individual wird als Projekt ganz nach Ihren Anforderungen zugeschnitten

Marktpotenziale:

- G.A.M.E. | Radar zeigt die SLP- und rLM-Potenziale Strom und Erdgas in einem Umkreis von 150 km um eine beliebige PLZ
- Individual-Analysen erstellen wir nach Ihren Vorgaben für Strom, Erdgas und dezentrale Energieerzeugung bzw. Erneuerbare Energien
- Potenzialermittlung mit Wettbewerbsanalyse im Haushaltskundenmarkt für Strom- und Erdgasangebote sowie EDL-Angebote (PVA, Mikro-KWK, E-Mobility)



MARKTPOTENZIALE



- Optimieren Sie Ihr Produktangebot
- Erkennen Sie Ihre Marktpotenziale
- Lernen Sie mehr über Kundenbedürfnisse



VERTRIEBSSERVICE

VORTEILE

Buchen Sie Vertriebsberater
auf Zeit

Keine Schulungen
notwendig

Beschleunigen Sie Ihren
Vertrieb ad hoc

Qualitätsgesicherte Adresdaten
sofort verfügbar

Minimierte Streuverluste und
hohe Akzeptanz

Zielgenaue Verwendung
durch Energieprofile

VORTEILE



MARKTDATEN

3 DIE VERLÄNGERTE WERKBANK IM ENERGIEVERTRIEB

Unsere Berater bei succedo übernehmen für Sie die Kaltakquise und Erstberatung im Bereich Strom, Erdgas und Energiedienstleistungen. Dabei arbeiten wir als Teil Ihres Teams mit reibungslosen Prozessschnittstellen. Als Ergebnis erhält Ihr Außendienst perfekt qualifizierte Vertriebstermine.

Energievertrieb Strom und Erdgas:

- Identifizierung der Entscheider auf Seiten des Zielkunds für die Energiebeschaffung
- Telefonische Kontaktaufnahme, Unternehmenspräsentation und Produktvorstellung
- Abfrage der Leistungsdaten / Lastgang und Belieferungsfähigkeit
- Qualifizierte Terminvereinbarung für Ihren Außendienst

Energiedienstleistungen (zusätzlich):

- Identifizierung der technischen und kaufmännischen Entscheider des Zielkunden
- Analyse der Anwendungsmöglichkeiten für Erzeugungsanlagen (bspw. KWK, KWKK, Dampf, Druck) und Erfassung der techn. Infrastrukturdaten (thermischer und elektrischer Bedarf, Nutzungsstunden, thermische Prozesse u.a.m.)
- Überprüfung der Contracting-Affinität

4 ENERGIEMARKTDATEN B2C UND B2B

Hohe Vertriebseffizienz durch genau die richtigen Adresdaten für Ihren Vertrieb und Ihr Marketing. Unsere Datenbank bildet sowohl den Privatkundenmarkt als auch die Commodity-Märkte im SLP- und rLM-Segment sowie die Erneuerbaren Energien ab.

B2C-Daten (Haushaltskunden)

- Mehr als 46 Millionen Daten von Haushaltskunden in Deutschland angereichert um die energiewirtschaftlichen Profile im Rahmen der transparenten Datennutzung
- Das GAME | TestLab ermöglicht außerdem die Simulation von Vertriebskampagnen und den Test neuer Tarifprodukte in einem virtuellen Marktumfeld

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

AUSGEWÄHLTE REFERENZEN

succedo Unternehmensberatung:

Kaltakquise für einen Energiedienstleister

Der Auftraggeber ist ein bundesweit bekannter und renommierter Energieversorger aus dem Rheinland. Projektauftrag ist die Terminierung für rund 20 Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst. Produktseitig bietet unser Mandant Strom, Erdgas, Wärme-, Kälte- und Lichtcontracting sowie Direktvermarktung von Strom an. Zielgruppen sind Gewerbe- und Industrieunternehmen sowie kommunale Auftraggeber. Die succedo Berater nehmen im Namen des Anbieters den Erstkontakt auf, führen eine fachliche Bedarfsanalyse auf Entscheidungsebene durch und übergeben qualifizierte Interessenten mit Terminvereinbarung an den zuständigen Key-Account-Manager.

G.A.M.E.:

Marktpotenzialanalyse mittels primärer Marktforschung

Unser Mandant ist ein großer Energiedienstleister aus Mitteldeutschland im kommunalen Streubesitz. Ziel des Projektes ist die Potenzialanalyse für EDL-Angebote im Segment der Industrie sowie die Abfrage der Bereitschaft, digitalisierte Vertriebswege und Online-Beratungsangebote zu nutzen. Die Panelgröße beträgt mehrere hundert durchgeführte Tiefeninterviews. Als Ergebnis erhält unser Auftraggeber eine mehrdimensionale Potenzialanalyse als strategische Entscheidungsgrundlage.

G.A.M.E.:

Energiemarktdaten für den Commodity- und Direktvermarktungsbereich

Für die zielgerichtete Aussteuerung der Vertriebsaktivitäten suchte unser Kunde sowohl qualifizierte Daten von Industrie- und Gewerbeunternehmen mit Selektion nach Jahresenergieverbrauch, Multisite- und KMU-Status als auch Daten von gewerblichen Photovoltaikanlagen ab 200 kWp mit Angabe des Eigentümers. G.A.M.E. lieferte ein Datenpaket, das beide Zielgruppen innerhalb des vorgegebenen Vertriebsgebietes abdeckte. Als Ergebnis konnte der Anbieter seinen zuvor strategisch definierten Vertriebsansatz unter Vermeidung von erheblichen Streuverlusten zeitnah umsetzen.



Am Campus 2 (Gebäude GRIPS III) | 48565 Steinfurt

Telefon: 02551 / 864 938 - 0 | Telefax: 02551 / 864 938 - 99

vertrieb@energiemarkt-forschung.net | www.energiemarkt-forschung.de



Am Campus 2 (Gebäude GRIPS III) | 48565 Steinfurt

Telefon: 02551 / 986 71 - 0 | Telefax: 02551 / 986 71 - 200

vertrieb@succedo.company | www.succedo.company