

29.05.2015 - 18:10 Uhr

## Der Trend ist eindeutig - Versorger trennen sich von Distributionen - Teil II

Hamburg (ots) -

Der Trend ist eindeutig - Versorger trennen sich von Distributionen - Teil II

Im Teil I wurde ausführlich beschrieben, in welchen Fängen der jährlich wiederkehrenden Vertriebskosten, sich Energieversorger und somit auch die Kunden befinden. Doch welchen Ausweg dazu gibt es?

Der Ausweg nennt sich Energiedienstleistung

Die Energiedienstleistung im Dienste der Kunden und Versorger, wurde im Jahre 2012 durch das EDL-G erstmals gesetzlich reguliert und definiert diese Branche. Es wurde klar erkannt, dass statt dem Verkauf - der Distribution von Strom- und Gasstarifen - der Kunde die Beratung im Tarifschungel der Energieversorger benötigt und vor allem, dass die eingesparte Energie, also die Energie die nicht verbraucht wird, den größten Teil der möglichen Preisreduktion in der Versorgung ausmacht.

All dies definiert sich durch Energiekostenoptimierung, Energieeffizienzberatung, Energiecontrolling und Contracting. Was Energiedienstleistung ist, wurde auch schon bei Wikipedia definiert: <http://de.wikipedia.org/wiki/Energiedienstleistung>

Für Kunden der Deal

Nicht mehr ein Verkäufer sitzt gegenüber, welcher nur eines im Visier hat, die Unterschrift auf dem Auftrag und die Provision für den Strom- und Gaskunden, sondern ein Berater nimmt diese Position ein und berät im Sinne des Kunden allumfassend zum Thema Energie, Energieverbrauch und Energieeinkauf und das lieferantunabhängig und ohne Kosten für den Kunden.

Für den Energieversorger ein ebenso toller Deal

Neben der Übernahme der gesetzlich verpflichteten Aufgaben aus dem EDL-G, gehören auch Leistungen wie Kundenbetreuung/Akquise, Billing, Übernahme des Kreditrisikos sowohl auf der Beschaffungsseite, als auch gegenüber der Endkunden, Inbound-Callcenter im First and Second Level, Klärfallbetreuung, Beschwerdemanagement, Produktentwicklung, Marketing, Merchandising usw. zum Leistungsspektrum eines Energiedienstleisters aus der Sicht des Energieversorgers.

Mit dem Outsourcen dieser Dienstleistungen zum Energiedienstleister und dem daraus resultierenden Scaling-Effekt sinken die Verwaltungs- und Betreuungskosten und das spart dem Versorger bares Geld. Der Energieversorger spart auch die horrenden Vertriebskosten, denn Energiedienstleister erhalten keine Verkaufsprovision vom Energieversorger.

Der Energiedienstleister lebt von einer Verwaltungs- und Betreuungsmarge, welche der Energieversorger ebenso zu zahlen hätte.

Energiewirtschaftlich ist der Energieversorger natürlich Versorger und Lieferant, mit allen damit verbundenen Rechten und Pflichten, unterwirft sich jedoch klarer Richtlinien des Energiedienstleisters wie z.B. faire und konkurrenzfähige Preise, verbraucherfreundliche AGB, etc.

Das beste Beispiel dafür ist ein Referenzkunde/Referenzversorger von Care-Energy:

Care-Energy ist der Vorreiter in Sachen Energiedienstleistung und betreut derzeit über 410.000 Kunden. Dieser von Care-Energy betreute Energieversorger agiert erst seit Januar 2015 im Markt als Versorger/Lieferant und hat es in dieser kurzen Zeit geschafft knapp zweihunderttausend Endkunden mit Strom und Erdgas zu versorgen - das ganze mit 5 Mitarbeitern - den Rest erledigt Care-Energy.

Es werden einfach die angebotene Energiedienstleistungen von Care-Energy für Energieversorger in ganz Deutschland und auch Österreich genutzt, um so kosteneffizient, produktiv und wirtschaftlich erfolgreich arbeiten zu können.

Diese Energiedienstleistung war und ist nur möglich, weil sich Care-Energy engagierte und diese Branche mit Druck und Gegenwind aufbaute.

Deshalb kann Care-Energy auch für alle Kunden - egal von wem diese versorgt werden "minus1cent" anbieten - und das ist nur der Anfang "wink"-Emoticon Energiedienstleistung somit als Motor von Wettbewerb am Energiemarkt.

FAZIT: Der Kunde und der Versorger sparen sich durch Energiedienstleistung und den Verzicht des Verkaufes durch Distributionen, die horrenden und im Teil I definierten Vertriebskosten und spart noch zusätzlich durch den Scaling-Effekt in seinen eigenen Verwaltungskosten - das ist Energiedienstleistung - das ist die Lösung von Care-Energy - eine Branchenlösung - eine kundenorientierte Lösung.

Kontakt:

Dkfm. Marc März

Care-Energy Holding GmbH  
Dessauer Strasse 2-4, Lagerhaus G  
20457 Hamburg

T.: +49 151 422 60 332  
marc.maerz@care-energy.de  
www.care-energy.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100020149/100773398> abgerufen werden.