

29.09.2021 – 07:00 Uhr

Excubate ermöglicht neues Geschäft im Bereich E-Mobilität für Energieversorger: Aufbau eines neuen Geschäftsmodells in nur 5 Wochen



Köln/München (ots) -

Das Wichtigste zusammengefasst:

- Aktuelle KfW-Fördertopf-Aufstockung um weitere 300 Millionen Euro
- Energieversorgungsunternehmen (EVUs) weiterhin in Zugzwang, um von der Marktentwicklung zu profitieren
- Innerhalb von nur 5 Wochen ermöglicht Excubate über seinen Corporate Startup Campus Ansatz den Vertrieb von Wallboxen
- Zielerreichung mit Hilfe von 4 Workstreams: Leadgenerierung & Vertrieb, CRM-System Einbindung, Produktentwicklung und Dienstleister Steuerung

Nach 7 Wochen schon über 300 Kundenanfragen im neuen Geschäftsmodell des Kunden, 26% Neukundenquote für das Stromgeschäft und 61% Up-Seller-Quote bei Bestandskunden

Marktentwicklung

In den letzten Jahren wurde im Rahmen der politischen Energiewende in Deutschland die Elektrifizierung von Verkehrs- und Warenmärkten stetig vorangetrieben. Dies drückt sich unter anderem in der zunehmenden Anzahl an staatlichen Subventionierungsprogrammen für Elektroautos und Ladestationen aus. Diese sollen dem nachhaltigen Aufbau einer flächendeckenden und nutzerfreundlichen Ladeinfrastruktur dienen, und werden als Voraussetzung dafür angesehen, dass in Zukunft mehr Menschen auf Elektroautos umsteigen.

Bis Januar 2021 wurden bereits insgesamt über 300.000 batteriebetriebene Elektrofahrzeuge (BEVs) und ca. 280.000 Plug-in-Hybridfahrzeuge (PHEVs) auf deutschen Straßen zugelassen - Tendenz weiterhin steigend (Quelle: [Kraftfahrt-Bundesamt](#)). Wird der politische Kurs in den nächsten Jahren weiterhin so ambitioniert fortgesetzt, könnte es bis zum Jahr 2030 schon bundesweit bis zu 10 Millionen Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen geben (Quelle: [Kraftfahrt-Bundesamt](#)).

Ein erster Indikator dafür könnte sein, dass Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer (CSU) und Finanzminister Olaf Scholz (SPD) sich darauf verständigt haben, die Fördermittel für das KfW-Programm 440 um weitere 300 Millionen Euro an Bundesmitteln aufzustocken, nachdem der bisherige Fördertopf in Höhe von 500 Millionen Euro bereits Ende Juni 2021 durch ca. 507.000 eingegangene Anträge aufgebraucht war. (Quelle: [BMVI](#)).

Der stark ansteigende Bedarf der privaten Haushalte kurzfristig an geförderten, mittelfristig auch an ungeforderten Lösungen hat viele - vor allem städtische und regionale - Energieversorger überrascht. Transparente und schnell realisierbare Angebote insb. als Bundles aus Wallboxen und Tarifmodellen werden in vielen Fällen noch über manuelle Prozesse aufgebaut und abgewickelt.

Chancen und Risiken für EVUs

E-Mobility-Lösungen stellen Stadtwerke vor neue Herausforderungen:

- Endkunden, die örtlich nicht mit entsprechenden e-Mobilitäts-Angeboten versorgt werden, wechseln häufig den Stromanbieter
- E-Mobilitäts-Anbieter müssen nicht nur eine Kundenlösung für das Kerngeschäft, sondern auch für den Förderprozess bereitstellen
- Überregionale Anbieter, auch aus anderen Branchen, drängen verstärkt in den Markt (z.B. [VW Elli](#)). Neben dieser neuen Bedrohung schrumpft seit Jahren der Markt für das Commodity-Geschäft (d.h. Strom und Gas) der EVUs (Quelle: [btelligent](#)), was die Entwicklung zukunftsorientierter Geschäftsmodelle notwendig erscheinen lässt, wofür e-Mobilität ein erster Anwendungsfall sein kann.

So haben bspw. neuartige Geschäftsmodelle rund um E-Mobilität ein Neukundenakquise-Potenzial für das Stromgeschäft i.H.v. 20-40% pro Jahr, wobei derzeit nur ca. 10% der EVUs digitale und pragmatische Lösungen ihren Kunden anbieten (Quelle: *Excubate Kundenprojekte und Marktanalyse - Dez 20*).

Schnelle Lösung als Einstieg in den agilen Wandel

Das **Excubate E-Mobility Campus Vorgehen** ermöglicht EVUs die Realisierung einer umfassenden Online-Lösung innerhalb von 5 Wochen, um ihren Kunden eine Informations- und Bestellstrecke bereitzustellen, über die

- Hardwarebezug (Wallbox),
- Installationsdienstleistungen,
- Versorgungstarife und
- Unterstützung beim Förderprozess

i.S. des One-Stop-Shoppings möglich sind.

Das Excubate-Modell ist dabei unabhängig von einzelnen Software-Lösungen und kann auf verschiedene IT-Systeme adaptiert werden.

Innerhalb kürzester Zeit erarbeitet ein interdisziplinäres Team aus Excubate und EVU-Mitarbeitern die Customer Journey, identifiziert anzubietende Hardware- und Dienstleistungsprodukte, setzt diese in einem aus einem Portfolio geeigneter IT-Lösungen um und sorgt zuletzt für die erfolgreiche Gestaltung der benötigten Marketing-Kampagne.

Erfolg

"Viel effizienter als alles andere bisher - normalerweise wäre das ein halbes Jahr Projektarbeit mit maximal gleichem Ergebnis gewesen - wir werden ab sofort immer prüfen, ob eine agile Arbeitsweise möglich ist - wir sind extrem stolz auf das Ergebnis." - Holger Schwenke, Geschäftsführer der SVO Holding GmbH und SVO Vertrieb GmbH

Neben einer umfangreichen methodischen, inhaltlichen und prozessualen Unterstützung durch Excubate, konnte durch die Kombination der Angebote verschiedener Dienstleister schließlich eine Gesamtlösung mit klarem Mehrwert geschaffen werden, welche nachweislich kundenseitig angenommen wird und darüber hinaus für Aufmerksamkeit in der Branche gesorgt hat. So wurden die Projektvertreter zu verschiedenen Events als Speaker und zur Vorstellung des Projektes als Timeline Best-Practice eingeladen. Ebenso herrschte unter den Projektteilnehmern eine hohe Zufriedenheit über Projektplanung und -verlauf sowie Qualität und Umfang der Ergebnisse. Die Erfolge eines unserer EVU-Kunden zeigen deutlich, was bereits nach sieben Wochen möglich ist (siehe Schaubild).

E-Mobility ist nur der Anfang

Kunden, die sich für den Excubate E-Mobility Campus entschieden haben, stellen fest, dass sich die Excubate-Methodik auf weitere neue Geschäftsmodelle (z.B. Energie-Contracting) problemlos übertragen lässt und zu einer wachsenden Denk- und Handlungsweise in den EVUs beiträgt. Damit wird E-Mobilität nicht nur eine Erfolgs-Story der Energiewende, sondern auch ein wichtiger Hebel für EVUs insgesamt, schneller, flexibler und kostengünstiger zu werden und die Marktrisiken durch neue Player erfolgreich zu adressieren.

Sie möchten auch in den noch jungen Markt einsteigen oder Ihr bestehendes Angebot optimieren und digitalisieren? Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme: innovate@excubate.de

Mehr Infos, wie traditionelle Unternehmen [digitale Innovation](#) angehen können, oder wie Excubate Sie beim [Aufbau neuer Geschäftsmodelle](#) unterstützen kann, finden Sie auf unserer Webseite.

Pressekontakt:

Michael Loy, Consultant
 eMail: michael.loy@excubate.de
 Telefon: +49 221 4558 0332

Medieninhalte



Schaubild - Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen SVO & Excubate zur Einführung eines neuen Geschäftsmodells / Weiterer Text über orts und www.presseportal.de/nr/157041 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke unter Beachtung ggf. genannter Nutzungsbedingungen honorarfrei. Veröffentlichung bitte mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100086072/100878389> abgerufen werden.