

Trianel

Vertriebstool für Stadtwerke

[19.11.2014] Eine neue webbasierte Plattform von Trianel unterstützt den Vertrieb von Stadtwerken beim Aufbau neuer Geschäftsfelder.

Auf dem Jahrestreffen des Trianel-Netzwerks „Neue Technologien“, das heute (19. November 2014) in Köln stattfindet, präsentiert die Stadtwerke-Kooperation eine webbasierte Vertriebsplattform für kommunale Versorger. Wie Trianel im Vorfeld der Veranstaltung mitteilt, können Stadtwerke-Vertriebe mit der „Trianel Plattform Energiedienstleistungen“ (T-PED) den Aufwand von der Kundenanfrage bis zur Erbringung der Dienstleistung gering halten. Michel Nicolai, Leiter Dezentrale Erzeugung bei Trianel, sagt: „Immer mehr Stadtwerke erkennen die Chancen, mit Energiedienstleistungen ihr klassisches Kerngeschäft auszuweiten und auf veränderte Kundenbedürfnisse zu reagieren.“ Entscheidend bei der Etablierung von neuen Geschäftsfeldern sei die einfache und kostengünstige Einbindung und Steuerung der erforderlichen neuen Vertriebs- und Beschaffungsstrukturen.

Die Funktionsweise der Plattform T-PED beschreibt Nicolai so: „Zum einen ermöglicht das Vertriebstool eine einfache Implementierung der bewährten Trianel White-Label-Produkte für das Contracting von Photovoltaikanlagen, Gas-Brennwertthermen und Ladesäulen für Elektroautos in die Website des jeweiligen Stadtwerks.“ Auf der Basis seiner Verbrauchsdaten könne der Kunde beispielsweise eine auf ihn und seinen Haushalt optimierte PV-Anlage konfigurieren und erhalte direkt einen Kostenvoranschlag. „Diese Kalkulationstools sind ein echter Mehrwert für die Endkunden und erfordern keine Ressourcen beim Stadtwerk“, erklärt Nicolai. Nutze der Kunde die Website zum anderen für eine Anfrage, werde diese über T-PED direkt an den Vertrieb weitergeleitet. „Im so genannten Back End beim Stadtwerk zeigen sich die Vorteile von T-PED für die Vertriebssteuerung“, betont der Trianel-Manager. Alle Kundenanfragen würden durch T-PED zentral verwaltet. Der Bearbeitungsstatus einer Kundenanfrage sei hier ebenso übersichtlich dargestellt wie der jeweilige Projektfortschritt, sodass der Stadtwerke-Mitarbeiter vom ersten Kundenkontakt bis zur finalen Projektabwicklung immer den Überblick behalte.

(al)

Stichwörter: Unternehmen, Trianel, Vertriebstool