

Es gibt viel zu erklären

[21.01.2015] Michael R. Richter, Manager für Marketing und Kommunikation beim Unternehmen Energy2market, spricht im Interview über die Herausforderungen und Chancen für das Leipziger Energiehandelshaus.

Welche Herausforderungen sehen Sie für den Energiehandelsmarkt in naher Zukunft?

Es ist unübersehbar, dass sich der Handelsmarkt konsolidiert. Die seit einigen Monaten gültige Fassung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) beschleunigt zusätzlich die notwendige Marktbereinigung. Es werden mittelfristig nur Direktvermarkter überleben, die extrem flexibel im Sinne ihrer Kunden und Partner am Markt agieren können. Hier gibt es viel zu erklären und zu kommunizieren. Wir sind hier gut aufgestellt, aber es gilt, das tiefe Handels- und Vermarktungswissen der Energy2market (e2m) für alle Seiten noch gewinnbringender und verständlicher in den Markt zu transportieren.

Wo sehen Sie die Hauptkompetenzen der e2m?

Da gibt es aus meiner Sicht zentrale Argumente: die breit aufgestellte wie nachhaltige Optimierung der Erlössituation für Kunden unterschiedlichster Branchen. Wichtig ist auch die Transparenz bei den Erlösabrechnungen. Jeder Kunde will detailliert wissen, wie erfolgreich seine Anlage vermarktet wird. Einige Wettbewerber scheinen hier Transparenz zu scheuen. Und nicht zuletzt das permanente Investment in die hoch entwickelte IT-Architektur, in das einzigartige virtuelle Kraftwerk, was das harte Segeln an den Strommärkten überhaupt erst ermöglicht.

Ist Service nicht auch ein zentrales Marketing-Thema?

Natürlich. Erfahrene und engagierte Teams stehen unseren Kunden und Partnern zur Verfügung. Die meisten von ihnen kommen aus etablierten deutschen und internationalen Unternehmen. Das Wissen der Kollegen im Kundencenter, der 24/7-Service im Portfolio und die Präsenz auf vielen Messen machen die bewährte e2m-Kundenorientierung aus.

Sind neue Märkte für die e2m in Sicht?

Gerade in letzter Zeit haben wir uns als Anbieter maßgeschneiderter Lösungen für Stadtwerke erfolgreich etabliert. Das ist aber noch viel Luft nach oben. Das Leistungsspektrum reicht von der gemeinsamen Entwicklung regionaler Direktvermarktungskonzepte über die bundesweite Vermarktung von Erzeugungs- und Verbrauchsanlagen in allen drei Regelenenergiearten bis hin zur Optimierung des gesamten Stadtwerkeportfolios inklusive eines intelligenten Bilanzkreis-Managements. Gerade mittlere und kleine Stadtwerke verfügen über bisher ungenutzte Erlöspotenziale. Hier stehen wir gerne als Partner zur Seite.

(ma)