Großkundenportal

Bei Bedarf sofort handeln

[12.02.2015] Mit dem Online-Service E.ON Digital können Großkunden ihre Strom- und Gasbestellungen per Internet managen, analysieren und optimieren. Oliver Renzel erläutert im stadt+werk-Interview die Vorteile des Portals.

Herr Renzel, E.ON hat seine Produktpalette um das Online-Portal E.ON Digital für Großkunden erweitert. Was zeichnet das Angebot besonders aus?

E.ON Digital für Großkunden bündelt viele Online-Funktionalitäten aus unterschiedlichen Bereichen für Strom und Erdgas in einer Anwendung. Dabei liegt der Fokus auf einer übersichtlichen und intuitiven Benutzeroberfläche, die neben dem PC und Laptop auch auf dem Tablet aufgerufen werden kann. Und E.ON Digital ist ein wachsendes Produkt. Es wird immer eng an die Bedürfnisse der Kunden angepasst und erweitert. Teilweise auch in Zusammenarbeit mit unseren Kunden in einem agilen Projektumfeld. Etwa alle sechs Wochen wird das Portal mit neuen Funktionalitäten erweitert. Wir können somit flexibel auf Kundenwünsche und Marktveränderungen reagieren.

Wie funktioniert das Portal in der Praxis und welche Services sind derzeit verfügbar?

Die Kunden erhalten einen Rahmenvertrag für die Nutzung von E.ON Digital für Großkunden und können sich dann mit ihren persönlichen Zugangsdaten online anmelden. Das Portal enthält dann genau die Services, die der Kunde wünscht und braucht. Sobald es neue Funktionen gibt, können wir diese nach Wunsch freischalten. Bereits heute gibt es schon viele Services, die unsere Kunden nutzen: Gas-Tranchen fixieren und aktuellen Bewirtschaftungsstand des Vertrages einsehen, Fahrpläne und Back-to-Back-Mengen für Kunden mit registrierender Leistungsmessung online beschaffen. Den aktuellen Energiebezug können die Kunden immer im Auge behalten, als grafische Darstellung mit verschiedenen Einstellungsmöglichkeiten und mit Exportfunktionen. Auch die Beschaffung von Standardhandelsprodukten ist integriert. Darüber hinaus bieten wir – als Video oder wöchentlichen Report – aktuelle Markteinschätzungen für Strom und Gas von den E.ON-Experten.

„Wir haben bereits einen recht großen Strauß an Online-Services.“
Mit welchen Argumenten überzeugen Sie insbesondere die Stadtwerke vom Nutzen des neuen Angebots?

Die Überzeugung ist recht einfach, da unsere Kunden aktiv mit in die Entwicklungen einbezogen werden und wir auf Basis der Kundenanforderungen und -wünsche entwickeln. Es handelt sich ausschließlich um ein Kunden-Tool, welches das Energie-Management für die Unternehmen erleichtert. Unsere Kunden stehen vor vielen Herausforderungen im Energiemarkt: Das Geschäft wird immer kleinteiliger und die Marktbewegungen zunehmend schneller, bei sinkenden Margen. Sie müssen also meist flexibel handeln können. Mit E.ON Digital können unsere Kunden unabhängig und sofort reagieren. Sie haben immer den aktuellen Blick auf den Markt und können bei Bedarf sofort handeln und in die Tat umsetzen. E.ON Digital für Großkunden ist ein weiterer und unterstützender Kanal neben dem Key Account Management. Denn das Portal kann von überall aus rund um die Uhr genutzt werden. Viele arbeiten gerne mit dem Tablet von unterwegs oder flexibel von zu Hause aus – mit E.ON Digital kein Problem.

Wie viele Kunden nutzen das Portal – und wie ist deren Feedback?

Heute nutzen rund 60 Großkunden E.ON Digital mit hoher Zufriedenheit. Unseren Kunden gefällt neben dem modernen Design, die intuitive Handhabung und die Erleichterung der täglichen Arbeit. Vieles ist nun einfacher und funktioniert schneller. Eine Tranche kann sofort online eingeloggt werden und muss nicht mehr telefonisch angefragt werden. Alles läuft automatisch, Preise erhalten die Kunden in Sekundenschnelle mit wenigen Klicks. Dazu ist das gesamte E.ON-Portfolio auf einen Blick mit wichtigen energiewirtschaftlichen Informationen verfügbar.

Was zeigen Sie auf der E-world und wie sehen die weiteren Ausbaupläne für das Portal aus?

Auf der E-world im vergangenen Jahr haben wir unseren Kunden einen Prototypen für E.ON Digital für Großkunden vorgestellt und uns Feedback dazu eingeholt. Nur wenige Monate später konnten wir die ersten Funktionalitäten wie Direktbeschaffung Strom und Gas live setzen und anbieten und sukzessive das Portal ausbauen. Ein Jahr später haben wir bereits einen recht großen Strauß an Online-Services. Damit sind wir aber noch lange nicht am Ende. Die bestehenden Services werden weiterentwickelt und neue kommen dazu. Beispielsweise werden wir auf der diesjährigen E-world Online-Services zum Produkt EEG-Direktvermarktung anbieten, außerdem weitere Funktionen zur Analyse des eigenen Portfolios und die OTC-Limit-Order zur automatischen Tranchenfixierung bei Durchbrechen einer Preisuntergrenze.

()

Dieses Interview ist in der Ausgabe Januar/Februar von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, E.ON, E-world 2015