E.ON

Unter neuem Namen

[04.06.2015] E.ON bietet seine Solar-Produkte als White Label an. Stadtwerke können damit Privat- und Gewerbekunden Photovoltaikanlagen unter eigener Marke anbieten.

White-Label-Produkte haben sich in vielen Unternehmensbereichen längst etabliert. Sei es in der Musikbranche, im Software-Bereich oder im produzierenden Gewerbe – nicht wenige Hersteller bieten ihre Erzeugnisse anderen Unternehmen zur Vermarktung unter neuem Namen an. Mittlerweile hat das Konzept auch in der Energiewirtschaft Einzug erhalten. Jüngstes Beispiel stammt von E.ON. Der Energiekonzern bietet seine Produktpalette im Bereich Photovoltaik als White Label nun auch Stadtwerken an. Aus Sicht des Energiekonzerns hat das Angebot gleich mehrere Vorteile: Die Stadtwerke profitieren von einem zentralisierten Einkauf und der stetigen Erweiterung um neue Services und Zusatzkomponenten wie Stromspeicher oder Visualisierungsmöglichkeiten. Zudem können kommunale Energieversorger ihre Kunden noch stärker an der Energiewende teilhaben lassen und ihr Produktangebot um eine weitere Komponente erweitern – abseits der klassischen Geschäftsfelder wie Strom und Gas. Das Angebot ist laut E.ON zudem flexibel aufgebaut: Stadtwerke können beispielsweise nur Teilleistungen buchen und den Rest in Eigenregie durchführen. Kleinere und mittlere Unternehmen aus Industrie und Gewerbe erhalten darüber hinaus die Möglichkeit, die Solaranlage nicht nur zu kaufen, sondern alternativ mit einer flexiblen Laufzeit zu pachten. Als Pilotkunde für die White-Label-Lösung konnte das Überlandwerk Rhön gewonnen werden. Auch bei Beschaffung und Installation will das Unternehmen für seine Kunden Qualität liefern: Zum einen auditiert E.ON nach eigenen Angaben sämtliche Lieferanten. Zum anderen würden nur Installateure und Handwerkspartner ausgewählt, die nach den E.ON-Qualitätsstandards arbeiten. Dafür schult und zertifiziert das Unternehmen gezielt Handwerkspartner und Installateure direkt aus der Region.

Plattform für Kunden

Damit die Stadtwerke ihre Kunden optimal ansprechen können, bietet E.ON an, einen Online-Auftritt inklusive Planungstool auf der Stadtwerke-Website zu implementieren. Es kann im gewünschten Branding gehalten werden – Servicedienstleistungen wie Hotlines bei Rückfragen eingeschlossen. Das Portal bietet unter anderem Informationen für Kunden zu den einzelnen Photovoltaiklösungen an. Die Interessenten erhalten so die wesentlichen Angaben zum Anlagenkauf oder zur Wartung. Ferner sei es möglich, über einen Solarrechner die mögliche Stromproduktion der geplanten Anlage zu bestimmen. Die Anlage kann so auch grob geplant werden. Auch allgemeine Angaben zur Photovoltaik in Form von technischen, wirtschaftlichen und regulatorischen Basisinformationen sowie einer Liste häufig gestellter Fragen sind auf dem Portal zu finden. „Aus Gesprächen wissen wir, dass Stadtwerke verlässliche Partner bei der Umsetzung neuer Geschäftsmodelle suchen“, sagt Julian Lipinski, Geschäftsführer bei E.ON Energy Sales. Als langjähriger Anbieter von Photovoltaikprodukten für Privat- und Gewerbekunden bringe E.ON die notwendige Erfahrung und Expertise mit.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe Mai/Juni von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Photovoltaik | Solarthermie, E.ON,