GVS / Fichtner

Digital-Tools für Energieversorger

[18.06.2020] Fichtner IT Consulting und GasVersorgung Süddeutschland haben neue digitale Kundenbindungs- und Vermarktungstools für Energieversorger entwickelt.

Damit Energieversorger ihre Kundenbeziehungen noch agiler und digitaler gestalten können, arbeiten Fichtner IT Consulting (FIT) und GasVersorgung Süddeutschland (GVS) laut eigenen Angaben seit Jahren erfolgreich zusammen. Gemeinsames Ziel der Unternehmen sei es, die B2B- und B2C-Kundenprozesse weiter zu optimieren sowie Wechselrisiken zu minimieren. War es im ersten Schritt eine ganzheitliche CRM-Lösung, so folgte mit Gas2Go die Online-Bepreisung von Fahrplänen und mit Gas2Go Sales das passende White-Label-Produkt für Stadtwerke. „Mit der plattformbasierten Beratungs- und Vertriebslösung Gas2Go Sales können nun Stadtwerke ihren Industrie- und Gewerbekunden marktnahe Produkte mit Realtime-Preisen anbieten", erklärt Götz Karcher, GVS-Bereichsleiter Geschäftsentwicklung. „Bindefristen sind individuell einstellbar und der Vertragsabschluss erfolgt digital. Das Stadtwerk ist damit in der Lage, bereits im Gespräch mit den Kunden aktuelle Preise anzubieten.“ Die Bedienung ist laut FIT und GVS einfach, die Prozess- und Vertriebskosten seien außerdem gering und kommen ohne Wiedereindeckungsrisiko aus. Alternativ bindet das Stadtwerk Gas2Go Sales als White-Label-Produkt auf der stadtwerkeeigenen Internet-Seite ein. Der Industriekunde kann sein Angebot dann wann, wo und so oft er will anfragen und klickt den Preis direkt ab. Damit sei der Vertrieb noch schlagkräftiger und abschlussorientierter mit einem geschlossenen Workflow und zuverlässigem Datenfluss.

(ur)

Stichwörter: Informationstechnik, GVS, Fichtner