

badenova

Digitalisierung der Vertriebs- und Netzprozesse

[21.07.2025] Der Freiburger Energiedienstleister badenova baut gemeinsam mit der Kölner Cloudplattform epilot ein digitales 360-Grad-Ökosystem auf. Ziel ist eine durchgängige, vernetzte Kundenerfahrung, die Commodity-Produkte und Energiedienstleistungen erstmals auf einer Plattform vereint.

Mit dem Aufbau eines digitalen 360-Grad-Ökosystems setzt [badenova](#) auf die vollständige Digitalisierung seiner Vertriebs- und Netzprozesse. Wie der Energiedienstleister mitteilt, verfolgt er gemeinsam mit der Cloudplattform [epilot](#) aus Köln das Ziel, Kundenangebote künftig modular, skalierbar und auf einer einheitlichen Plattform bereitzustellen – über alle Produktbereiche hinweg. Der Fokus liegt dabei auf einer ganzheitlichen Kundenerfahrung, die Strom- und Gasprodukte mit Energiedienstleistungen wie Photovoltaik oder Lade-Infrastruktur technisch und prozessual integriert.

Herzstück der neuen Lösung ist das energy XRM von epilot, eine branchenspezifische Cloudplattform, die Prozesse automatisiert, individualisierbare Angebote ermöglicht und bestehende IT-Silos auflöst. Damit gelingt es badenova, Commodity- und EDL-Produkte auf einer gemeinsamen digitalen Oberfläche zu bündeln. „Diese Plattform wird zu einem entscheidenden Enabler unserer Klimaneutralitätsstrategie“, sagt Hans-Martin Hellebrand, Vorstandsvorsitzender von badenova. Für das Unternehmen ist die Digitalisierung nicht nur ein Effizienzprojekt, sondern ein strategisches Mittel zur Beschleunigung der Energie- und Wärmewende.

Die Partnerschaft mit epilot geht laut badenova über den klassischen Vertrieb hinaus. So hat die Netzgesellschaft badenovaNETZE bereits erste Prozesse wie das Vertragsmanagement für Erzeugungsanlagen auf die Plattform übertragen. Künftig sollen auch Netzanschluss, Zählerwesen und Einspeisemanagement vollständig digital abgebildet werden. Ziel ist es, Medienbrüche zu beseitigen und eine durchgängige Prozesslandschaft zu etablieren – intern wie extern.

„Gemeinsam treiben wir die Digitalisierung der Branche voran“, sagt epilot-CEO Michel Nicolai. Die Plattformstrategie sei ein Schritt in Richtung eines vernetzten, flexiblen Energiemarkts, der sich an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden orientiere. Dass dabei Technologie und Branchenverständnis zusammenkommen, ist für beide Partner ein zentraler Erfolgsfaktor. badenova bringt als etabliertes Versorgungsunternehmen Erfahrung und Marktzugang ein, epilot die technische Skalierbarkeit und Innovationsfähigkeit.

(th)

Stichwörter: Unternehmen, Badenova, epilot, Kundenservice