

Premiere von Joules.DIREKT

[23.01.2026] Auf der E-world 2026 stellt die kraftwerk Software Gruppe mit Joules.DIREKT eine Plattform vor, die Energieversorger und Vertriebspartner ohne Zwischenhändler direkt verbindet. Ziel ist es, Provisionsverluste zu vermeiden und den Aufbau von Vertriebsnetzen deutlich zu beschleunigen.

Mit Joules.DIREKT bringt die [kraftwerk Software Gruppe](#) eine neue digitale Vertriebsplattform für den Energiemarkt auf den Markt. Wie das Unternehmen mitteilt, soll die Lösung Energieversorger und Vertriebspartner erstmals ohne zwischengeschaltete Aggregatoren oder Plattformbetreiber direkt zusammenführen und damit bestehende Strukturen im Energievertrieb aufbrechen.

Entwickelt wurde Joules.DIREKT vom Gruppenunternehmen [eins+null](#). Vertriebspartner erhalten über eine zentrale mobile App Zugriff auf die Tarifangebote verschiedener Energieversorger und können Provisionsvereinbarungen direkt mit diesen abschließen. Laut Angaben des Unternehmens entfallen damit Provisionsabzüge durch Zwischenhändler, die in der Branche häufig bis zu 30 Prozent betragen. Gleichzeitig sollen parallele Logins in unterschiedliche Systeme überflüssig werden.

Für Energieversorger verspricht die Plattform eine deutlich schnellere Anbindung neuer Vertriebspartner. Während Integrationsprojekte bislang oft mehrere Monate in Anspruch nehmen, sollen neue Partnerschaften mit Joules.DIREKT innerhalb weniger Tage aktiviert werden können. Nach Angaben von eins+null erfolgt die Einbindung ohne separate IT-Projekte oder individuelle Schnittstellen. Tarife, Preise und Provisionsmodelle verbleiben im bestehenden Joules-System des jeweiligen Versorgers. Damit, so der Anbieter, behalten Unternehmen die vollständige Datenhoheit und Kontrolle über Konditionen.

Die Plattform fungiert als Marktplatz, auf dem Versorger gezielt nach passenden Vertriebspartnern suchen können. Sie legen fest, welche Produkte über welche Partner vertrieben werden und definieren eigene Workflows für die Auftragserfassung. Neue Partner werden per Klick freigeschaltet. Leistungskennzahlen zeigen in Echtzeit, welche Partner Abschlüsse generieren. Endet eine Zusammenarbeit, wird der Zugriff automatisch deaktiviert.

Auf Seiten der Vertriebspartner bündelt Joules.DIREKT alle verfügbaren Tarife in einer App. Die Anwendung arbeitet auch offline, prüft Eingaben in Echtzeit und soll so Übertragungsfehler reduzieren. Abrechnungen der Provisionen erfolgen automatisiert. Jean-Michel Vierthaler, Vertriebsleiter bei eins+null, erklärt laut Mitteilung: „Mit Joules.DIREKT lösen wir diese beiden Probleme gleichzeitig. Vertriebspartner arbeiten hier direkt mit Versorgern zusammen und Versorger starten neue Partnerschaften per Mausklick.“

Zum Marktstart konzentriert sich Joules.DIREKT auf Strom- und Gastarife. Eine Erweiterung ist bereits geplant. Wie Michael Zuber, Head of Product bei eins+null, berichtet, soll die Plattform schrittweise um CRM-Funktionen wie Lead- und Kontaktmanagement sowie Routenplanung ergänzt werden. Parallel ist vorgesehen, das Produktportfolio um Angebote aus dem Bereich der Energiewende zu erweitern, darunter Photovoltaikanlagen, Wallboxen und Speicherlösungen.

Die kraftwerk Software Gruppe präsentiert Joules.DIREKT erstmals vom 10. bis 12. Februar 2026 auf der Fachmesse [E-world](#) in Essen. Dort sollen Live-Demonstrationen zeigen, wie Energieversorger und Vertriebspartner innerhalb weniger Minuten eine Zusammenarbeit aufsetzen können. Weitere

Informationen stellt das Unternehmen auf seiner Website bereit.

(th)

Stichwörter: Messen | Kongresse, Kraftwerk Software, E-world, eins+null, Joules DIREKT