

Strom



Thomas Timpe: "Der hohe manuelle Aufwand für den Energievertrieb für RLM-Kunden schreckt viele ab."

(Quelle: Timpetools)

07.06.2022 14:15

3 FRAGEN AN THOMAS TIMPE, TIMPETOOLS

"Wir vereinfachen den Akquisitionsprozess für RLM-Kunden erheblich"

Moringen (energate) - Der Softwareentwickler Timpetools hat Anfang des Jahres ein neues System auf den Markt gebracht, das den Abrechnungsaufwand für RLM-Kunden deutlich reduzieren soll. Das Energy Market Data and Communication System, kurz "EMDaCS", soll unter anderem den Akquisitionsprozess erleichtern. Über die Details des Systems sprach energate mit Timpetools-Geschäftsführer Thomas Timpe.

energate: Herr Timpe, mit Blick auf die steigenden Beschaffungskosten: Welche Herausforderungen gibt es im Energievertrieb für RLM-Kunden?

Timpe: Der manuelle Aufwand für den Energievertrieb für RLM-Kunden ist enorm und angesichts der geringen Marge kaum noch auskömmlich. Viele Unternehmen akquirieren daher nicht mehr aktiv in diesem Segment. Hier nicht mehr oder nur noch deutlich reduziert zu agieren, schädigt aber das Image, weil man jahrelang anders verfahren und die Kunden umworben hat, jetzt aber zum Teil lang etablierte Kundenkontakte nicht mehr pflegen möchte. Das Problem liegt eindeutig im hohen manuellen Aufwand zur Erstellung von Angeboten für RLM-Kunden, dem Hin und Her per E-Mail von Angebotsanfragen, Prognose- und Preisermittlungen. Die Herausforderung liegt darin, diesen Aufwand dras-

tisch zu reduzieren, damit Kosten und Ressourcen zu sparen und dem Kunden trotzdem einen Mehrwert gegenüber dem aktuellen Verfahren zu liefern. Ein Teil dieses Mehrwertes muss zudem darin liegen, dem Kunden gerade bei sehr hohen Beschaffungskosten die Möglichkeit zu bieten, den optimalen Zeitpunkt zur Beschaffung zu erkennen.

energate: Und wie soll Ihre neue Lösung EMDaCS dabei helfen?

Timpe: EMDaCS vereinfacht den Akquisitionsprozess für Lieferanten und Kunden erheblich. Der Lieferant erstellt die Prognose für einen Kunden. Sie wird qualitativ hochwertig und mit intuitiver Bedienung einmalig angelegt. Der Kunde erhält wenige Minuten später den Zugang zum EMDaCS-Portal und kann seinen Preis mit der gesamten Preishistorie der letzten acht Wochen sehen. Mit jeder neu einlaufenden neuen Preiskurve und den für jeden Kunden individuell festlegbaren Aufschlägen sieht der Kunde den sich verändernden Angebotspreis. Die Kommunikation zwischen dem Lieferanten und dem Kunden wird auf das Notwendigste begrenzt. Die frei gewordenen Ressourcen im Vertrieb können besser an anderer Stelle genutzt werden. Selbst der Vertragsabschluss ist nur noch ein Klick: Die Prognose des Kunden wird automatisch in die Beschaffung überführt, während dem Kunden selbst das Vertragsdokument als PDF zugestellt wird.

energate: Sie wollen EMDaCS nicht nur für Energieversorger bereitstellen, sondern auch für die RLM-Kunden aus der Industrie. Was haben die davon?

Timpe: Kunden mit registrierender Leistungsmessung fehlt oft die Orientierung im komplexen Energiemarkt. Sie können sich nur punktuell Angebote für ihren Strom- und Gasbedarf einholen. Die gleichzeitige Anfrage bei mehreren Lieferanten zeigt dann schon einmal gewisse Preisunterschiede. Ob es sich aber um einen guten Zeitpunkt zum Vertragsabschluss handelt, können sie nur schwer beurteilen. Die EEX zeigt zwar Börsenpreise, aber wie sich der Preis des eigenen Lastprofils verhält, kann nirgendwo abgelesen werden. EMDaCS zeigt den RLM-Kunden, wie sich der Preis ihres Lastprofils in den letzten acht Wochen ent-

wickelt hat. Zudem kennt der RLM-Kunde dann auch den marktüblichen Energiebeschaffungspreis und kann das Angebot der angefragten Vertriebe besser einordnen. Darüber hinaus kann der RLM-Kunde Preisgrenzen definieren und sich informieren lassen, sobald eine Grenze gerissen wurde. Gerade in hochpreisigen Zeiten ist es wichtig, die Entwicklung der Preise im Auge zu behalten. Und das macht EMDaCS - automatisch.

Die Fragen stellte [Artjom Maksimenko \[1\]](#)

Verweise

[1] [https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi \[...\]](https://www.energate-messenger.de/autoren/65-artjom-maksi)

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang
kostenlos und unverbindlich:

www.energate-messenger.de/testabo