

Seit drei Jahren revolutioniert epilot die Energiewirtschaft

Köln, 03.08.2020. Seit drei Jahren am Markt, mehr als 60 Kunden, rund 75 Mitarbeiter: Was als Start-up begonnen hat, ist mittlerweile einer der führenden Cloud-Software-Anbieter des Energiemarkts. epilot wurde mit der Vision gegründet, dass auch Energieversorger ihre komplexen Produkte und Dienstleistungen so einfach online verkaufen können wie ein paar Schuhe. Fazit nach drei Jahren: „Wir haben unsere Vision konsequent verfolgt, unsere Kunden zu eCommerce-Playern zu machen, die ihre Kunden und deren Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen. Heute vereinen wir sämtliche Kundenprozesse sowie die komplette Produktwelt von Versorgern und Netzbetreibern auf einer Plattform“, sagt Michel Nicolai, Gründer und CEO von epilot.

epilot bietet eine Lösung, mit der Unternehmen ihren Kunden ein Einkaufserlebnis bieten, das den Standards der modernen, digitalen Welt entspricht, und gleichzeitig alle Prozesse effizient steuert. Zu Beginn konzentrierten sich die Macher auf das Zukunftsgeschäft von Energieversorgern, insbesondere auf den Vertrieb von Energiedienstleistungen. „Von Beginn an wollten wir aber auch digitale Lösungen in den klassischen Bereichen der Energiewirtschaft, wie dem Netzgeschäft oder Strom- und Gasvertrieb, anbieten. Heute sehen wir insbesondere das ‚Bundling‘, also die Kombination, des klassischen Geschäfts und des Zukunftsgeschäfts in einer Lösung als Stärke von epilot“, ergänzt Michel Nicolai.

Permanenter Ausbau der Cloud-Lösung

Das ist aber noch nicht alles: Neben dem digitalen und kundenzentrierten Management der Prozesse geht es vor allem um eine kundenzentrierte Ausrichtung. „Kunden und ihre Bedürfnisse sollen ernst genommen und in den Mittelpunkt aller Aktivitäten gestellt werden. Denn nur so können Versorger ihre Produkte und Dienstleistungen so unkompliziert wie möglich über digitale Kanäle vermarkten“, erklärt der epilot-CEO. Die Plattform deckt dabei alle für die Energiewirtschaft relevanten Prozesse ab: zum Beispiel den Vertrieb von Strom- und Gasstarifen, Energiedienstleistungen wie Solaranlagen oder Ladeinfrastruktur, den Hausanschlussprozess oder das Breitbandgeschäft. „Im Bereich der Non-Commodities sind wir branchenführend“, erklärt Michel Nicolai. Die Errungenschaften der vergangenen Jahre sind für sein Team und ihn aber kein Grund, sich auf dem Erreichten auszuruhen: „Bis Jahresende werden wir netzseitig neben dem Hausanschluss zusätzlich die Inbetriebsetzung von Hausanschlüssen mit zugehörigem Installateursverzeichnis abdecken.“ Ein wichtiger Meilenstein ist außerdem das Kundenportal, das noch im dritten Quartal 2020 veröffentlicht wird und im Markt neue Standards setzen wird. Wie es Endkunden bereits von Amazon & Co. gewöhnt sind, wird es über eine hohe Transparenz beim Bestellprozess verfügen und komplett „mobile first“-getrieben ein hochmodernes Kundenerlebnis erlauben. Zudem werden alle Cross- und Upsellingmöglichkeiten im Kundenportal vereint und so das versorgereigene Portfolio kundenorientiert zusammengefasst.

Cross- und Upsellingchancen nutzen

Für den Endkunden besonders komfortabel: Bei epilot wird er mit wenigen, einfachen Fragen auch an komplexe Produkte herangeführt. „Es ist nicht zielführend, ihnen Fragen zu stellen, die sie nicht direkt beantworten können, hier fordern wir unsere Kunden heraus, ihre bisherigen Ansätze radikal neu zu denken und mit epilot auszurichten“, so Michel Nicolai. Auch beim Thema Bundling von Produkten wurden neue Wege gegangen. So können Produkte aus dem Non-Commodity-Bereich wie



Wallboxen, Solaranlagen oder Wärmelösungen flexibel mit Strom- und Gasstarifen kombiniert werden. Das ist ein wichtiger Punkt, wie der epilot-CEO betont: „Jeder projektbasierte Endkundenauftrag ist irgendwann abgeschlossen – und dann geht es bei den meisten EVU nicht weiter. Die Aktivierung der Bestandskunden ist bei den meisten Versorgern nicht vorhanden. Die bestehenden Kunden an neue Produktwelten heranzuführen und ihnen zu zeigen, wie vorteilhaft und einfach diese sein können, übernimmt unsere Plattform.“

CRM war gestern

Der Ausbau zur führenden Kundenmanagementplattform für sämtliche Leadstrecken, Kundenprozesse und Produktwelten innerhalb von epilot ist der Schwerpunkt für das kommende Jahr. Hierzu gehören auch einfache, automatisierte Standardintegrationen, zum Beispiel von ERP-Systemen, die EVU und Netzbetreiber sofort und per Klick aktivieren können. In diesem Jahr wurden bereits wegweisende Kooperationen mit Unternehmen wie der enercity AG, der Thüga oder der tktVivax GmbH geschlossen, die weiter ausgebaut werden.

Wo die Reise hin geht

„Neben den vielen Unternehmen, die unsere Vision schon von Beginn an verstanden haben, gab und gibt es natürlich auch einige Skeptiker. Aber wir haben in den vergangenen drei Jahren bewiesen, dass wir als junges Unternehmen die Zeichen der Zeit richtig gedeutet haben und mehr als nur auf dem richtigen Weg sind“, stellt Michel Nicolai klar. „Uns ist unsere Community, die gemeinschaftliche Zusammenarbeit, sehr wichtig. Das wollen wir weiter forcieren und unsere Produkte und Dienstleistungen wie bisher mit Pilotunternehmen zusammen entwickeln. Denn wer weiß besser über die Bedürfnisse und Herausforderungen Bescheid als die EVU und Netzbetreiber, die tagtäglich damit konfrontiert sind?“

Sein Tipp für die Zukunft: „Die Branche muss viel schneller und konsequenter werden in ihrer Neuausrichtung. Sie muss digitaler und innovationsfreudiger werden und stärker vom Kunden her denken. Hier fehlt es einigen noch deutlich an Geschwindigkeit und Agilität. Die vergangenen Monate haben aber auch gezeigt: Corona hat die Branche in diesen Themen beschleunigt.“ epilot will dafür sorgen, dass der Trend auch weiter in diese Richtung geht.

[Bitte beachten Sie zusätzlich auch die PM **20200528_PM_epilot_Umzug**.]

BU (Quelle: epilot):

Das C-Level von epilot (von links): Szilard Toth (CTO & Gründer), Michel Nicolai (CEO & Gründer), Johannes Alte-Teigeler (Head of Business Development & Gründer), Rolf Benken (CFO & Gründer) und Oliver Welsch (CPO).

Pressekontakt:

PresseCompany GmbH

Michaela Gnann

michaela.gnann@pressecompany

Tel.: +49 160 23 14 208

www.pressecompany.de

epilot GmbH

Marina Heinen

m.heinen@epilot.cloud

Tel.: +49 172 1638542

www.epilot.cloud

Über epilot

Die epilot GmbH wurde 2017 von Experten aus den Bereichen Energiewirtschaft, Cloud-Software und eCommerce gegründet, um mit der Cloudlösung epilot den Weg in die neue digitale Energiewelt zu weisen. Mittlerweile zählen 60+ Kunden und 70+ Mitarbeiter zur epilot-Community. Über die Multi-Produkt-Plattform können Energieversorger und Netzbetreiber in intuitiven und



modernen Customer Journeys ihre Produkte innerhalb von Minuten vermarkten. Der gesamte Vertriebsprozess kann dabei end-to-end digital gesteuert werden. Das Fundament der Plattform bildet das epilot-Ökosystem: Relevante Partner werden prozessbasiert in epilot eingebunden, um Kollaborationen effizient zu managen. Darüber hinaus schaffen Integrationen externer IT-Systeme eine einheitliche IT-Landschaft. Weitere Informationen: www.epilot.cloud