

Mit tetraeder.solar und epilot auf Knopfdruck Solaranlagen bestellen

Köln, 01.09.2020. „Die Sonne schickt uns keine Rechnung“ lautet der Titel eines populären Buchs zum Thema erneuerbare Energien. Bis Verbraucher aber Sonnenenergie für sich nutzen können, ist es aktuell noch ein komplexer Weg. Denn wer weiß schon über die Ausrichtung oder Neigung seines Daches Bescheid oder wie die Sonnenstrahlen einfallen? Das sind Angaben, die man in der Regel benötigt, wenn man ein Angebot über eine eigene Photovoltaikanlage haben möchte - ein Hindernis für Verbraucher. Einfacher macht es die neue Kooperation von epilot und tetraeder.solar, die es Versorgern auf Knopfdruck ermöglicht, ihren Kunden ein passendes Angebot samt Visualisierung zu unterbreiten.

Mit tetraeder.solar und epilot haben sich zwei Partner gefunden, die eine Vision eint: komplexe Produkte nutzerfreundlich zu vertreiben und somit die Potenziale der Energiewirtschaft auszuschöpfen. Beide bedienen sich dabei digitalen Tools. epilot fokussiert sich auf die digitale Steuerung von Kundenprozessen von Leadgenerierung über technische Umsetzung bis zum Bestandskundenmanagement in den Bereichen Commodity, Non-Commodity und Netz. Schwerpunkt von tetraeder.solar aus Dortmund ist die Entwicklung von Prognose- und Planungsinstrumenten im Bereich der erneuerbaren Energien, vor allem in der Photovoltaik, der Solarthermie, beim Einsatz von Speichern sowie Prognosen zum Photovoltaikausbau und der damit verbundenen Einspeisung in das Verteilnetz. Auf Basis komplexer Geodaten führt das Unternehmen detaillierte Simulationen durch, wie die Sonnenstrahlen auf das Dach treffen, welchen Einfluss die Verschattung hat und wie hoch die nutzbare Solarstrahlung ist – on-demand, äußerst präzise und für jeden verfügbar.

Visualisierung inklusive

Das Solarpotenzialkataster ist eine Karte, auf der gezeigt wird, wie geeignet ein Gebäude für die Installation einer Photovoltaikanlage ist und welchen Nutzen ein Anwohner oder Betrieb dadurch hat. So kann die Photovoltaikanlage inklusive der benötigten Anzahl der Module, ihrer Auslegung und weiterer wichtiger Komponenten vorgeplant werden, ohne dass ein Mitarbeiter überhaupt einmal vor Ort gewesen ist. Und das alles inklusive Visualisierung, sodass sich der künftige Solarstromproduzent ein Bild davon machen kann, wie die Lösung auf seinem Dach in der Umsetzung aussehen wird. epilot aus Köln bietet passende Bestellstrecken dazu für Versorger, mit denen diese ihre Kunden schnell und einfach abholen können. Hierbei werden sie mit einfach zu beantwortenden Fragen an die eigene Photovoltaikanlage herangeführt. Weiteres Plus: Von der Bestellstrecke gehen die wichtigen Kundendaten direkt ins Mitarbeiterportal, wo ein Auftrag zur weiteren Bearbeitung ausgelöst wird. Die Zusammenarbeit von tetraeder.solar und epilot bietet insbesondere für den PV-Vertrieb der Energieversorgungsunternehmen einen enormen Mehrwert im Vergleich zu herkömmlichen Photovoltaik-Rechnern: Es müssen zum einen in der Bestellstrecke keine Angaben zur Ausrichtung und Neigung des Daches mehr gemacht werden und zum anderen gehen alle Daten zusammen mit den gewonnenen Leads in ein Mitarbeiterportal ein und können dort einfach bis zum fertigen Angebot weiterverarbeitet werden.

Zielgruppenorientierte Ansprache

„Unser Ziel ist die Vertriebsunterstützung für die Energiewirtschaft, darüber hinaus bieten wir Ausbauprognosen für die Netzplanung sowie Forschungs- und Entwicklungskompetenz. Wir haben eine führende Position im Bereich der Analyse- und Prognosetechnologie, die wir gerne unterschiedlichen Sektoren zur Verfügung stellen.“, erläutert Stephan Wilforth, Geschäftsführer von tetraeder.solar, das Angebot. Hierzu werden verschiedene Datenquellen kombiniert, wie zum Beispiel regions- oder

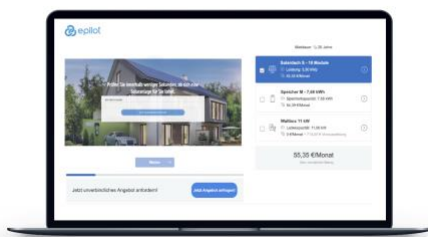
landesweite Solarpotenzialanalysen mit Milieustudien oder dem versorgereigenen CRM. Das Ziel lautet, eine zielgruppenorientierte Ansprache mit möglichst geringen Streuverlusten zu ermöglichen und passt damit perfekt in die epilot Vision, Energieversorger komplexe Produkte so einfach wie ein paar Schuhe online verkaufen zu lassen. Auch für die Netzplanung haben die Dortmunder eine Lösung im Gepäck: Für sie werden mit Ausbauprognosen in den Bereichen Photovoltaik und Elektromobilität zusätzliche Datenquellen erschlossen.

Weiteres Potenzial: E-Mobility

Laut Daten von tetraeder.solar werden allein durch die Elektromobilität in den nächsten fünf Jahren bis zu 3,25 Mio. Stromlieferverträge auf dem Prüfstand gestellt und ggfls. umverteilt. Anhand verschiedener Datenquellen wie Marktprognosen und Szenarien, registrierten Kraftfahrzeugen, soziodemografischen Daten, Algorithmen und weiteren Inputs analysiert das Unternehmen potenzielle Käufer von Elektroautos. Ihnen können Versorger zum Beispiel ein Angebot für Wallboxen oder Ladesäulen mit passendem Stromvertrag oder Batteriespeichern unterbreiten. Das Tool zur Kundenansprache stellt mit Bestellstrecken und Kundenportal wiederum epilot. Auch hierbei wird der Kunde mit einfach zu beantwortenden Fragen, wie zum Beispiel zur gewünschten Ladegeschwindigkeit, an sein Wunschprodukt herangeführt. Ordnung in die Anfragen bringt wiederum das Mitarbeiterportal von epilot: Jede Anfrage oder Bestellung wird als eigener Lead angelegt; auch die ausführenden Partnerunternehmen werden in der Prozesskette an die jeweils richtige Schnittstelle im Ausführungsprozess integriert. Das garantiert eine korrekte Abarbeitung der einzelnen Arbeitsaufträge.

Mit der neuen Kooperation wird das epilot-Angebot an Energiedienstleistungen um ein interessantes Tool erweitert – auch kleinere Versorger haben so die Möglichkeit, im Wettbewerb um Kunden mit einem attraktiven Angebot zu punkten.

BU (Quelle: e.pilot GmbH):



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

Kontakt Tetraeder

Romina Höftmann

romina.hoefmann@tetraeder.com

+49 (0)231 189 17 17

<https://www.tetraeder.solar>

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

Über Tetraeder

Tetraeder.solar wurde 2009 gegründet und ist ein international tätiges Ingenieurbüro mit Sitz in Dortmund. Die Tätigkeitsschwerpunkte der tetraeder.solar gmbh liegen in der Entwicklung und Anwendung neuer Technologien zur Erhebung und Prognose erneuerbarer Energiepotenziale sowie in der Entwicklung von Planungs- und Auslegungssoftware. Die Gesellschaft entwickelt ihre Software selbst und engagiert sich in Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Neben der führenden Position im Bereich der Analyse- und Prognosetechnologie für Solarpotenziale ist das Unternehmen auf die hocheffiziente Verarbeitung großer Datenmengen mit Raumbezug spezialisiert. Die Analyseergebnisse und Ausbauprognosen finden sowohl in Marketing und Vertrieb als auch in der Netzplanung Anwendung.