

Vertrieb



HERAUSFORDERUNGEN

Hohe Wettbewerbsdichte im Stromvertrieb

- Mehr als 1.200 Stromanbieter mit über 12.000 Tarifen sind am deutschen Markt aktiv (gemäß Liste der angezeigten Energielieferanten nach § 5 EnWG per 31.12.2025).
- Die Wechselquote von rund 14 Prozent führte 2024 zu einem Allzeithoch von mehr als 7 Mio. Stromanbieterwechseln.
- Wirtschaftliche Margen im Stromvertrieb erfordern ein stringentes Kostenmanagement, insbesondere automatisierte Prognose- und Angebotsprozesse sowie einen ausreichend großen und stabilen Kundenstamm.
- Kundenzufriedenheit basiert auf attraktiven, innovativen Produkten und Dienstleistungen. Hierzu bedarf es einer bestmöglichen Verfügbarkeit von Strombedarfs- bzw. Lastganganalysen, Prognosewerten, Risikoanalysen, Preisinformationen sowie HerkunftsNachweisen in nahezu Echtzeit. Die Interoperabilität von Daten aus unterschiedlichen Sektoren ist dafür erfolgsentscheidend.

VERBESSERUNGEN DURCH ENERGY DATA-X

Datenverfügbarkeit über einen „Single Point of Truth“

- Vereinfachte und vor allem qualitativ verbesserte Datenbeschaffung über einen „Single Point of Truth“ (SPoT) für z. B. Markt- und Risikoanalysen sowie optimierte Beschaffungsprozesse
- Kosteneffiziente Datenerhebung auch für kleinere Kundenportfolios
- Kostensenkung durch optimierte Bilanzkreisbewirtschaftung
- Effizienteres Energiedaten-Management durch sektorübergreifende Dateninteroperabilität

- Aktive Integration von Prosumern sowie weiteren innovativen „Marktrollen“ wie Flexumern in Produkte und Dienstleistungen durch breitere, interaktive Datenintegration
- Vereinfachte, unmittelbare Identifikation der Zahlungsfähigkeit von Kunden mittels sozioökonomischer Daten und Bonitätsinformationen etc. zwecks Reduktion des Zahlungsausfallrisikos
- Erstellung maßgeschneiderter, kundenspezifischer Angebote auf Basis historischer Verbrauchsdaten und Identifikation von Verbrauchsanlagen (z. B. Wallbox, Wärmepumpe)
- Generierung weiterer Vorteile über dynamische Tarife hinaus durch flexible Energieeinkaufsstrategien auf Basis einer breiten, sektorübergreifenden Datenverfügbarkeit

POTENZIALE

Geschäftsmodelle für den Vertrieb

- Entwicklung innovativer Produkte und kundenspezifischer Angebote mit sektorübergreifender Perspektive (z. B. dynamische Tarife für zertifizierten Grünstrom mit optimierten Energiepreisen und Netzentgelten)
- Neukundengewinnung durch attraktivere und innovative sektorübergreifende Angebote
- Mitführung eines Stromliefervertrages an einen beliebigen Ladepunkt oder sonstigen Nutzungspunkt (z. B. Ferienwohnung)
- Erschließung dezentraler kleinteiliger Flexibilitäten (z. B. durch Elektrofahrzeuge, Heimspeicherbatterien, Wärmepumpen) für Dienstleistungsangebote über Aggregatoren



**SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?
NEHMEN SIE KONTAKT AUF!**

Michael Laskowski, Atos
Leiter Domäne Energie bei GAIA-X
michael.laskowski@atos.net



Mehr Informationen unter
energydata-x.eu