

Pressemitteilung

Detecon schlägt Erfahrungsbrücke vom Kommunikations- zum Energiesektor

Energieversorger brauchen mehr Kundenorientierung

Köln/Eschborn, 28. Februar 2013. Der Energiemarkt in Deutschland wandelt sich vom Lieferanten- zum Kundenmarkt. Die Politik fordert auf nationaler wie europäischer Ebene, dass sich die Energiemärkte wettbewerbspolitisch weiterentwickeln. Keine andere Branche wird zurzeit so stark von Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen, Marktliberalisierung und technologischen Innovationen geprägt wie die Energiewirtschaft. Die Branche erfährt einen ähnlichen Strukturwandel wie die Kommunikationsindustrie in den Jahren 1995 bis 2005. Die ICT-Managementberatung Detecon International fördert nun mit der neuen Veranstaltungsreihe „Telco meets Energy“ den Dialog zwischen Energieversorgern (EVUs) und Telekommunikationsexperten.

Traditionelle Gebietsabgrenzungen gelten für Energieanbieter nicht mehr. Neue Lieferanten drängen in die gesättigten Strom- und Gasmärkte und treten in Wettbewerb um die Gunst des Kunden. Noch hemmen Unsicherheiten und die Unüberschaubarkeit der vielfältigen Angebote und Tarife die Wechselbereitschaft vieler Verbraucher. „Aber der Wettbewerb nimmt unaufhaltsam zu“, sagt Steffen Roos, Managing Consultant bei Detecon und Koordinator von „Telco meets Energy“.

Produkte und Preise werden transparenter. Kunden begreifen zunehmend, dass sie den für sie besten und günstigsten Energielieferanten aus dem wachsenden Angebot auswählen können. Das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Glaubwürdigkeit eines Anbieters und das Vertrauen des Kunden nehmen dabei zunehmend Einfluss auf die Kaufentscheidung. Um sich in diesem Markt mittel- und langfristig zu behaupten, müssen Energieversorger deutlich kundenorientierter handeln als bisher.

„Wir bei Detecon“, so Steffen Roos, „haben die gleiche Transformation im Telekommunikationssektor von Anfang an begleitet und dokumentiert“. Die Analysen der Berater zeigen, dass den Versorgern auf dem Weg zu einer stärkeren Kundenorientierung sieben zentrale Herausforderungen begegnen: Sie müssen eine stärkere Kundenbindung erreichen, sich intensiv mit den Marktpotentialen beschäftigen und in eine aktive Preis- und Produktgestaltung einsteigen. Sie müssen ihren Vertrieb wertorientiert steuern, den Online-Kanal stärken, Social Media strategischer nutzen und innovative neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Bei der Gestaltung ihres Portfolios und der Ausrichtung auf den Kunden haben Versorger nun die Möglichkeit, aus den Fehlern und Erfahrungen der Telekommunikationsindustrie zu lernen. In Zusammenarbeit mit den Energieforen Leipzig wird Detecon diesen Austausch als Moderator und Vermittler begleiten.

Weitere Informationen über die Zukunft der Energiewirtschaft bietet Detecon in der Branchenpublikation „DMR Markets: Energy“ unter: www.detecon.com/energy

Detecon International GmbH

Detecon ist eines der weltweit führenden Unternehmen für ICT-Management-Beratung. Der Leistungsschwerpunkt besteht in Beratungs- und Umsetzungslösungen, die sich aus dem Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien, engl. Information and Communications Technology (ICT), ergeben. Die Dienstleistungen umfassen sowohl die klassische Strategie- und Organisationsberatung als auch die Planung und Umsetzung von komplexen, technologischen ICT-Architekturen und -Anwendungen. Das Know-how der Detecon bündelt das Wissen aus erfolgreich abgeschlossenen Management- und ICT-Beratungsprojekten in über 160 Ländern. Detecon ist ein Tochterunternehmen der T-Systems International, der Großkundenmarke der Deutschen Telekom.

Weitere Informationen unter:

www.detecon.com
info@detecon.com

Pressekontakt

Detecon International GmbH
Gerhard Auer
Sternengasse 14 – 16
D-50676 Köln
Phone: (+49 221) 9161-1013
Fax: (+49 221) 9161-1017
e-Mail: gerhard.auer@detecon.com