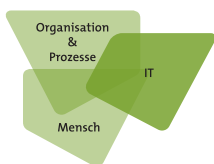




Energiedienstleistung

neVENTO
GROUP

Lösung zur Kundenbindung von morgen?



Die **Energiemärkte ändern sich**. Die bisherigen Versorgungsmärkte, in denen Strom, Gas und Wasser quasi als Commodity-Produkt gehandelt wurden, wandeln sich zunehmend in **Dienstleistungsmärkte**, in denen verschiedenste Kunden unterschiedliche Leistungen nachfragen. Neben der Versorgung mit Energie haben die Kunden Bedarf an zumeist **kundenspezifischen Produkten und Dienstleistungen**. Die alleinige Versorgung mit Energie führt nicht zur **Kundenbindung**. Die Stadtwerke und regionalen Energieversorger müssen eigene Produkte und Dienstleistungen entwickeln und anbieten. Trends, wie die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft, der demografische Wandel oder die Regionalisierung bilden Chancen für das regionale Stadtwerk. Zur Entwicklung und Etablierung solch neuer Produkt-Markt-Kombinationen werden Prozesse und Instrumente des Innovationsmanagements benötigt, die aber in den meisten Stadtwerken und regionalen Energieversorgern nur rudimentär vorhanden sind.

Was ist zu tun?

Entwicklung beginnt mit der Definition des unternehmerischen Ziels und der Analyse oder Überprüfung der hierzu passenden Strategie. Der Blick sollte dabei immer sowohl nach außen als auch innen gerichtet sein und gerade im Unternehmen auf die hierfür notwendigen Strukturen, Prozesse sowie die IT-Systeme und die beteiligten Mitarbeiter schauen.

Fragen, die man sich stellen muss, lauten beispielsweise:

- Passt Ihr Leistungsangebot zum aktuellen Kundenbedarf? Wie entwickelt sich der Kundenbedarf von morgen?
- Welche Dienstleistungsprodukte führen zur Kundenbindung?
- Wie kann ich mich in meinen Leistungen/Produkten noch mehr vom Wettbewerb absetzen?
- Kann die Dienstleistung auch regional für andere Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen angeboten werden?
- Passen Qualität, Quantität und Kostenstruktur zu meinen strategischen Zielen oder zu den Benchmarks des Wettbewerbes?



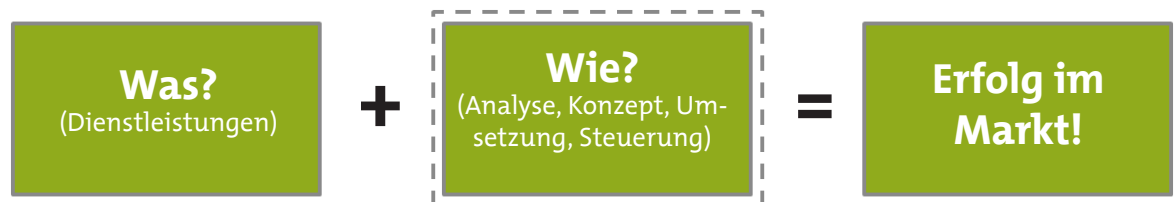
Für die Zukunft gut aufgestellt

Mit professionellen, objektiven Analysen und einer auf langjähriger Erfahrung basierenden Methode bildet nevento eine interimsmäßige Managementeinheit, die das Dienstleistungsangebot entwickelt und parallel alle notwendigen zukünftigen Strukturen für den Erfolg im Markt aufbaut.

Unsere Leistungen

Entsprechend Ihren individuellen Anforderungen bieten wir folgende Leistungen für Sie an:

- Potenzialanalyse Energiedienstleistung als Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung und den Betriebsrat
- Wettbewerbs- und Marktanalysen
- Energiedienstleistung- und Servicekonzept als Entscheidungsvorlage für Ihren Aufsichtsrat
- Produktentwicklung (Endkunden- und Partnerdienstleistungen)
- Anpassung von dienstleisterorientierten Organisations- und Ablaufstrukturen
- Aufbau und Optimierung eines Dienstleistungsvertriebes
- Nachhaltiges Vertriebscoaching
- Kennzahlenbasierte Dienstleistungs- und Vertriebssteuerung



Kontakt

Ihr Ansprechpartner

*Wir stehen für die Integration von Menschen, Prozessen und IT!
Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.*

Dipl. Oec. Christian Markgraf

Tel.: +49 202 459 60-66

Mobil: +49 163 701 58 48

christian.markgraf@nevento-group.de