

PRESSEMELDUNG

beegy präsentiert Erlebnis „Energie“ auf E-world

Begeisterndes Serviceportfolio für einzigartigen Anwenderkomfort und maximale Effizienz von dezentralen Energielösungen. Mit e-mobility Anwendung für intelligentes Laden sowie digitalen Vertriebstools verschafft beegy Unternehmen einen Vorsprung am Markt.

Mannheim, Februar 2018 – Der Strommarkt der Zukunft wird viele Anbieter an den Markt bringen. Studien zeigen: Für Stadtwerke, die im Wettbewerb erfolgreich sein wollen, sind Kooperationen unumgänglich, um das eigene Geschäft verstärkt im Sinne der Verbraucher zu entwickeln und Ressourcen optimal einzusetzen. Denn mit dem richtigen Partner können markterprobte Zusatzprodukte schneller am Markt positioniert werden, während die eigene Energie im Kerngeschäft bleibt. Als White Label Dienstleister für erneuerbare Energielösungen bietet beegy innovative Services mit starken Nutzensvorteilen für den Endverbraucher, die sich in langfristigen Kundenbeziehungen für den White Label Kunden widerspiegeln. Die neusten beegy Lösungen können Besucher auf der diesjährigen E-world energy & water vom 6. bis zum 8. Februar 2018 in Essen, Halle 6, Stand 6-301 kennenlernen.

In einer zukünftig immer dezentraler werdenden Energieversorgung, bei der quasi jeder Energiedienstleister sein und werden kann, wird die Herausforderung sein, die Schnittstellen intelligent miteinander zu verbinden. „Im Wissen um die aktuellen Entwicklungen haben wir beegy als 'energy manager', also derjenige, der die Energie zuhause managt, noch einmal neu und fokussiert ausgerichtet“, erklärt Carsten Bruns, Leiter Supply Chain und Technology bei beegy. Um die Bedürfnisse des Endkunden nach komfortabler Technologie, umweltfreundlicher Unabhängigkeit oder ausfallsicherer Versorgung zu befriedigen, werden in einem modularen Baukasten maßgeschneiderte und individuell konfigurierbare Energieprodukte und -dienstleistungen angeboten. Ein Beispiel ist die neue e-mobility-Anwendung für intelligentes Laden zuhause, die die Ladestation mit der Photovoltaikanlage und dem Batteriespeicher vernetzt und so den Eigenverbrauch des selbsterzeugten Stroms maximiert.

Ein nächster logischer Schritt wird die vollständige Digitalisierung der letzten Meile sein, um die Installation der eigenen innovativen Lösungen über das Fachpartnerhandwerk zu unterstützen und radikal zu vereinfachen.

Als White Label Partner kümmert sich beegy im Hintergrund um die komplette Abwicklung aller Prozesse entlang der Wertschöpfungskette. Ein besonderer Fokus liegt auf der digitalen Customer Experience. Dafür bieten die Mannheimer ihren Kunden auch die passenden digitalen Tools, wie einen Onlinekonfigurator zur Leadgenerierung (<https://www.beegy.com/solarrechner/>), eine Sales App für das Verkaufsgespräch vor Ort und ein Webportal für Endkunden als Kundenbindungstool, in dem diese ihre Energieflüsse in Echtzeit sehen können. „Wir machen Energie zum Erlebnis und bieten den Endkunden unserer White Label Kunden neben maximaler Autarkie auch einen nachweisbaren monetären Netto-Mehrwert“, so Carsten Bruns.

Über beegy:

beegy ist ein Produkt- und Serviceanbieter für erneuerbare Energielösungen mit einem einzigartigen Komfort- und Technologieerlebnis für das eigene Zuhause. Mit maßgeschneiderten White Label Lösungen unterstützt beegy unterschiedlichste Industrien bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder. So können diese ihren Endkunden die komplette Energiewelt von morgen und übermorgen anbieten. Dabei übernimmt beegy die Umsetzung entlang der gesamten Prozesskette, von den Komponenten über die Energielieferung bis hin zu Vertriebs-, After Sales und Abrechnungsservices. beegy ist eine 100 %ige Tochter der MVV Energie AG. Weitere Infos unter: www.beegy.com

Pressekontakt beegy:

Kerstin Eickhoff
beegy GmbH
L13, 3-4
68161 Mannheim

Telefon: 0621 300 116 82

E-Mail: kerstin.eickhoff@beegy.com

Bildmaterial:

