

AXA Assistance

PRESSEMITTEILUNG

LEIPZIG/KÖLN, DEN 18. JANUAR 2017

Quo vadis, Energiewirtschaft?

Experten diskutieren neue Geschäftsfelder angesichts der Energiewende

Leipzig, 18.01.2017. Solarpanels auf dem Dach, Speicherbatterien im Garten – noch ist die endlose und eigenständige Stromerzeugung mittels erneuerbarer und sauberer Energien für viele Menschen Zukunftsmusik. Aber schon heute steht die Energiebranche vor gewaltigen Herausforderungen: Der wirtschaftliche Druck ist in den vergangenen Jahren enorm gestiegen – auch angesichts neuer Player, die auf den Markt drängen. Mittels Teslas Powerwall wird der Konsument zum Produzenten von Strom. Google beherrscht nicht nur den Umgang mit großen Datenmengen, sondern bringt auch Wissen aus der Internet-Nutzung und dem Energieverbrauch zusammen.

Wie können Energieversorgungsunternehmen (EVU) zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickeln, um Kunden zu binden und sich gegenüber dem Wettbewerb zu positionieren? Mit dieser Frage beschäftigte sich der Fachkongress „Neue Geschäftsfelder in der Energiewirtschaft“, der vom 17. bis zum 18. Januar 2017 in Leipzig stattfand und an dem rund 80 Geschäftsführer, Entscheidungsträger und Führungskräfte aus Energieunternehmen teilnahmen. Das Fachpublikum diskutierte in Vorträgen und Workshops Chancen, in einem sich stark verändernden Markt attraktiv für Kunden zu bleiben, und erörterte Schnittstellen mit angrenzenden Branchen wie der Telekommunikation, der Kommunal-, der Digital- und der Versicherungswirtschaft.

Eine Lösung: Abgrenzung vom Wettbewerb durch Kooperationen mit Assistance-Dienstleistern. Ein Ergebnis, zu dem auch eine kürzlich veröffentlichte Studie der Energieforen Leipzig kommt: „Die Energieversorgungsunternehmen wollen weg vom reinen Preisvergleich bei Strom und Gas, hin zu Zusatzleistungen wie Assistance-Produkten, die den Kunden Mehrwerte bieten“, so Fabian Wohlfart, Leiter Kompetenzfeld Unternehmensentwicklung und Organisation bei den Energieforen Leipzig. „Kooperationen sind ein oft genutztes Mittel, um neue Produkte zu entwickeln und schnell an den Markt zu bringen – oder sich sogar neue Zielgruppen und Märkte zu erschließen“, ergänzt Tim Schmidt. Der Vertriebsleiter der AXA Assistance Deutschland erläuterte in seinem Vortrag gemeinsam mit der

Bielefelder Full Service-Agentur Mehrwerk GmbH, wie solch eine Zusammenarbeit funktionieren kann: „Assistance- und Mehrwertleistungen sind ein gutes Mittel, bestehende Produkte zu ergänzen und Kunden einen besseren Service zu bieten. In diesem Bereich ist AXA Assistance bereits seit vielen Jahren erfolgreich.“ Lars Ritter, Senior Business Development Manager bei der AXA Assistance, erklärt: „Im Falle der EWE AG haben wir zusammen mit unserem Partner Mehrwerk erfolgreich das Angebot der EWE AG mit dem EWE ZuhauseSchutz kombiniert. Dieser enthält neben einer Garantieverlängerung für Elektrogeräte auch Elemente der Assistance-Leistungen für den Home-Bereich. Für den Endkunden bedeutet dies, dass er nicht nur Strom von der EWE bezieht, sondern im Falle des Falles auch Unterstützung erhält – zum Beispiel in Form eines Schlüsseldienstes, der hilft, wenn man sich ausgesperrt hat, oder wenn man einen Sanitärfachmann benötigt, wenn im Winter die Heizung ausfällt.“

Kooperationen zwischen der Energiewirtschaft und zwischen Anbietern von Assistance-Leistungen bergen ein großes Potential, um in Zukunft den Standard in der Energiewirtschaft zu bilden. Dies geht auch aus der Studie der Energieforen Leipzig hervor, in der u.a. zehn Experteninterviews mit leitenden Vertriebsverantwortlichen aus der Energiebranche geführt wurden. Vertriebskooperationen für Assistance-Leistungen scheinen demzufolge eine einfache, erfolgsversprechende und risikoarme Ergänzung zum Kerngeschäft darzustellen.

Wie sich die Energiewirtschaft in den nächsten Jahrzehnten entwickelt, ob der Strom eines Tages wirklich auf dem Dach des eigenen Hauses erzeugt und im Garten gespeichert wird und was das für die Energiebranche bedeutet, wird die Zukunft zeigen. Bis dahin bleibt die Kombination mit Zusatzprodukten wie Assistance-Leistungen ein guter Weg, um Kunden zu binden, zusätzliche Margen zu generieren und sich gegenüber den Wettbewerbern geschickt zu positionieren.

[Download](https://www.axa-assistance.de/index.php/newsroom/mediadownload) Whitepaper und Onepager der Studie „Assistance-Dienstleistungen als mögliches Leistungsangebot für EVU“: <https://www.axa-assistance.de/index.php/newsroom/mediadownload>

BILDUNTERSCHRIFT

Tim Schmidt, Vertriebsleiter der AXA Assistance Deutschland, im Gespräch mit einem Gast bei den Energieforen Leipzig.

BILDQUELLE

AXA Assistance Deutschland GmbH

PRESSEKONTAKT

AXA Assistance Deutschland GmbH

Marie Fuchs

Colonia-Allee 10-20

51067 Köln

Tel.: +49 (0) 221-8024700-22

E-Mail: mfuchs@axa-assistance.de

www.axa-assistance.de

ÜBER DIE AXA ASSISTANCE GRUPPE

AXA Assistance gehört mit einem Umsatz von knapp 1,5 Milliarden Euro in 2015 und rund 10,8 Millionen Schadensfällen zu den weltweit führenden Assistance-Dienstleistern. Als 100%-iges Unternehmen der AXA Gruppe ist AXA Assistance auf Service-Leistungen und Notfallmaßnahmen in den vier Geschäftsfeldern Auto, Reise, Gesundheit sowie Wohnen & Leben spezialisiert. Mit mehr als 8.500 Mitarbeitern an 34 internationalen Standorten erbringen wir die unterschiedlichsten Assistance-Services in mehr als 200 Ländern und stehen so unseren Kunden überall und jederzeit zur Seite.

Weitere Informationen unter www.axa-assistance.de oder unter [Xing](#).