

[Seite drucken](#)



3 Fragen an Andreas Clor, EGT Energiehandel

Clor: "Dem klassischen Vertrieb wird die Geschäftsbasis entzogen"

[neue märkte](#)

22.06.2018 - 11:39



Andreas Clor ist seit einem Jahr Geschäftsführer der EGT-Töchter für Energiehandel und Vertrieb. (Foto: EGT Energiehandel GmbH)
Triberg (energate) - Der Triberger Energieversorger EGT engagiert sich in neuen Geschäftsfeldern in den Bereichen Handel und Vertrieb. energate sprach mit Andreas Clor, Geschäftsführer der EGT Energiehandel und die EGT Vertrieb GmbH, über die Herausforderungen und die Geschäftschancen in der Immobilienbranche.

energate: Herr Clor, Sie leiten seit rund einem Jahr die EGT-Vertriebtochter. Welche Entwicklung hat das Unternehmen seither gemacht?

Clor: Ziel der letzten zwölf Monate war es, die EGT weg vom reinen Lieferanten hin zum Energiedienstleister zu entwickeln. Wir konnten eine Vielzahl von energienahen Dienstleistungen mit einem erheblichen Mehrwert für unsere Kunden etablieren. Diese erstrecken sich von Consulting, Planung, Contracting, Direktvermarktung über Messstellenbetrieb und Fotovoltaik bis hin zur Unterstützung bei der Umsetzung von dezentralen Eigenerzeugungsanlagen. In Kombination mit dem weiteren Ausbau unseres Vertriebsteams decken wir damit alle Belange unserer Kunden bundesweit ab. Die persönliche Vor-Ort-Beratung und unsere weiteren Angebote, die weit über die klassische Einsparung und den Energiepreis hinausgehen, konnten wir trotz eines schwierigen Marktumfelds eine höhere Kundenbindung erreichen. Parallel dazu wurde unser Partnernetzwerk mit dem Fokus auf Gewerbe und Mittelstand selektiv weiter ausgebaut.

energate: Welche Impulse will EGT mit der Beteiligung an Oxygen Technologies setzen?

Clor: Die Digitalisierung wird die Energieversorgung stark verändern. Im Stromhandel und im Vertrieb werden wir bald funktionsfähige Prosumer-to-Prosumer-Handelssysteme sehen, die über das Internet Verbraucher direkt mit Energieanbietern zusammenbringen. Dem klassischen Energievertrieb wird damit sukzessiv die Geschäftsbasis entzogen. Vor diesem Hintergrund ist es uns wichtig, uns frühzeitig und aktiv mit der Entwicklung und der Markteinführung solcher Systeme zu beschäftigen. Oxygen Technologies hat ein Handelssystem entwickelt, mit dem nicht nur Haushalte und Gewerbebetriebe automatisch ohne Zwischenhändler miteinander Energie handeln können, sondern das auch die Preisbildung, Abrechnung, Datenhaltung, Sicherheit, Kommunikation, Leittechnik und die Integration in das Bilanzkreismanagement des Energieversorgers als Systembetreiber beinhaltet. Die Beteiligung an Oxygen macht es uns möglich, unser

bestehendes Geschäftsmodell im Energievertrieb an die neue Welt digitaler Handelssysteme heranzuführen und entsprechende Wettbewerbsvorteile zu generieren.

energate: Welche Perspektiven für EGT bietet aus Ihrer Sicht die Immobilienbranche als Absatzmarkt?

Clor: Die Anforderungen der Immobilienbranche sind stark geprägt von abwicklungsspezifischen Themen. Vom individuellen Abrechnungsturnus über Leerstandsmanagement bis hin zu Online-Portalen zur Erhöhung der Transparenz der Verbräuche gibt es viele Ansatzpunkte. In aller Munde ist seit einiger Zeit auch das Mieterstrommodell. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass der Energielieferant zunehmend nur noch die Reststrommenge liefert, die neben der Eigenerzeugung über Fotovoltaik, BHKW oder ähnliche Erzeugungsanlagen aus dem Netz bezogen wird. Der Autarkiegrad steigt, der Energieabsatz für den Lieferanten sinkt. Für den Kunden gilt es, die Komplexität bei der Vernetzung der Energieströme zu managen. Hier liegt unsere Chance in der Immobilienbranche: Einen Beitrag zu leisten bei Planung, Umsetzung und Visualisierung der Einzelgewerke, um für den Kunden die optimale Lösung zu finden.

Die Fragen stellte Artjom Maksimenko, energate-Redaktion Essen.

- [Gefällt mir](#) 0

Copyright: energate-messenger.de

Kontakt: energate gmbh
redaktion@energate.de

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an info@energate.de.