

29.04.2020

Pressemitteilung

Mit künstlicher Intelligenz gezielt und effizient zum Vertriebs Erfolg

Beim Vertrieb neuer Produkte und Dienstleistungen im Energiemarkt zählt jeder Kunde. Das Start-up Geospin hat einen Algorithmus entwickelt, der Geo- und Verbraucherdaten miteinander verknüpft, um potenzielle Kunden für PV-Speicher oder Ladesäulen effizient ausfindig zu machen. Das Freiburger Unternehmen vertreibt den „Kundenfinder“ unter anderem bei Stadtwerken.

Energieversorger stehen bei der Vermarktung neuer Geschäftsmodelle vor der Herausforderung, potenzielle Kunden gezielt anzusprechen. Für den Vertrieb von Produkten wie PV-Speicher oder Ladelösungen für Elektroautos fehlt es häufig an Informationen für die präzise Ansprache. Die Folge sind hohe Streuverluste, sprich: hohe Kosten bei geringem Ertrag.

Die Geospin GmbH, eine Beteiligung der Thüga SmartService, hat hierfür eine Lösung entwickelt. Der „Kundenfinder“ des Start-ups kombiniert anonymisierte Verbraucherdaten und Geoinformationen mithilfe künstlicher Intelligenz. Er generiert so Prognosen, die veranschaulichen, wo genau der Vertrieb eines neuen Produktes am sinnvollsten ist. Durch die fokussierte Kundenansprache steigen die Erfolgchancen neuer Produkte und die Akquisekosten pro Kunde sinken.

Erfolgreicher Vertrieb mit künstlicher Intelligenz

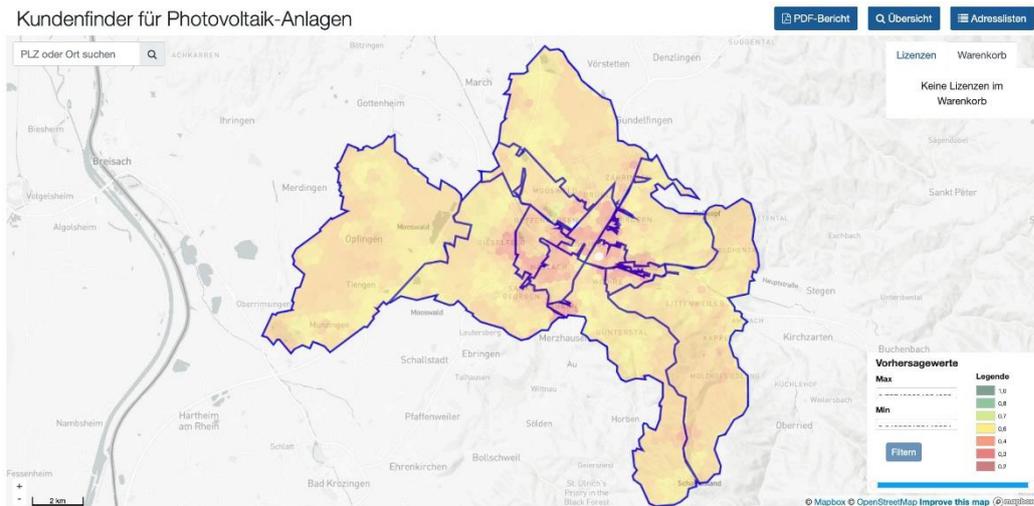
„Die Energiebranche kennt ihre Kunden gut. Häufig fehlt es aber an entsprechenden Tools, um vorhandene Daten bestmöglich zu nutzen“, sagt Dr. Sebastian Wagner, Geschäftsführer von Geospin. „Wir unterstützen Stadtwerke und Energieversorger mit dem Kundenfinder dabei, ihre Vertriebsmaßnahmen für neue Produkte gezielt zu steuern, indem wir eine breite Datenbasis und künstliche Intelligenz miteinander verknüpfen.“

Um Innovationen wie den Kundenfinder zur Marktreife zu bringen, hat die Thüga-Gruppe – der größte kommunale Verbund der Energie- und Wasserwirtschaft – einen Ideeninkubator gegründet, den „E-ccelerator“. „Stadtwerke wollen und müssen neue Geschäftsmodelle entwickeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir möchten dabei unterstützen, Streuverluste und Fehlinvestitionen in dieser Phase bestmöglich zu vermeiden“, sagt Emil Bruusgaard, Geschäftsführer bei Thüga SmartService. „Es macht daher absolut Sinn, innovative Themen gemeinsam voranzutreiben.“

Von der Postleitzahl zur „Heatmap“

Der von Geospin entwickelte Kundenfinder identifiziert auf Basis von Postleitzahlen attraktive Gebiete, für den Vertrieb von PV-Speichern und Ladelösungen für Elektroautos. Zukünftig soll das Tool um weitere Produkte ergänzt werden, wie zum Beispiel Gasheizungen oder Wärmepumpen. Dabei werden über 800 Merkmale abgefragt. „Der von uns entwickelte Algorithmus lernt ständig dazu“, erläutert Dr. Christoph Gebele, Leiter Business Development, Marketing und Vertrieb. „Je mehr Daten er verarbeitet, desto präziser wird er. Die Lernergebnisse können auf andere Regionen übertragen werden, um weitere Gebiete mit affinen Kunden ausfindig zu machen.“

Eine interaktive Deutschlandkarte visualisiert das Ergebnis der Suchanfrage. Die „Heatmap“ hebt Orte hervor, an denen die Kundenaffinität für ein neues Produkt besonders hoch ist. Das interaktive Tool ermöglicht außerdem ein Scoring von potenziellen Kunden im jeweiligen Vertriebsgebiet. Auf dieser Basis können Marketing- und Vertriebsmitarbeiter ihre Maßnahmen optimal zuschneiden und umsetzen. „Interessierte Unternehmen müssen weder IT-Know-how noch Daten beisteuern“, sagt Dr. Christoph Gebele. „Für die Nutzung des Kundenfinders benötigen sie lediglich einen Login für die interaktive Benutzeroberfläche.“



Die Abbildung zeigt beispielhaft eine Heatmap aus dem Kundenfinder von Geospin, auf der geeignete Standorte für den Vertrieb von Photovoltaikanlagen dargestellt werden. ©Geospin

Pressekontakt:

Dr. Detlef Hug
detlef.hug@thuega.de
Tel. +49 (0) 89-38197-1222

Über Geospin:

Geospin ist ein junges Unternehmen, das Location Intelligence Softwarelösungen mit dem Fokus auf Geo Machine Learning anbietet. Geospin wurde 2016 als eine Ausgründung der Smart City Forschungsgruppe der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg gegründet. In langjähriger Forschung haben die Mitarbeitenden geografische Big-Data-Analysen entwickelt. Ihre hochrangigen Veröffentlichungen in einschlägigen Fachzeitschriften und Beiträgen auf internationalen Konferenzen wurden mit Forschungspreisen und Auszeichnungen geehrt.

www.geospin.de

Über Thüga SmartService:

Die Thüga SmartService GmbH versteht sich als strategischer Partner für die Digitalisierung von Stadtwerken. Sie bietet modulare Software-Lösungen, operative Dienstleistungen und fachliches Know-how für das Kerngeschäft und neue Geschäftsfelder. Mit ihrer ausgewiesenen technischen und energiewirtschaftlichen Expertise setzt sie Standards und beeinflusst den digitalen Wandel. Das Portfolio reicht von Metering (ZFA, GWA), Energiedatenmanagement und Marktkommunikation über Energieeffizienz bis hin zur Telekommunikation sowie IoT (LoRaWAN). Ein weiterer Schwerpunkt sind SAP-Lösungen im Bereich ERP und Verbrauchsabrechnung sowie digitale Vermarktungs- und Service-Plattformen. Bundesweit vertrauen über 250 Kunden der SmartService. Betreut werden sie von 290 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an drei Standorten: Naila (Hauptsitz), München und Freiburg. Als 100-prozentige Tochter der Thüga AG ist das Unternehmen fest in der Thüga-Gruppe verankert.

www.smartservice.de