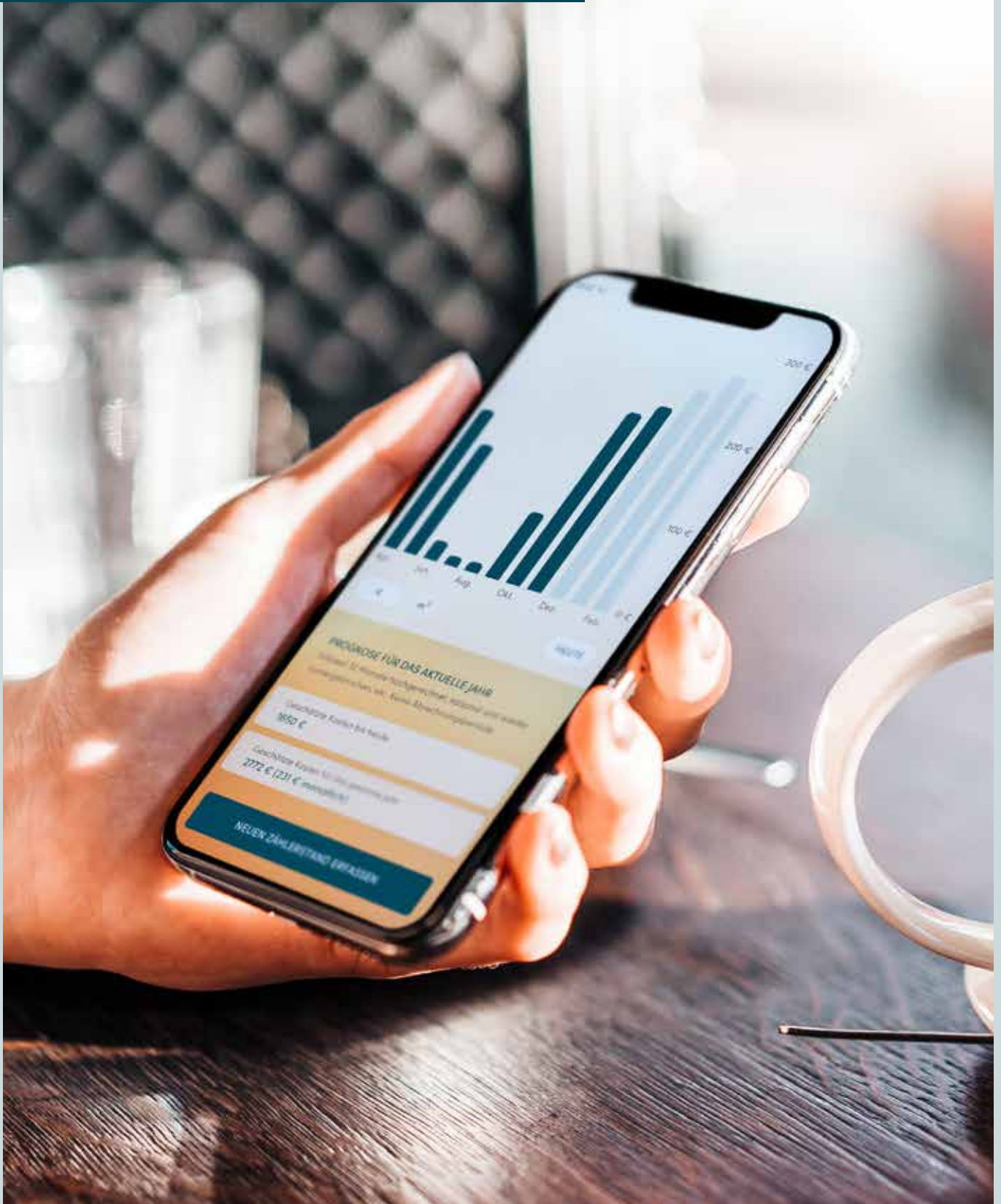


BEENERA NEWS

2023 / Q1



BEENERA APP: STADTWERKE BRINGEN MEHRWERTDIENSTE ZU IHREN KUNDEN



Fachinterview zwischen Sascha Fatikow und dem Redakteur von EID - Energie Informationsdienst Dominik Heuel.

Oldenburg, 21. Januar 2023. „BEENERA“, hinter diesem Markennamen verbirgt sich eine App für White-Label-Endkundenservices, mit der sich die EWE-Ausgründung BEENIC GmbH im „bidirektionalen Kontext zwischen Energielieferant und Endkunde“ positioniert hat, wie Mitgründer Sascha Fatikow es im Gespräch mit dem EID formulierte. Im Zentrum steht die Energie-Verbrauchsvisualisierung, die besonders in der aktuellen Krise wichtige Mehrwertdienste rund um das Energiesparen bietet.

EID: Herr Fatikow, was kann die BEENERA App, und wie funktioniert die Verbrauchsvisualisierung?

Mit BEENERA geben wir Stadtwerken und Energielieferanten eine White-Label-App an die Hand, mit der sie ihren Endkunden Services rund um den Verbrauch – in dem Corporate Design des Stadtwerkes – bereitstellen können. Die App funktioniert als digitales und interaktives Informations-, Kontakt- und Kundenbindungstool und digitalisiert auf vielfältige Weise die Kommunikation zum Endkunden.

Die Kunden können mit der Verbrauchsvisualisierung genau einsehen, wie viel Strom und Gas sie im Haushalt verbrauchen und welche Kosten zu er-

+ Services rund um den Verbrauch.

+ Digitales und interaktives Informations-, Kontakt- und Kundenbindungstool.

warten sind – auch in Euro, nicht nur in Kilowattstunden oder Kubikmetern. Beim Stromverbrauch kann der Kunde zwischen tages-, monats- und jahresaktuellen Daten wählen und jederzeit seinen Echtzeitverbrauch prüfen. Durch diese Funktion erhält der Kunde mehr Transparenz über das eigene Verbrauchsverhalten, das er daraufhin mit sichtbaren Effekten optimieren kann. Besonders der gerätegruppenspezifische Verbrauch gibt dem Kunden Indikatoren an die Hand, um Einsparpotenziale zu entdecken.

Wir haben zudem einen Algorithmus entwickelt, um dem Kunden zu zeigen, wie sich im Jahresverlauf seine Kosten voraussichtlich entwickeln werden, um am Ende des Jahres nicht mit unerwarteten Nachzahlungen konfrontiert zu sein.

EID: Sie bieten die App als Basis- und als Premiumversion an. Was gibt es für Voraussetzungen, um die Premiumversion zu nutzen und wie gelangen die Daten in die App?

Richtig, mit unserer Premiumlösung stellen wir dem Kunden zusätzlich einen kleinen Sensor bereit, der sich per Magnet auf den bestehenden digitalen Stromzähler aufsetzen lässt. Wir unterstützen dabei eine große Zahl von modernen

“Wir haben zudem einen Algorithmus entwickelt, um dem Kunden zu zeigen, wie sich im Jahresverlauf seine Kosten voraussichtlich entwickeln werden.”

Messeinrichtungen. Über die Infrarotschnittstelle nimmt der Sensor die Daten auf und sendet sie ins WLAN. Sollte die moderne Messeinrichtung noch keine USB-Schnittstelle haben, muss der Sensor mit dem Stromnetz verbunden werden. Über das WLAN gelangen die Daten an unsere Plattform, und wir schicken die Informationen aufbereitet an die App zurück.

In der Basisversion ist unsere App auch ohne Hardware-Restriktionen verfügbar und funktioniert über eine manuelle Eingabe von Strom- und Gaszählerständen.



EID: Welche Funktionen bietet die App neben der Energievisualisierung?

Unsere App ist auch auf die Funktionalitäten des klassischen Customer-Self-Services – CSS – ausgerichtet, d. h. man kann darüber u. a. Zählerstände übermitteln, Abschläge anpassen, Umzüge melden und Kontodaten ändern.

Die App bietet Stadtwerken zudem einen bidirektionalen Kommunikationskanal mit den Kunden. Hier können Produkt- und Tarifinformationen, Umfragen und Blogbeiträge zugänglich gemacht



werden. Stadtwerke sind auf diese Weise nah an den Bedürfnissen ihrer Kunden und steuern so zielgruppenspezifische Informationen digital und direkt aus.

Darüber hinaus bieten wir auch verschiedene unterstützende Services an. Jenseits der Energiethemen beschäftigen wir uns aktuell mit Hilfen im Alltag, Gesundheit, Nachhaltigkeit und E-Mobilität. Hier verfolgen wir das Ziel, immer neue Funktionen in die App zu integrieren und neue Mehrwerte zu schaffen, die die Kunden im Alltag unterstützen.

EID: Wohin soll sich die App entwickeln?

Unsere Vision ist es, dass wir ausgehend von den Energiedaten unsere Plattform auch mit anderen Plattformen verschmelzen, um darauf aufbauend neue Geschäftsmodelle für Stadtwerke und Energielieferanten zu entwickeln. Daraus entstehen Produkte und Services für deren Endkunden.

Als Beispiel verfolgen wir einen Home-Care-Ansatz. Wir können dadurch hilfebedürftige, oftmals ältere Leute in ihrem Alltag zuhause unterstützen, indem unser Sensor Anomalien im Stromverbrauch misst und einen Informationsservice zu einer ausgewählten Vertrauensperson startet.

Beispielsweise könnte man automatisiert erkennen, dass in einer gewissen Zeitspanne morgens, wenn eine betreute Person normalerweise ihren Kaffee macht, keinerlei Verbrauch zu sehen ist. Dann bekommt die Vertrauensperson einen Hinweis auf das Handy, zu überprüfen, ob alles in Ordnung ist. Damit kann sich die Zeit verkürzen, bis beispielsweise der Sturz einer Person erkannt wird. Gleiches gilt für die Gefahrenerkennung, etwa bei extrem hohen

Verbräuchen, wenn der Herd nicht abgeschaltet wurde. In diesem Bereich kooperieren wir bereits mit dem Johanniter-Unfall-Hilfe e. V., der damit vielen hilfsbedürftigen Menschen helfen kann.

EID: Ist das Angebot schon aktiv?

Das Home-Care-Angebot läuft bereits, wird aber noch nicht in der Masse vertrieben, wir sind noch an letzten Korrekturen.

EID: Sie erwähnten bereits Ihre Herkunft aus dem Kreis der EWE AG, inwieweit sind Sie Teil des Unternehmens?

Wir sind eine 100-prozentige Tochter der EWE AG und wurden ausgegründet, um eine Datenplattform aufzubauen und damit Mehrwerte für Endkunden zu bieten, die sich aus der Interaktion zwischen Energielieferant und Endkunden ergeben.

EID: Herr Fatikow, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Den vollständigen Beitrag zum Fachinterview der EID - Energie Informationsdienst finden Sie unter:

<https://www.eid-aktuell.de/nachrichten/digitalisierung-it/detail/news/beenera-app-stadtwerke-bringen-mehrwertdienste-zu-ihren-kunden.html>

Das Fachinterview wurde durchgeführt mit:

Sascha Fatikow
sascha.fatikow@beenera.de



ÜBER UNS

BEENIC ist eine hundertprozentige Tochter der EWE AG. Mit seiner Marke BEENERA ist das Start-up seit 2020 auf dem deutschen Markt aktiv. Das Unternehmen versteht die Herausforderungen von Energieversorgern und fokussiert mit innovativen Services auf das Spannungsfeld aus Smart-Meter-Rollout, Kostenoptimierung und Endkundenbindung. BEENERA ist davon überzeugt, dass digitale Innovation mit hoher Geschwindigkeit nur durch ein datengestütztes Plattform-Geschäft gelingen kann. Die Plattform ist ein Angebot von Energieexperten für Energieversorger, die die Plattform als White-Label-Lösung nutzen können. So entsteht eine synergetische Zusammenarbeit innerhalb des Ökosystems.

BEENIC GmbH

Tirpitzstraße 39
26122 Oldenburg

www.beenera.de
info@beenera.de

Folgen Sie uns auch auf:

www.linkedin.com/company/beenera
www.xing.com/pages/beenera