

Raus aus dem Maschinenraum

E-Pilot-CEO Michel Nicolai gibt sich im Gespräch mit E&M selbstbewusst. Er will mit seiner **Cloud-Software** nun die Energiewelt umkrempeln. **VON STEFAN SAGMEISTER**

Im August 2017 gegründet, zur E-world 2018 gestartet. Heute 35 Mitarbeiter. 36 Versorger als Kunden. Weitere fünf, sechs mündliche Zusagen liegen vor. „Daran sieht man: Der Bedarf ist da“, sagt der CEO von E-Pilot, Michel Nicolai. „Sonst hätten wir nicht in so kurzer Zeit als Start-up durch die Decke gehen können.“ Soweit die beeindruckenden Daten, die er selbstbewusst präsentiert. Offenbar kommt die E-Pilot GmbH mit ihrem Angebot gut in der Branche an. Aber was bietet das Unternehmen? Mehr oder weniger „alles aus einer Hand“ oder im Marketing-Sprech ausgedrückt: eine Multi-Produkt-Cloud. Und das ist nicht alles.

„Unsere Vision ist es, Energieprodukte so einfach wie möglich online zu verkaufen – ähnlich wie das Verkaufen von Schuhen“, sagt der CEO. Dazu braucht es eine Software. Viele Unternehmen bieten entsprechende Programme an – doch hebt sich E-Pilot laut Nicolai davon ab, weil sie konsequent von der Vertriebsseite her denkt. Ausgenommen im E-Pilot-System sind allerdings die Abrechnung und ERP-Systeme.

„Man muss den Kunden in den Mittelpunkt stellen“, so Nicolai und nennt

ein Beispiel: Der Kunde braucht einen Hausanschluss, weil er gerade gebaut hat. Er will dazu eine Solaranlage, „weil er vom Nachbarn gehört hat, das ist gar nicht schlecht“. Dazu kommt eine Ladestation, da er plant, sich ein E-Auto zu bestellen. Er braucht Breitband, vielleicht noch Erdgas. „Diese ganzen Journeys managen wir in einem System.“

Viele Energieversorger könnten das so nicht leisten. Sie hätten aufgrund ihrer langen IT-Geschichte eine fragmentierte Softwarelandschaft mit vielen Systembrüchen. Große Versorger hätten oft vier oder fünf CRM-Systeme zur Kundenpflege. Häufig seien diese in dem guten Glauben angeschafft worden, dem Vertrieb mehr Flexibilität zu ermöglichen. Was das eine Programm nicht kann, kann das andere. „Dadurch ist dieser Wildwuchs entstanden.“

Das Cloud-System ist eine Eigenentwicklung

Das Cloud-System von E-Pilot sei eine komplette Eigenentwicklung und gehe anders an die Sache heran, sagt Nicolai. Die neue Generation von Software müsse ohne Systembrüche und aus der Sicht des Nutzers „end to end“ agieren. „Das heißt, wir fangen immer vorne bei den digitalen Touchpoints an.“ Touch-

point ist der Moment, in dem das Unternehmen, in der Regel der Vertrieb, mit dem Kunden in Kontakt tritt.

Eine Software müsse zudem so konfigurierbar sein, dass auch der Vertrieb

etwas anpassen kann „und nicht jedes Mal zur IT rennen muss“. In den etablierten Unternehmen würden Produkte von den Systemadministratoren umgesetzt, das sei aufwendig. „Da müssen sie immer in den Maschinenraum.“ Das führe dazu, dass es bis zu einhalb Jahre dauern kann, bis manche Versorger neue Angebote auf den Markt heben.

Schnell und aggressiv, das fehlt den Stadtwerken

Hier unterscheidet sich E-Pilot zu den üblichen Softwareanbietern. „Wir haben eine no code policy.“ Nicolai vergleicht E-Pilot mit dem Gebrauch eines Smartphones. Um heute ein modernes Handy zu bedienen, muss niemand Programmierer sein. Mit E-Pilot könne der Vertriebsmitarbeiter problemlos den Stromtarif mit einer Breitbandflat kombinieren, „und wenn der Kunde von der Telekom wechselt, dann bekommt er noch zwei Jahre ein kosten-

loses Netflix-Abo zum Streamen dazu“. Mit E-Pilot könne man schnell starten, ohne langwierige monatelange IT-Projekte aufzulegen.

Schnell und aggressiv auf den Kunden ausgerichtet zu sein, das fehle oftmals den Stadtwerken. Viele EVU kauften sich eine neue digitale Cloud-Welt, die vieles kann, deren Anschaffung und Anpassung aber viel Geld und Zeit kostete. „Damit holen sie aber die Mitarbeiter nicht ab, weil sie das System in seiner Komplexität nicht verstehen.“ Bei E-Pilot sei man hingegen bestrebt, alle auf die Reise mitzunehmen.

Groß sind nicht nur die Versprechen, die der CEO gibt, groß sind auch die Ansprüche an sich selbst. „Wir wollen das führende cloudbasierte Ecosystem in der Energiewirtschaft werden.“ Und man will andere IT-Systeme unnötig machen. Nicolai verschweigt nicht, dass man dazu mit einer gewissen Aggressivität in den Markt geht, um dieses Ziel zu erreichen. 35 Mitarbeiter habe



Bild: E-Pilot

„Wir wollen das führende cloud-basierte Ecosystem in der Energiewirtschaft werden“

Michel Nicolai, CEO von E-Pilot

das Unternehmen, 25 seien IT-Spezialisten, bis Ende des Jahres soll die Zahl der Programmierer bei 50 liegen. Die Mittel dafür hätten sie. Bislang komme das Geld von zwei Softwareunternehmen aus der Schweiz.

Das Managementteam von E-Pilot ist dabei ein Mix aus Cloud-Experten und erfahrenen Energiefachleuten. CEO und Gründer Nicolai entwickelte bei der Trianel eine digitale Plattform für Energiedienstleistungen, die später an Vattenfall verkauft wurde. Mitgründer Szilard Toth arbeitete vor E-Pilot in Sydney beim weltweiten Enterprise-Cloud-Anbieter Atlassian. Die weiteren Gründer und Kollegen aus der Führungscrew haben ebenfalls langjährige Entrepreneur-Erfahrung in der Energiewirtschaft.

Mix aus Cloud-Experten und Energiefachleuten

Um noch mehr aus der Software herauszuholen, versuchen die E-Pilot-Macher verstärkt, Partner einzubinden. Deshalb baut man eine Partnercommunity auf. Partner wie Viessmann, Baywa Re, IBC Solar und ABB seien bereits vertreten und das Netzwerk wächst weiter. Laut Nicolai versuche man, Anbieter wie den Streamingdienst DAZN und die Musikplattform Spotify mit einzubinden, um die Commodities emotional aufzuwerten. „Mit Commodities lässt sich bald kein Geld mehr verdienen, man muss Mehrwert anbieten, wir nennen das Energie-plus-Themen.“

Auch viele Stadtwerke seien gar nicht in der Lage, alles selbst zu machen. „Denken Sie nur an Tiefbauarbeiten oder die PV-Anlagen auf dem Dach. Dazu braucht es externe Partner.“ Deshalb die Community. Bei E-Pilot können die Partner aus dem Netzwerk digital in die Prozesse des Unternehmens eingebunden werden. „Das ist wie bei Facebook oder Xing, wo sie aus dem Netzwerk sofort auf die entsprechenden Personen zugreifen können, bei uns sind es keine Personen, sondern Unternehmen.“

E&M

E&M daily

Präzise - Einmal täglich: Energiewirtschaft auf den Punkt gebracht!

Die Online Tageszeitung für den Energiemarkt. Als HTML-Version zur optimalen Darstellung auf mobilen Endgeräten oder im bewährten PDF-Format: Sie haben die Wahl. **Kurz und bündig, die Nachrichten und Marktdaten des Tages.**

Mit **E&M DAILY** sind Sie werktags bestens informiert! Tagesaktuelle Nachrichten, Hintergründe aus der Energiewirtschaft sowie komfortabel aufbereitete Markt- und Wetterdaten sorgen für Überblick und Einblick. Bequem via PC, Tablet, Smartphone oder in gedruckter Form lesen!

Ein **individuelles Multilizenzangebot** für Ihr Unternehmen erhalten Sie hier: **+49(0) 8152 9311-77** oder **vertrieb@emvg.de**

Energie & Management

ENERGIE & MANAGEMENT
ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

(c) by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH
Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Übersetzung oder Weitergabe in gedruckter oder elektronischer Form ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers wird strafrechtlich verfolgt.