powercloud

PRESSEMITTEILUNG

powercloud übernimmt B2B Billing-Lösung EN2GO und erweitert Plattform um viele Funktionen, speziell für Stadtwerke und B2B Anbieter

- Produkt- und Vertragsmanagement der Stadtwerke im Fokus
- Umsetzung komplexer B2B-Produkte
- Auch Bestandskunden profitieren von neuen Funktionen

(powercloud, Offenburg, 21/06/2022) powercloud übernimmt EN2GO, einen Anbieter für konfigurierbare Abrechnungslösung. Die Technologie von EN2GO wird ab sofort in die powercloud integriert und erweitert somit die Möglichkeiten der Plattform um die umfassenden Markt- und Produkt-Anforderungen von Stadtwerken und B2B-Kunden - von der Heizkosten- und Mieterstromabrechnung, über rLM und die Betreuung von Bündelkunden bis zum Contracting im B2B-Bereich. EN2GO ist bereits bei namhaften Unternehmen wie badenova, EnBW oder GETEC im Einsatz. Gründer Octavian Zozula wird ein Teil des erweiterten Management-Teams von powercloud und leitet 5 Jahre nach Entwicklungsbeginn zukünftig nun bei powercloud die Integration und Weiterentwicklung der neuen Funktionalitäten.

"Wir sind sehr überzeugt von den technischen Möglichkeiten der EN2GO-Plattform", erklärt Marco Beicht, Gründer und CEO von powercloud. "Mit dem Zukauf schließen wir nicht nur kurzfristig Funktionalitäten wie etwa die Abrechnung komplexer B2B-Szenarien im rLM-Umfeld, sondern können auch schneller eine Reihe spezieller Anforderungen der Stadtwerke erfüllen und unsere Vision einer einheitlichen Plattform im Markt vorantreiben."

Die Beteiligten haben in den vergangenen Monaten bereits intensiv daran gearbeitet, die technischen Anforderungen bei der Integration zu definieren und umzusetzen. "Wir können auf der E-world bereits Einblicke in die neuen Plattformumfänge geben und werden in den kommenden Wochen Webinare veranstalten, um unsere powercloud Community und Interessierte über die neuen Funktionen zu informieren", erklärt Octavian Zozula. "Durch die Integration von EN2GO in die powercloud Plattform ist es in Zukunft einfacher, komplexe B2B-Bündelprodukte für Gemeinden oder die Wohnungswirtschaft, Contracting-Anlagen mit individuellen Preisgleitklauseln, heterogenen Messkonzepte und vieles mehr abzurechnen. Auch Fernwärme, Direktvermarktung, Hausanschlussprozesse inkl. deren Abrechnung oder Telekommunikationsprodukte gehören zu den bestehenden Funktionen. Wir sprechen hier von einem ganzen Bündel von Funktionen, die den gesamten Billing- und Vertragsaufwand der Stadtwerke reduzieren - auch gerade im B2B-Segment. Beide Plattformen basieren auf dem gleichen IT-Stack und ergänzen sich exzellent in ihren jeweiligen Lösungsportfolien. Damit können wir unseren Kunden zukünftig ein sehr umfangreiches Werkzeug aus einer Hand bieten, dass alle marktrelevanten Abrechnungsszenenarien abdeckt und damit den laufenden Transformationsprozess in der Branche aktiv unterstützt. Naheliegenderweise profitieren von dem neuen Ansatz auch bestehende Stadtwerke-Kunden von powercloud, denn die neuen Funktionen

Carsten Dirks

powercloud

stehen ihnen nach abgeschlossener Integration selbstverständlich ebenfalls zur Verfügung. Unser Ziel ist es für diese wichtige Zielgruppe ein perfektes Paket mit hoher Qualität zu schnüren."

Über powercloud

Die powercloud GmbH bietet mit ihrer gleichnamigen Plattform seit 2012 eine offene SaaS-Lösung für die Energiewirtschaft an und ist mit aktuell mehr als 200 Kunden Marktführer in Deutschland. Schon heute verwaltet powercloud fast 10 Millionen Vertragsverhältnisse mit ca. 11 Milliarden Euro Umsatz in der Abwicklung. Weitere 20 Millionen Verträge befinden sich in der Migration. powercloud ist das am schnellsten wachsende Abrechnungssystem der Branche, fördert den Aufbau innovativer Energie-Marken, grüner Angebote und macht bestehende Versorger, Netz- und Messstellenbetreiber sowie Stadtwerke fit für die IT- und Kundenanforderungen der Zukunft.