

# Echter Mehrwert für den Endkunden

Redtree launched auf der E-world neu konzipiertes Mehrwertportal.

Pünktlich zur E-world energy & water 2020 feiert Redtree den Launch seines vertriebsorientierten Kundenportals. Im Rahmen der E-world stellt Redtree, seit über 20 Jahren einer der führenden Anbieter für Lösungen im Bereich digitale Produkte und Dienstleistungen für Energieversorger, die modulare Produktfamilie io.suite vor.

Im Vergleich zu herkömmlichen Kundenportalen bietet Redtree echten Mehrwert für den Endkunden. Die Funktionen des io.center beschränken sich nicht auf die üblichen Standardfunktionen wie Stammdatenpflege oder Änderung von Abschlüssen, sondern gehen weit über die Standardangebote hinaus.

## Alle Bereiche

Das Mehrwertportal bildet alle Bereiche des tagtäglichen Lebens ab: Von E-Mobility-Angeboten, über Prosumer Daten von Photovoltaikanlagen, bis hin zum Speicher im Keller oder der Wärmepumpe im Garten. Es ist der optimale Marktplatz für Drittanbieter zur Implementierung haushaltsnaher Dienstleistungen. Weitere Entwicklungsschritte werden nach und nach als Modulbausteine zur Verfügung gestellt. Durch die Einbindung von Smart-Meter-Daten und Smart-Home Systemen wird ein optimiertes Lastmanagement ermöglicht. So lässt sich die be-

darfsgerechte Steuerung kleiner und großer Verbraucher über entsprechende Profile und Nutzungspläne einfach realisieren.

## Relevante Dokumente

Ein strukturierter Speicherplatz wird geboten, um relevante Dokumente wie Versicherungs- oder Wartungsverträge abzulegen, die Energie- und andere Budgets planbar machen. Sobald für den Kunden ein Mehrwert erkennbar wird, nutzt dieser das Portal nicht nur zur Einsicht seiner Abrechnung, sondern um tagtägliche Abläufe in flächendeckenden Bereichen abzuwickeln. Das Kundenportal wird so zum Management-Tool für das Zuhause und bietet aus Sicht eines Versorgers vielfältige Cross- sowie Upselling-Potenziale.

Das White-Label-Kundenportal io.center eröffnet die Möglichkeit, durch die Analyse aller freigegebenen Daten, konkrete Mehrwerte durch den Einsatz von KI und Affinitäten anzubieten – natürlich nur auf Wunsch des Kunden. Hierbei geht es explizit nicht um blinde Daten-Sammelwut, sondern um ein personalisiertes Informations- und Produktangebot. Selbstverständlich können auf Knopfdruck auch alle Bestellstrecken und Planungstools der Produktfamilie io.suite integriert werden, sowohl für Commodity- als auch Non-Commodity-Produkte.