

**Alter:** 50

**Beruf:** Geschäftsführer

**Branche:** Diverse

**Bezug zum Unt.:**  
Teilinhaber

**Ausbildung:**  
Studium und  
Ausbildung  
(technisch,  
kaufmännisch)

# Jörg Schönenberger



“  
Ich bin verantwortlich für  
den Bestand und Erfolg  
des Unternehmens.  
”

## Meine Story

Ich bin verantwortlich für den Bestand und Erfolg des Unternehmens. Hierzu gehören auch Entscheide bzgl. der Belange des Energiemanagements der Unternehmung. Ich muss Angebote (egal ob Strom, Gas, PV) einholen mit dem Ziel, die benötigte Energiemenge zu decken. Gleichzeitig sind die Aspekte Wirtschaftlichkeit, Kosten/Preis und Ökologie/Nachhaltigkeit wichtig. Bei Bedarf beziehe ich die Meinungen von Spezialist:innen in der Entscheidungsfindung mit ein, wie es z.B. bei technischen Entscheidungen der Fall sein kann.

## Mein Ziel

- ▶ Wichtig sind der Unternehmensbestand und das Wachstum meiner Unternehmung.
- ▶ Ich will Abschlüsse zu wirtschaftlichen Preisen.
- ▶ Langfristig will ich das Unternehmen nachhaltig/ökologisch ausrichten.
- ▶ Wir müssen als Unternehmen digitaler werden.
- ▶ Das Unternehmen muss mit Energie versorgt werden, auch in unsicheren Zeiten.

## Persönlichkeit



## Merkmale

- ▶ Mittleres bis hohes Einkommen.
- ▶ Höhere Affinität und höhere Kaufkraft bzgl. neuer Technologien wie E-Mob, PV, Wärme- und Energielösungen
- ▶ Pflegt ein großes Netzwerk zu weiteren Unternehmen
- ▶ Starker Bezug zur Region

## Pains

- Druck aus der Branche und von Kund:innen.
- Wenig Zeit, sich mit Themen im Detail auseinanderzusetzen, möchte sich auf den Energieversorger verlassen.
- Teilweise fehlendes Know-How. (da keine Zeit für Energiebeschaffung)
- Priorisierung im Tagesgeschäft für den erfolgreichen Ablauf im Unternehmen.
- Abhängigkeit von Politik und Gesetzen. (EU-Markt)
- Überblick bzgl. gesetzlicher Neuerungen, Regulationen behalten.
- Versorgungssicherheit.
- Audits müssen bestanden werden, indem Auflagen erfüllt werden.
- Die Rechnung muss einfach und schnell verständlich sein.

## Gains

- Die Region und Investitionen in die Region stehen im Fokus.
- Kurze Entscheidungswege, da keine Rücksprachen notwendig sind.
- Verlässlichkeit bzgl. der Rückmeldungen im direkten Austausch.
- Verlässlichkeit bzgl. der Abwicklung der Energiethemen.
- Ein Ansprechpartner für alle Anliegen: Beratung.
- Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil.
- Bekanntheit des eigenen Unternehmens stärken mit Hilfe gemeinsamer Werbeaktionen.
- Das Preis-/Leistungsverhältnis muss stimmen bzw. nachvollziehbar sein.
- Ich benötige regelmäßige Informationen zum Lastgangverhalten meines Unternehmens.

## Geräte



## Touchpoints

- ▶ Telefon
- ▶ Website
- ▶ Suchmaschinen
- ▶ Messen
- ▶ Branchenportale
- ▶ Social Media: Facebook, Instagram, LinkedIn
- ▶ Fachzeitschriften
- ▶ Persönlicher Kontakt
- ▶ Branchenverbände (Tipps und Tricks) Mund-zu-Mund-Netzwerk durch private Kontakte

**WÄRME- UND ENERGIELÖSUNGEN**  
**ÖKOSTROMANBIETER NACHHALTIGKEIT**  
 LADESÄULEN **ÖKOGASANBIETER**  
**LÖSUNGSANBIETER ENERGIE**  
**PHOTOVOLTAIK** ENERGIEDIENST UNTERNEHMENSINFOS  
 PPA ANBIETER ENERGIE (SUCHE NACH PRODUKT)  
 SPOT ANBIETER ENERGIE (SUCHE NACH PRODUKT)

## Passende Angebote

- ▶ Individuelle Angebote basierend auf Standardprodukten für Strom, Gas, Wärme- und Energielösungen und E-Mobilität, inkl. entsprechender Dienstleistungen
- ▶ Rein individuelle Angebote bei Photovoltaik (PV)
- ▶ Energieberatung



EnergieDienst