



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und  
Kommunikation UVEK

**Bundesamt für Energie BFE**  
Abteilung Energiewirtschaft

März 2018

---

# **Analyse von Geschäftsmodellinnovationen für Erneuerbare Energien in liberalisierten Märkten**

---

**Fact Sheets**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und  
Kommunikation UVEK

**Bundesamt für Energie BFE**  
Abteilung Energiewirtschaft

**Datum:** März 2018

**Ort:** Bern

**Auftraggeber:**

Bundesamt für Energie BFE  
CH-3003 Bern

**Auftragnehmer/in:**

Institut für Strategisches Management  
Wirtschaftsuniversität Wien (WU)  
Welthandelsplatz 1 (D5)  
1020 Wien  
Österreich

**Autoren:**

Dr. Georg Reischauer, WU, [georg.reischauer@wu.ac.at](mailto:georg.reischauer@wu.ac.at)  
Univ.-Prof. Dr. Nina Hampl, WU, [nina.hampl@wu.ac.at](mailto:nina.hampl@wu.ac.at)

**Begleitgruppe BFE:**

Yuliya Blondiau (Leitung)  
Beat Goldstein  
Matthias Gysler  
Florian Kämpfer  
Renato Marioni  
Christian Rütschi

**Für den Inhalt und die Schlussfolgerungen sind ausschliesslich die Autoren dieses Berichts  
verantwortlich.**

**Bundesamt für Energie BFE**

Mühlestrasse 4, CH-3063 Ittigen; Postadresse: CH-3003 Bern  
Tel. +41 58 462 56 11 · Fax +41 58 463 25 00 · [contact@bfe.admin.ch](mailto:contact@bfe.admin.ch) · [www.bfe.admin.ch](http://www.bfe.admin.ch)

# Analyse von Geschäftsmodellinnovationen für Erneuerbare Energien in liberalisierten Märkten

## *Fact Sheets*

### **Analyseschwerpunkte**

---

Der **thematische Schwerpunkt** der Analyse liegt auf markanten Geschäftsmodellinnovationen in Märkten für Erneuerbare Energien (EE), die Privatkunden und/oder Unternehmenskunden betreffen.

Der **geographische Schwerpunkt** der Analyse liegt auf Europa.

### **Ergebnisübersicht**

---

Liberalisierte Märkte fördern insbesondere drei Arten von Geschäftsmodellinnovationen für EE:

#### **Neue Akteure**

- Neueinstieg etablierter Großunternehmen in Märkte für EE
- Neue Vermittler und Dienstleister mit Schwerpunkt EE

#### **Neue Modelle für Energieversorgungsunternehmen**

- Überregionale flexible Preisgestaltung
- Überregionale Produkt-Service-Systeme

#### **Neue Beteiligungsmodelle**

- Direkte und ortsunabhängige Beteiligung an EE-Anlagen

# Analyse von Geschäftsmodellinnovationen für Erneuerbare Energien in liberalisierten Märkten

Neue Akteure

Neue Modelle für Energieversorgungsunternehmen

Neue Beteiligungsmodelle



## Facts Unternehmen

Umsatz	40.576 Mio EUR	Land	Deutschland 
Ergebnis	716 Mio EUR	Eigentümer	Bundesrepublik Deutschland

## DB Strom

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>DB Strom besitzt 2 Varianten (V) – jeweils 100% Ökostrom</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>V1 DB Strom 12</b> (Laufzeit je 12 Monate): Interessent ermittelt online mittels a) Postleitzahl und b) jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs (Garantie endgültiger Monatstarif für 12 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch DB Energie</li> <li>▪ <b>V2 DB Strom 24</b> (Laufzeit mindestens 24 Monate, dann jeweils Verlängerung um 12 Monate): Interessent ermittelt online mittels a) Postleitzahl und b) jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs (Garantie endgültiger Monatstarif für 24 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch DB Energie</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private	Einführung	2017
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	Biomasse, Geothermie, Klärgas, Solar, Wasser, Wind*	Produzent	DB Energie (V1, V2)
Zertifizierung	ok-power	Vermittler	DB Energie (V1, V2)
		Verbraucher	Kunde (V1, V2)

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ In einem nicht-liberalisierten Markt könnte ein Transportunternehmen zwar auch EE produzieren. Es wäre aber nicht möglich, diese Energie an Private zu verkaufen, weil sie die Energie von ihrem lokalen Anbieter beziehen müssten.</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Konsumenten mit Wohnsitz in ganz Deutschland sein</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Leistung zu der neuen Verbrauchsstelle übertragen</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DB vermarktet EE an einen Massenmarkt und erhöht so weiter die Massentauglichkeit von EE</li> </ul>



## Facts Unternehmen

Eigentümer	Schwarz Beteiligungs-KG	Land	Deutschland 
------------	-------------------------	------	---

## Lidl-Strom

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>Lidl-Strom besitzt 2 Varianten (V) – jeweils 100% Ökostrom</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>V1 Lidl-Strom Plus</b> (Laufzeit je 12 Monate): Interessent ermittelt online mittels a) Postleitzahl und b) Personenanzahl im Haushalt oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs (Garantie endgültiger Monatstarif für 24 Monate; mit Aufpreis Ausweitung auf 36 Monate möglich) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch E.ON</li> <li>▪ <b>V2 Lidl-Strom Flex</b> (keine Laufzeit): Interessent ermittelt online mittels a) Postleitzahl und b) Personenanzahl im Haushalt oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs (Garantie endgültiger Monatstarif für 12 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch E.ON</li> </ul>
----------------	--

Kunde(n) / Kundenzahl	Private	Einführung	2017
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	Solar, Wasser, Wind	Produzent	E.ON (V1, V2)
Zertifizierung	TÜV Süd	Vermittler	Lidl (V1, V2)
		Verbraucher	Kunde (V1, V2)

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ In einem nicht-liberalisiertem Markt könnte ein Einzelhandelsunternehmen nicht EE an Private verkaufen, weil sie die Energie von ihrem lokalen Anbieter beziehen müssten</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Konsumenten mit Wohnsitz in ganz Deutschland sein</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Leistung zu der neuen Verbrauchsstelle übertragen</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lidl als einer der führenden Diskonter in Deutschland vermittelt EE an einen Massenmarkt und erhöht so weiter die Massentauglichkeit von EE</li> </ul>

## Facts Unternehmen

Umsatz	7,75 Mio EUR	Land	Deutschland 
		Eigentümer	Konstantin Strasser

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kern des Modells: Mietmodell für PV-Anlagen auf Dächern</li> <li>▪ Details: Interessent meldet sich bei MEP mit Angabe von u.a. anderem Personenzahl Haushalt und gewünschte Nutzung der PV-Anlage (Netzeinspeisung, Eigenverbrauch, Kombination) → Vor-Ort Beratung durch MEP → Planung und Bau der PV-Anlage (PV-Anlage im Eigentum von MEP) sowie Wechselrichter und Koordination mit lokalem Energieversorgungsunternehmen durch MEP gegen einmalige Servicepauschale und Abschluss Mietvertrag mit MEP (20 Jahre Vertragslaufzeit) → Kunde erzeugt für sich Strom gegen monatliche Miete an MEP (inkl. Versicherung und Wartung, konstant für 20 Jahre) und kann Überproduktion in das Netz des lokalen Energieversorgungsunternehmens für Dritte gegen Einspeisevergütung einspeisen</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private Hauseigentümer	Einführung	2013
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	Solar	Produzent	Private Hauseigentümer
		Vermittler	MEP
		Verbraucher	Private Hauseigentümer, Dritte

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Niedrige Investitionskosten und kompletter Einstieg in die Produktion von Solarenergie aus einer Hand („One-Stop“-Ansatz)</li> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Konsumenten mit Wohnsitz in ganz Deutschland sein</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von Solarenergie durch niedrige Investitionskosten für Einstieg und durch kompletten Einstieg aus einer Hand</li> </ul>

Umsatz	274 Mio EUR	Land	Deutschland 
Ergebnis	1,95 Mio EUR	Eigentümer	Insb. Eneco Smart Energy BV, Neuhaus III GmbH & Co KG, High-Tech Gründerfonds GmbH & Co KG

**Facts Geschäftsmodellinnovation**

Funktionsweise	<p>Next Kraftwerke bietet je nach Kundenart unterschiedliche Leistungen an*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Leistungen für Produzenten von EE:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Direktvermarktung (Biogas, KWK, Solar, Wind, Wasser)</li> <li>- Bedarfsorientierte Einspeisung (Biogas, KWK)</li> <li>- Bereitstellung von Regelenergie (Biogas, KWK, Notstrom, Wasser)</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Leistungen für Unternehmen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Take Your Time: Kunde erhält Übersicht mit 6/12/24 Preiszonen pro Tag mit geringeren Stromkosten pro kWh → Kunde verlagert Produktionsprozesse in diese Zeitzonen</li> <li>- Best of 96: variabler Stromtarif, der sich viertelstündlich an den Preisverlauf der Strombörse anpasst</li> <li>- Bereitstellung von Regelenergie</li> </ul> </li> </ul>
----------------	--

Kunde(n) / Kundenzahl	Produzenten von EE (5.140 Anlagen), Unternehmen	Einführung	2009
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	11,5 TWh**, 4.032 MW*** / Biogas, KWK, Notstrom, Solar, Wind, Wasser	Produzent	Kunde Produzent
		Vermittler	Next Kraftwerke
		Verbraucher	Kunde Unternehmen

**Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation**

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strombörse für die flexible Festlegung des Strompreises aus unterschiedlichen und überregionalen EE-Quellen wichtige Voraussetzung des Modells</li> <li>▪ Model mit Schwerpunkt variablen Stromtarifen funktioniert wegen vergleichsweise zentraleren Tarifüberwachungen in geschlossenen Märkten nicht; auch bei Teilmarktöffnung funktioniert dieses Modell nicht, da die Tarifierung der in der Grundversorgung gelieferten Energie sehr stark reguliert ist</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beide Kunden: keine Ortsbegrenzung und keine Ortsgebundenheit</li> <li>▪ Für Kunde Produzenten: Höhere Effizienz und Auslastung von EE-Produktionsanlagen</li> <li>▪ Für Kunde Unternehmen: Abgleich zwischen Produktionszeiten und Energie</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der kumulativen Effizienz von EE-Produktion und dadurch Gesamtattraktivität von EE</li> </ul>

Eigentümer	Insb. Eneco Smart Energy BV, Fentus 79 GmbH, Heiko von Tschischwitz	Land	Deutschland
------------	---	------	-------------

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>enway existiert in zwei Varianten (V):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>V1 Marktplatz für den Bezug von Ökostrom von privaten EE-Produzenten</b> (keine Laufzeit): Festlegung Monatstarif durch EE-Produzenten → Interessent wählt auf enway-Portal den EE-Produzenten → Durchführung des Wechsels durch und monatliche Vermittlungsgebühr an enway, Stromversorgung durch EE-Produzenten</li> <li>▪ <b>V2 Selbstversorger</b> (Beteiligungsmodell angelehnt an Crowdfunding-Beteiligungsmodellen; Laufzeit variabel): Interessent ermittelt variabel auf Basis Stromverbrauch anteilige Investition in geplante EE-Anlage und bekundet unverbindlich Interesse bei enway → enway sammelt Interessensbekundungen und legt bei ausreichend Interesse Investitionsangebot → Kunde erwirbt Anteile von durch enway gehaltenem Projekt → Kunde bezieht von dieser investierten Anlage Strom und erhält von enway Verzinsung auf sein Investment (mind. 4%)</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	EE-Produzenten (40), Private	Einführung	2017
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	Biomasse, Sonne, Wasser, Wind	Produzent	EE-Produzenten (V1, V2)
		Vermittler	enway
		Verbraucher	Private (V1, V2)

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wahl des Stromlieferanten auf persönlicher Basis ("Strom bekommt ein Gesicht")</li> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Wohnsitz in ganz Deutschland besitzen (V1)</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Anteile bei Umzug behalten (V2)</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von EE für kleinere Produzenten durch einfachen Zugang zu deutschlandweitem Marktplatz</li> </ul>

# Analyse von Geschäftsmodellinnovationen für Erneuerbare Energien in liberalisierten Märkten

Neue Akteure

Neue Modelle für Energieversorgungsunternehmen

Neue Beteiligungsmodelle

Umsatz	1.039,2 Mio EUR	Land	Österreich 
Ergebnis	117,4 Mio EUR	Eigentümer	Land Steiermark, S.E.U. Holdings S.à r.l

# FLEX

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>FLEX besitzt 2 Varianten (V)* – jeweils 100% Ökostrom, monatliche Energiepreisanpassung auf Basis des Marktpreises und Energiepreis-Obergrenze</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ V1 <b>steirerFLEX</b> (Laufzeit je 12 Monate): Interessent ermittelt online mittels Eingabe a) Postleitzahl und b) Personenanzahl im Haushalt oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung bei Energie Steiermark (Garantie der Energiepreis-Obergrenze für 24 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch Energie Steiermark</li> <li>▪ V2 <b>businessFLEX</b> (Laufzeit je 12 Monate): Interessent erstellt Anfrage mit Angabe Stromverbrauch in kWh pro Jahr → Energie Steiermark legt Angebot → Bestellung durch Kunde (Garantie der Energiepreis-Obergrenze für 24 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch Energie Steiermark</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private (V1), Unternehmen (V2)	Produzent	Energie Steiermark
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	28.015 GWh (Strom gesamt) / Biogas, Biomasse, Solar, Wasser, Wind	Vermittler	Energie Steiermark
		Verbraucher	Private (V1), Unternehmen (V2)

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strombörse als zentrale Instanz für die flexible Festlegung des Strompreises wichtige Voraussetzung des Modells</li> <li>▪ Flexible Stromtarife sind in einem geschlossenen Markt mit regulierten Tarifen nicht praktikabel</li> <li>▪ Österreichweites Angebot dieser flexiblen Modelle da Kunden nicht von ihrem lokalen Energieversorger wählen müssen</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Konsumenten mit Wohnsitz in ganz Österreich sein</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Leistung zu neuen Verbrauchsstelle portieren</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung Attraktivität von EE durch Assoziation mit flexiblen Preisen</li> </ul>

\* Ähnliche Varianten auch für Gas

Umsatz	21.974,0 Mio EUR	Land	Deutschland 
Ergebnis	2.504,0 Mio EUR	Eigentümer	NECKARPRI GmbH, OEW Energie-Beteiligungs GmbH



## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kern des Modells: Kombination aus PV-Anlagen auf Dächern, Batteriespeicher und umfangreichen Services (insb. Energy-Community)</li> <li>▪ Details: Interessent meldet grundsätzliches Interesse bei EnBW → Vor-Ort Beratung durch EnBW → Planung und Bau der PV-Anlage und des Batteriespeichers und Koordination mit lokalem Energieversorgungsunternehmen durch EnBW (PV-Anlage im Eigentum des Kunden, optionales Wartungs- und Versicherungspaket sowie optionale Finanzierungsberatung) → Kunde erzeugt für sich Strom und hat Möglichkeit zur             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Speicherung Stroms für späteren Verbrauch</li> <li>b) Verkauf Strom an der Energy-Community (= Familie, Freunden und EnBW-Kunden) zu aus Sicht des Kunden günstigeren Konditionen als Einspeisevergütung</li> </ol> </li> </ul>
----------------	--

Kunde(n) / Kundenzahl	Private Hauseigentümer	Einführung	2016
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	EE: 3,4 GW (25,9% der gesamten Erzeugungskapazität) / EE: Biomasse, Geothermie, Solar, Wasser, Wind	Produzent	Private Hauseigentümer
		Vermittler	EnBW
		Verbraucher	Private Hauseigentümer, Dritte

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kompletter Einstieg in die Produktion von Solarenergie aus einer Hand („One-Stop“-Ansatz)</li> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Konsumenten mit Wohnsitz in ganz Deutschland sein</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von Solarenergie durch kompletten Einstieg aus einer Hand</li> </ul>

Umsatz	1.594,1 Mio EUR	Land	Deutschland 
Ergebnis	70 Mio EUR	Eigentümer	KEBT Kommunale Energie Beteiligungsgesellschaft Thüringen AG

## E-Car AutoPaket

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kern des Modells: Produkt-Dienstleistungsbündel für Elektromobilität (Laufzeit 36 Monate) mit vier Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bestandteil 1: Elektroauto (5 Automodelle zur Auswahl)</li> <li>- Bestandteil 2: Ladestation für den Wohnsitz des Kunden (geht nach Laufzeit in Eigentum des Kunden über)</li> <li>- Bestandteil 3: 100% Ökostrom im Rahmen einer vertraglich definierten Fahrleistung (variiert je nach Automodell und Verhandlungsspielraum; drei Kategorien: bis zu 7.500 km/Jahr, bis zu 10.000 km/Jahr und bis zu 15.000 km/Jahr)</li> <li>- Bestandteil 4: Laden an mehr als 10.000 öffentlichen Ladepunkten in Deutschland und Europa (Kooperation mit EVU-Verbund ladenetz.de) – Kunde bekommen Ökostrom von TEAG auch dann, wenn sie das Auto nicht im Versorgungsgebiet von TEAG aufladen (Verbraucher Strom wird mit lokalem EVU ausgetauscht; Abrechnung erfolgt zwischen lokalem EVU und TEAG)</li> </ul> </li> <li>▪ Details: Kunde zahlt monatliche Leasingrate an TEAG, mit der alle vier Leistungen abgedeckt werden (Höhe Leasingrate variiert je nach Automodell)</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private, Unternehmen	Einführung	2017
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	100% Ökostrom*	Produzent	TEAG
		Vermittler	TEAG
		Verbraucher	Kunde

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kompletter Einstieg in die Elektromobilität aus einer Hand („One-Stop“-Ansatz)</li> <li>▪ Zugang zu 10.000 öffentlichen Ladepunkten in Deutschland und Europa mit Zahlung an TEAG</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von Elektromobilität durch kompletten Einstieg aus einer Hand</li> </ul>

\* Keine weiteren Details vorhanden

# Analyse von Geschäftsmodellinnovationen für Erneuerbare Energien in liberalisierten Märkten

Neue Akteure

Neue Modelle für Energieversorgungsunternehmen

Neue Beteiligungsmodelle



Umsatz	55,92 Mio EUR (Halbjahr)	Land	Deutschland 
Ergebnis	1,63 Mio EUR (Halbjahr)	Eigentümer	Genossenschaft

### Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	prokon existiert in 2 Varianten (V): <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>V1 Strom</b> (keine Laufzeit, 100% Ökostrom): Interessent ermittelt online mittels a) Postleitzahl und b) Personenanzahl im Haushalt oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs bei prokon (Garantie endgültiger Monatstarif für 12 Monate) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch prokon</li> <li>▪ <b>V2 Mitgliedschaft</b> (keine Laufzeit, Mindestbeteiligung EUR 50): Kunde erwirbt Anteile von prokon und dadurch a) Recht auf Mitbestimmung und Recht auf Erfolgsbeteiligung sowie b) befristeter Bonus von 0,5 Cent/kWh (brutto) auf via prokon (V1) bezogene Strommenge</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private & Unternehmen (V1, 29.000); natürliche & juristische Personen (V2, 39.000)	Einführung	2013 (V1); 2015 (V2)*
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	827 Mio. kWh / Wind	Produzent	prokon
Zertifizierung	ok-power plus, TÜV Nord	Vermittler	prokon
		Verbraucher	Private & Unternehmen (V1)

### Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Wohnsitz in ganz Deutschland besitzen (V1)</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Anteile bei Umzug behalten (V2)</li> <li>▪ Mitgliedschaft keine Voraussetzung für Abschluss Stromliefervertrag</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von EE durch direkte und ortsunabhängige Beteiligung an der Produktion von EE, die in Verbindung mit optional abschließbaren Stromliefervertrag mit prokon mit günstigeren Strompreisen einhergeht</li> </ul>

Umsatz	101,69 Mio EUR	Land	Deutschland 
Ergebnis	1,55 Mio EUR	Eigentümer	Genossenschaft

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>Greenpeace Energy existiert in 4 Varianten (V):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ V1 <b>Ökostrom</b> (keine Laufzeit): Interessent ermittelt online mittels Personenanzahl im Haushalt oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs bei Greenpeace Energy (Garantie endgültiger Monatstarif bis Ende 2018) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch Greenpeace Energy</li> <li>▪ V2 <b>Windgas</b> (keine Laufzeit): Interessent ermittelt online mittels Haushaltsgröße oder jährlichem kWh-Verbrauch Monatstarif → Bestellung auf Basis des resultierenden geschätzten Monatstarifs bei Greenpeace Energy (Garantie endgültiger Monatstarif bis Ende 2018) → Durchführung des Wechsels und Stromversorgung durch Greenpeace Energy</li> <li>▪ V3 <b>Mitgliedschaft</b> (keine Laufzeit, Mindestbeteiligung EUR 55): Kunde erwirbt Anteil von Greenpeace Energy und dadurch Recht auf Mitbestimmung und Recht auf Erfolgsbeteiligung</li> <li>▪ V4 <b>Vertrieb von Schnelladestationen mit überregionalen Ökostrom</b>: Kooperation mit wallbe für den Vertrieb von die von wallbe hergestellten Schnelladestationen (Spezialpreis für bestehende Greenpeace Energy-Kunden)</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private & Unternehmen (V1, 130.000); natürliche & juristische Personen (V2, 24.000)	Einführung	1999
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	370 Mio. kWh / Wind, Wasser	Produzent	Greenpeace Energy
Zertifizierung	ok-power plus, TÜV Nord, OmniCert	Vermittler	Greenpeace Energy
		Verbraucher	Private & Unternehmen (V1)

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Wohnsitz in ganz Deutschland besitzen (V1)</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Anteile bei Umzug behalten (V2)</li> <li>▪ Mitgliedschaft keine Voraussetzung für Abschluss Stromliefervertrag</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von EE durch direkte und ortsunabhängige Beteiligung an der Produktion von EE</li> </ul>

Umsatz	39,85 Mio EUR	Land	Frankreich 
Ergebnis	-0,86 Mio EUR	Eigentümer	Genossenschaft

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<p>enercoop existiert in 2 Varianten (V):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>V1 Strom</b> (keine Laufzeit, 100% Ökostrom): Interessent ermittelt online mittels Postleitzahl die passende Genossenschaft von EE-Produzenten → Bestellung Strombezugsvertrag durch passende Gesellschaft bei enercoop → Durchführung des Wechsels durch enercoop, Lieferung Strom durch EE-Produzenten</li> <li>▪ <b>V2 Mitgliedschaft</b> (keine Laufzeit): Kunde erwirbt Anteile von enercoop und dadurch Recht auf Mitbestimmung und Recht auf Erfolgsbeteiligung</li> </ul>		
Kunde(n) / Kundenzahl	Private & Unternehmen (V1, 53.000), EE-Produzenten (V1, 161); Personen (170.000, V2)	Einführung	2005
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	245 GWh / Biomasse, Solar, Wasser, Wind	Produzent	EE-Produzenten
		Vermittler	enercoop
		Verbraucher	Private & Unternehmen

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Wohnsitz in ganz Frankreich besitzen (V1)</li> <li>▪ Keine Ortsgebundenheit - Kunden können Anteile bei Umzug behalten (V2)</li> <li>▪ Mitgliedschaft keine Voraussetzung für Abschluss Stromliefervertrag</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von EE durch überregionalen Marktplatz</li> </ul>

Umsatz	20.294 EUR	Land	Italien
Ergebnis	202 EUR	Eigentümer	Genossenschaft

## Facts Geschäftsmodellinnovation

Funktionsweise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kern des Modells: virtuelle Zusammenschluss von Anlagen für EE</li> <li>▪ Details: Interessent stellt Antrag auf Aufnahme in Energia Positiva unter Angabe von Energieanforderungen und gewünschter Investitionssumme (keine Mindestlaufzeit, Anteil kann auch nachträglich verändert werden) → Kunden wird zu Miteigentümern von virtuellen Anlagen für EE → Energia Positiva übernimmt Wechsel → Kunde bezieht Ökostrom durch Anlagen für EE von Energia Positiva und Kooperationspartner Dolomiti Energia, wobei Strombezug jährlich mit Rendite der virtuellen Anlage gegengerechnet wird (eventuell Anpassung, falls Stromverbrauch höher als Rendite der virtuellen Anlage) → Refundierung der Investitionssumme nach Ende der Nutzungsdauer der Anlage</li> </ul>
----------------	---

Kunde(n) / Kundenzahl	Private (134)	Einführung	2015
Wie viel/welche Energie wird verkauft?	Solar, Wasser, Wind	Produzent	Energia Positiva gemeinsam mit Dolomiti Energia
		Vermittler	Energia Positiva gemeinsam mit Dolomiti Energia
		Verbraucher	Private

## Rolle liberalisierter Markt für diese Geschäftsmodellinnovation

Wieso funktioniert das Modell nur in liberalisierten Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überregionaler Verkauf und Bezug von Strom wichtige Voraussetzung des Modells</li> </ul>
Vorteile für Kunde(n)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Möglichkeit, zum EE-Produzenten zu werden, ohne selber eine Anlage betreiben zu müssen</li> <li>▪ Bezug von Stroms aus "eigenen" Anlagen möglich, auch wenn diese nicht vor Ort sind</li> <li>▪ Keine Ortsbegrenzung - Kunden können Wohnsitz in ganz Italien besitzen</li> </ul>
Vorteile für EE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhung der Attraktivität von EE durch überregionale Investition in EE-Anlagen und überregionalen Bezug von EE</li> </ul>