

EnAHRgie

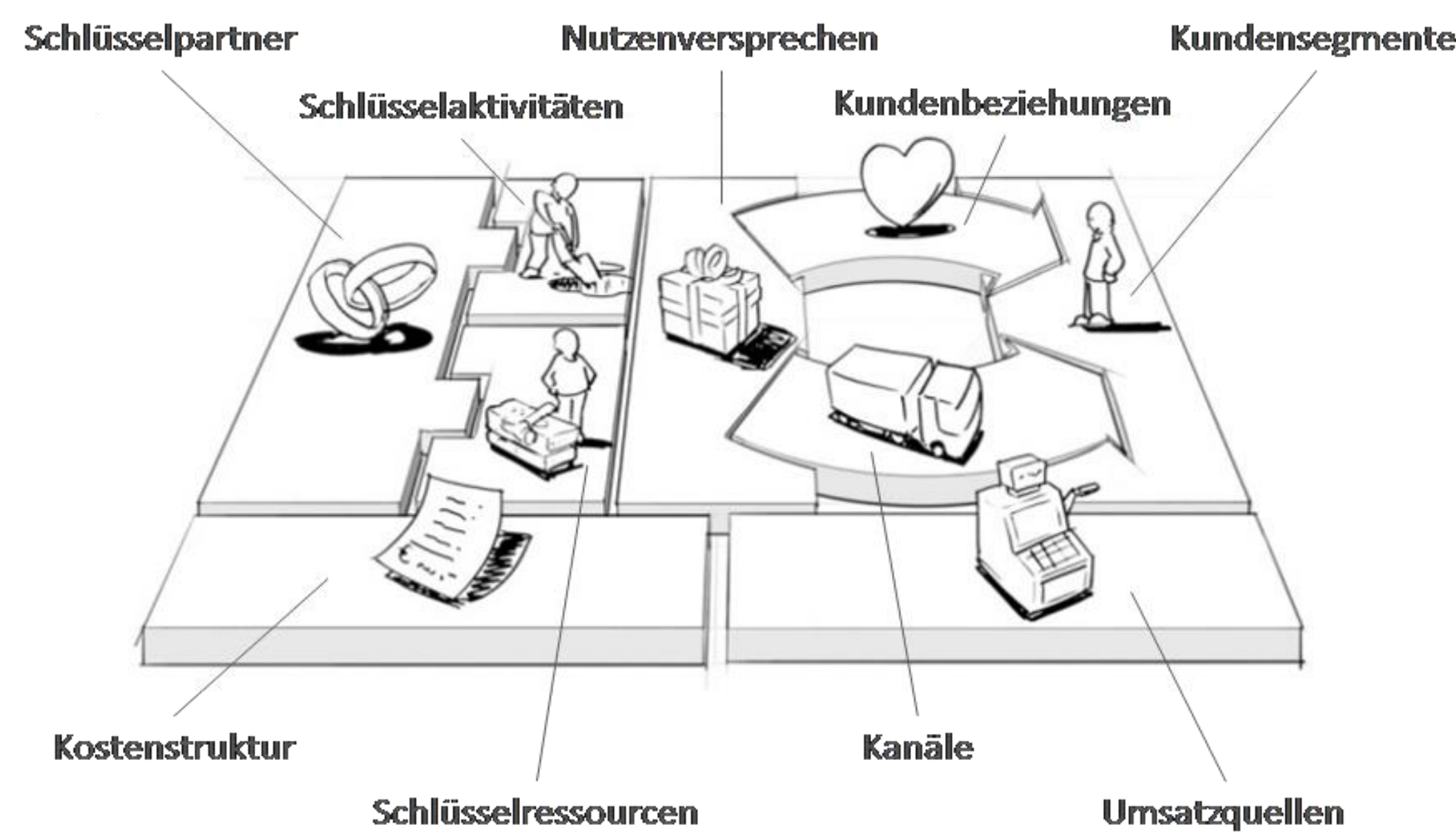
Geschäftsmodelle in der Energiewende

Aktuelle Herausforderungen und neue Lösungen

Herausforderungen

Investoren, Betreiber von Erneuerbaren-Energien-Anlagen und Energieberater stoßen heute auf eine Vielzahl von Herausforderungen, wenn sie Geschäftsmodelle entwickeln wollen:

- Mangelnde Gewinnaussichten
- Förderdschungel
- Akzeptanzprobleme und Widerstand in der Bevölkerung
- Individuell divergierende Bedürfnisse in der Bevölkerung



Empfehlungen

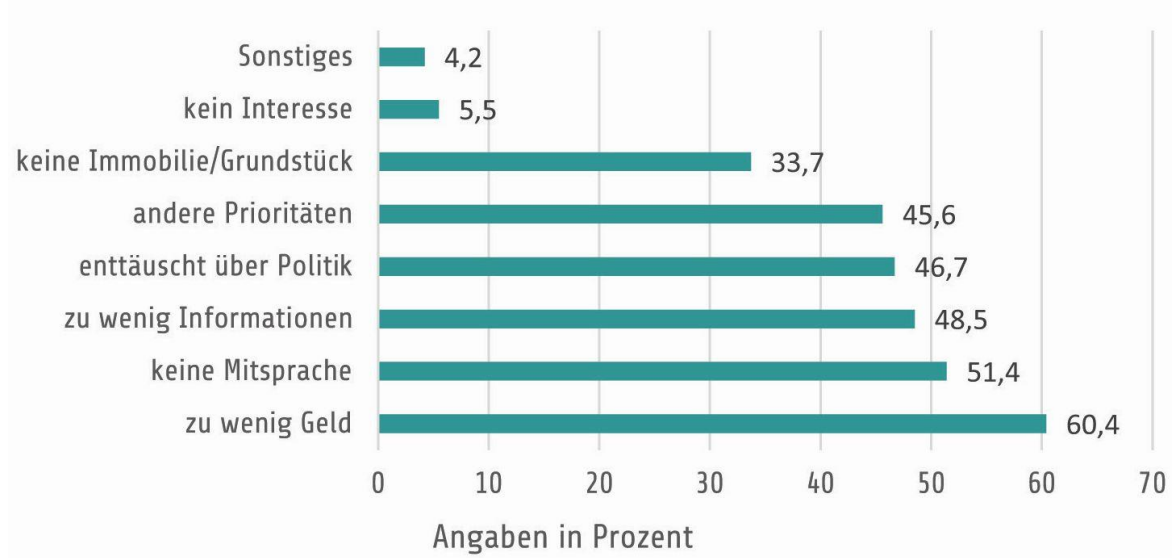
- Wissens- und Erfahrungsnetzwerk, welches eine Vielzahl an betroffenen Akteuren einbindet
- Positive und negative regionalwirtschaftliche Effekte zu berücksichtigen
- Initiative für einen regionalen Investmentverbund
- Aufbau und Unterstützung einer Vertriebsstruktur für EE- und EnEff-Maßnahmen in Privathaushalten
- Berücksichtigung unterschiedlicher Zielgruppen, Kommunikationswege, technischer und marktökonomischer Innovationen

Bauherren und Betreiber Erneuerbarer-Energien-Anlagen

Schlüsselressourcen, Kostenstruktur, Umsatzquellen

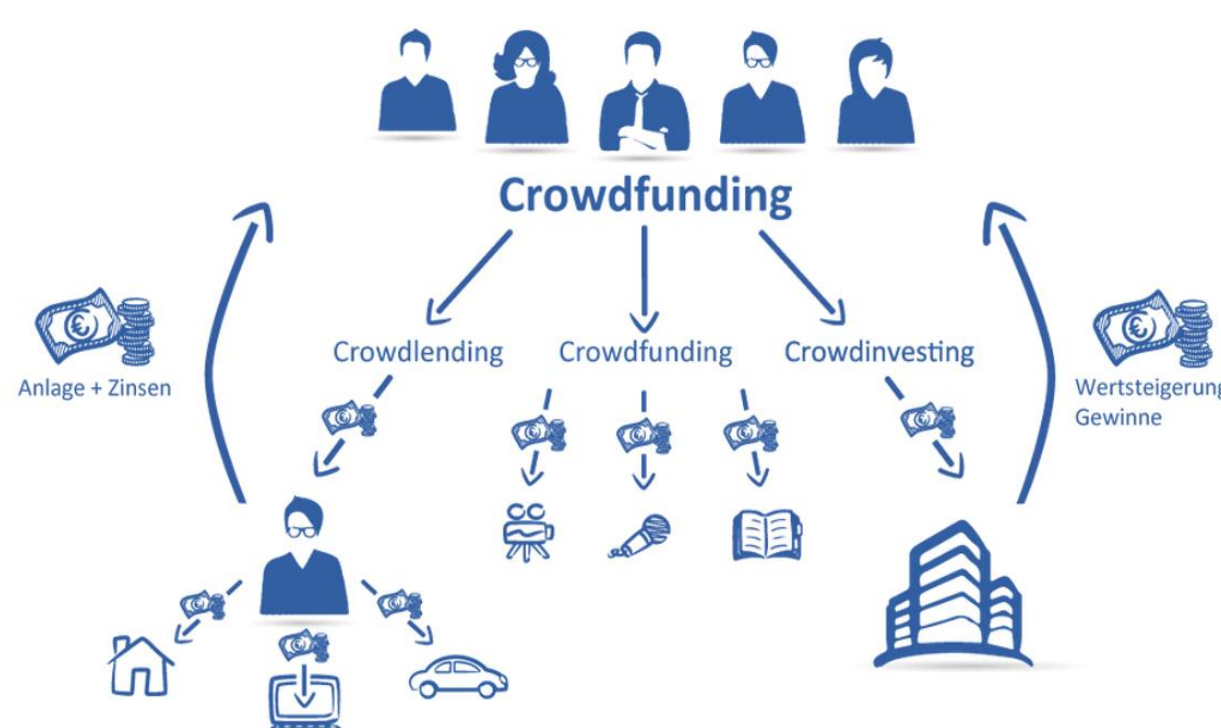
Wissensnetzwerke sollten aufgebaut werden, um nötiges Fachwissen und Erfahrungen langfristig zu bündeln.

Hemmnisse, sich noch stärker im Rahmen der Energiewende einzubringen



Die Verfügbarkeit liquider Mittel für Investitionen und garantierte Einnahmequellen stellen eine ökonomische Grundvoraussetzung dar

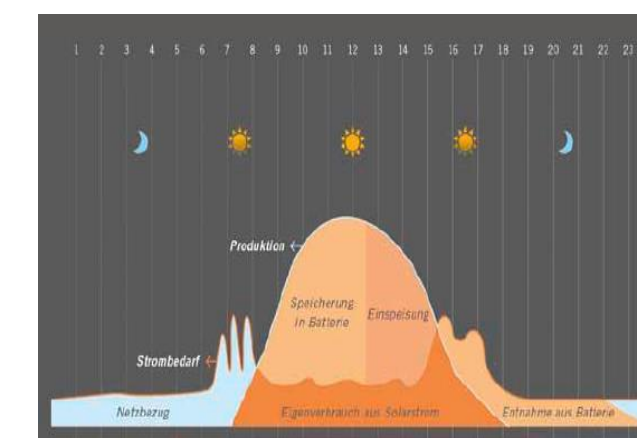
Crowdfunding – was ist was?



Neben klassischen Finanzierungswegen sollten Alternativen wie Contracting, Crowdfunding und finanzielle Bürgerteilhabe genutzt werden

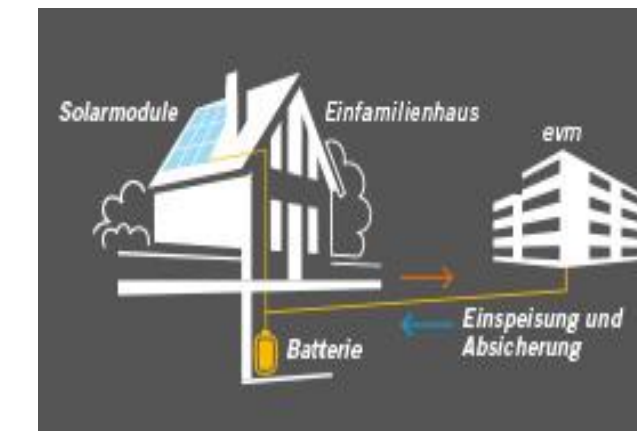
Energieberater und Energiedienstleister

Schlüsselressourcen, Kostenstruktur, Umsatzquellen



Neue Geschäftsfelder für regionale Energieversorger und Netzbetreiber:

- Vertrieb von Anlagenkombinationen
- Vermarktungsoptionen bei Poolung mehrerer Privatanlagen
- netzdienliche und Eigenverbrauchsoptimierung



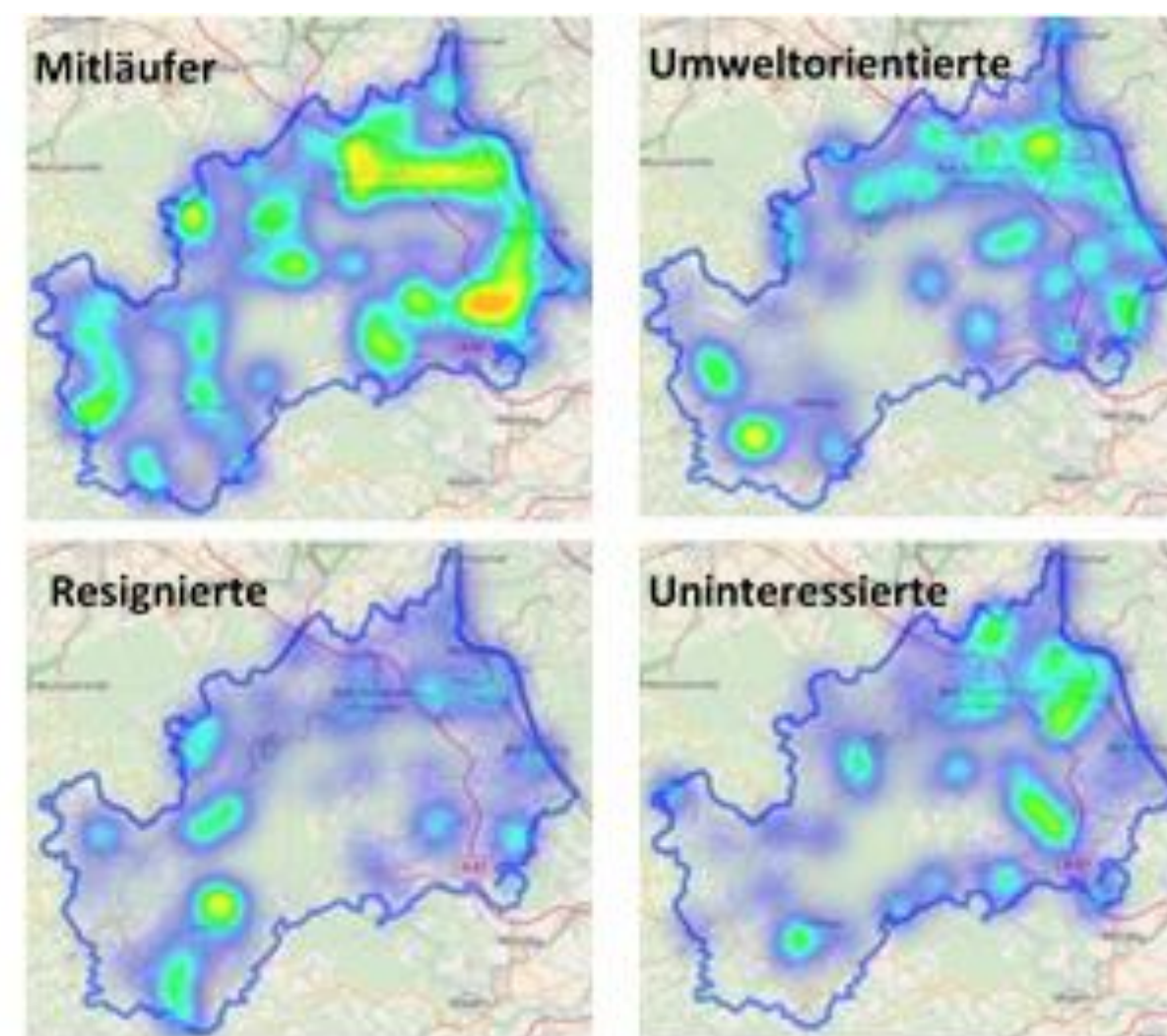
Kundensegmente, Kundenbeziehungen, Nutzenversprechen

Instrumente zur Teilhabe bisher nicht berücksichtigter Zielgruppen:

- Crowdfunding, Bürgerenergieparks, Contracting
- niederschwellige Beitragsätze für Energiegenossenschaften
- Mieterstrommodelle
- technische Kommunikationsmöglichkeiten (z.B. Blockchains)

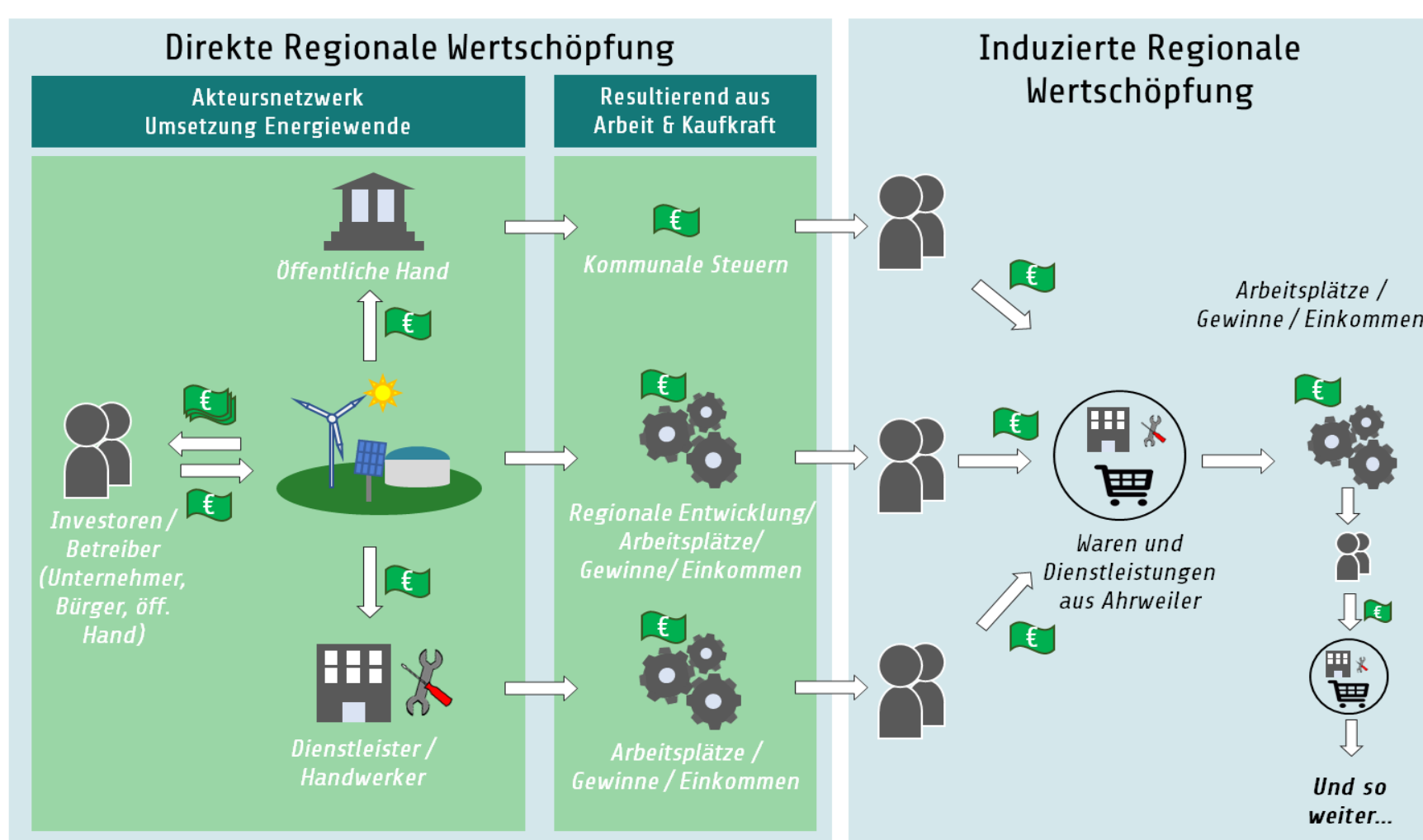
Kundensegmente, Kundenbeziehungen, Nutzenversprechen

Die ganzheitliche Einbindung aller Lokalakteur*innen im Rahmen von Quartierskonzepten und Bioenergiestrategien verspricht eine umfassende Kommunikations- und Entscheidungsstrategie.



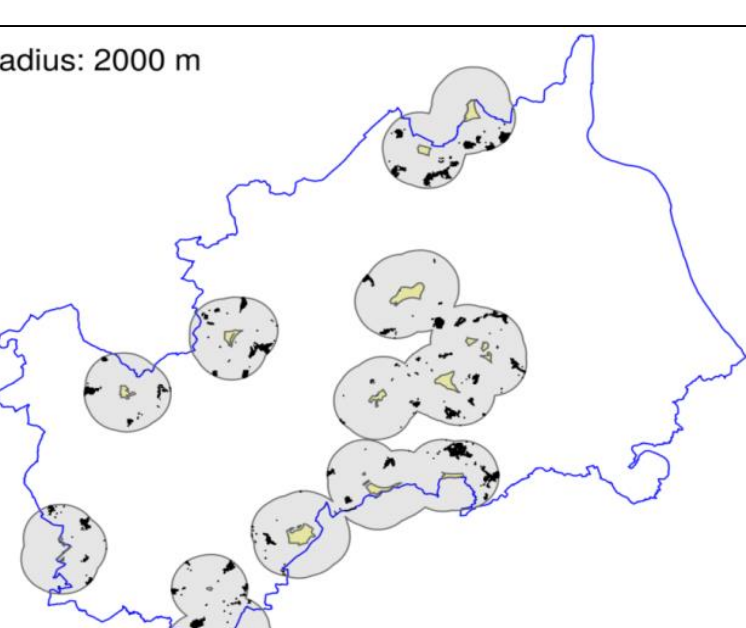
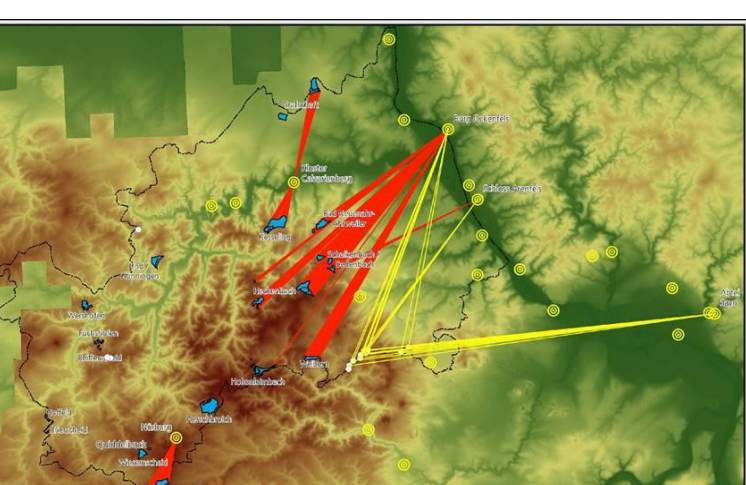
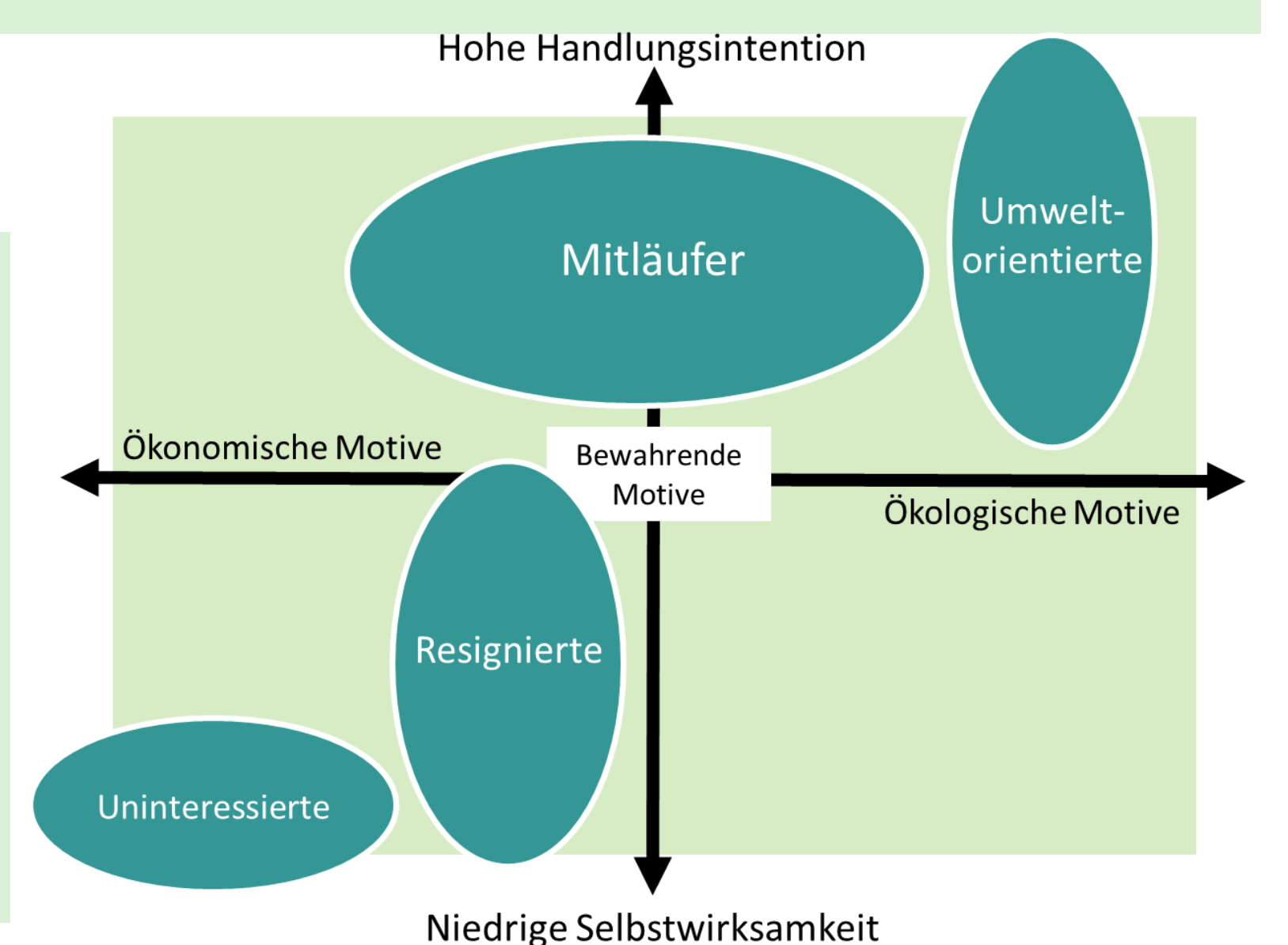
Schlüsselpartner, Schlüsselaktivitäten, Nutzenversprechen

Positive und negative regionalwirtschaftliche Effekte von Erneuerbaren Energien als Chance und Herausforderung

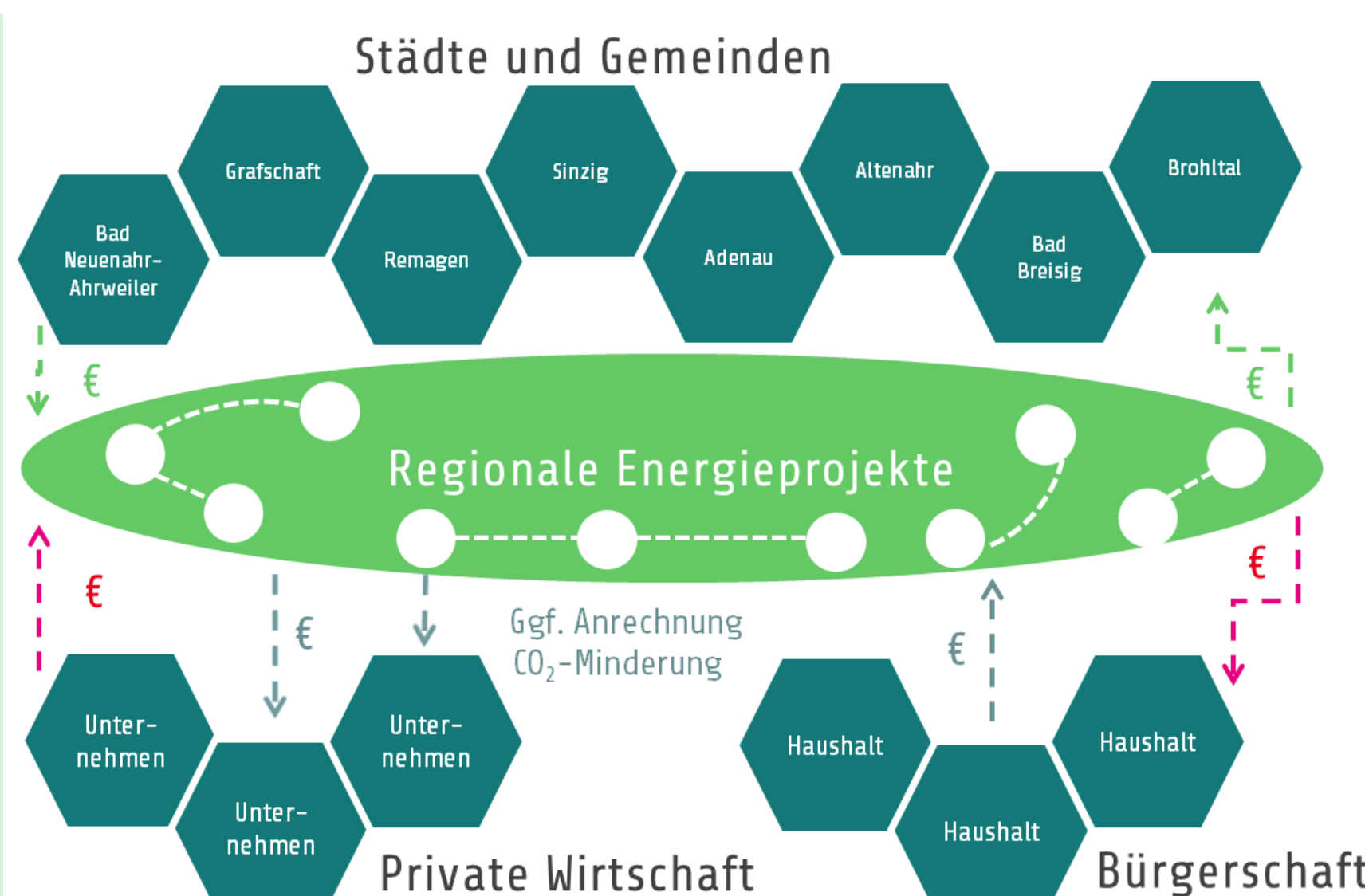


Für den flächendeckenden Vertrieb von Erneuerbare-Energien-Anlagen müssen

- alternative Kundensegmente identifiziert,
- Investitionsmotive und Lebensstile berücksichtigt
- und Kommunikationsstrategien und Angebote zielgruppenorientiert entwickelt werden.



Politik und Verwaltung sollten einen regionalen Investmentverbundes initiieren



Schlüsselpartner, Schlüsselaktivitäten, Nutzenversprechen

Unterstützende Faktoren für eine erfolgreiche Vertriebsstrategien:

- Lokalen Energiewende-Aktivitäten und Wissensnetzwerke nutzen
- Unterstützung von vertrauenswürdigen Organisationen und Leitbilder
- Anlagenbesitzer als mögliche

Vertrauen in lokale und regionale Organisationen

