

# Wie die Transformation das Geschäftsmodell der Energieversorger umkrempelt

Webinar Bundesverband Energiemarkt & Kommunikation e.V.

Ulrich Meyer, CEO Enytime Green GmbH, September 2024





**22 Jahre Energiewirtschaft in leitender Position für Vertrieb und Management**

## **Ulrich Meyer**

Geschäftsführer Enytime Green GmbH

**2002 - 2019 Aufbau des LichtBlick B2B Vertriebs vom Start Up zum Marktführer**

150 Mitarbeiter, bundesweiter Vertrieb, 270 Mio. € Umsatzverantwortung

---

**seit 2020 Energiewirtschaftliche Beratung zu Positionierung und Aufbau passender Produkt- und Vertriebsstrukturen**

Was ist die logischste, wahrscheinlichste Entwicklung in den nächsten 5 Jahren?

Referenzen: EnBW ODR, SW Lübeck, SW Unna, SW Villingen-Schwenningen, SW Düren, e.vita, enportal, Nordmark Pharma GmbH, Hanskruchen GmbH, Netzwerkpartner, diverse (branchenfremde) Vorträge

---

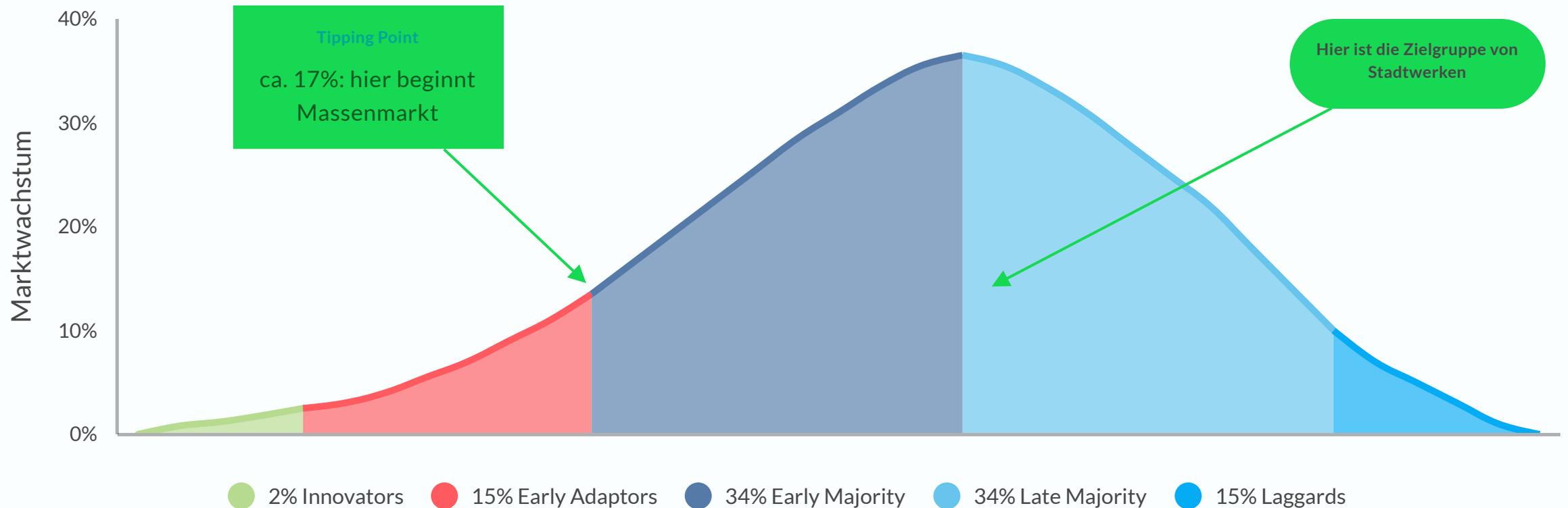
**seit 2023 Gründer und Geschäftsführer Enytime Green GmbH**

Enytime Green ist die führende Plattform von dynamischen Tarifen als White Label Lösung für regionale und überregionale Energieversorger.

Warum denken wir, dass **dynamische Tarife** nicht kommen?

# Markthochlauf und Entscheidungstypen

Je weiter rechts, desto unvorstellbarer die Veränderung und ihre Geschwindigkeit!

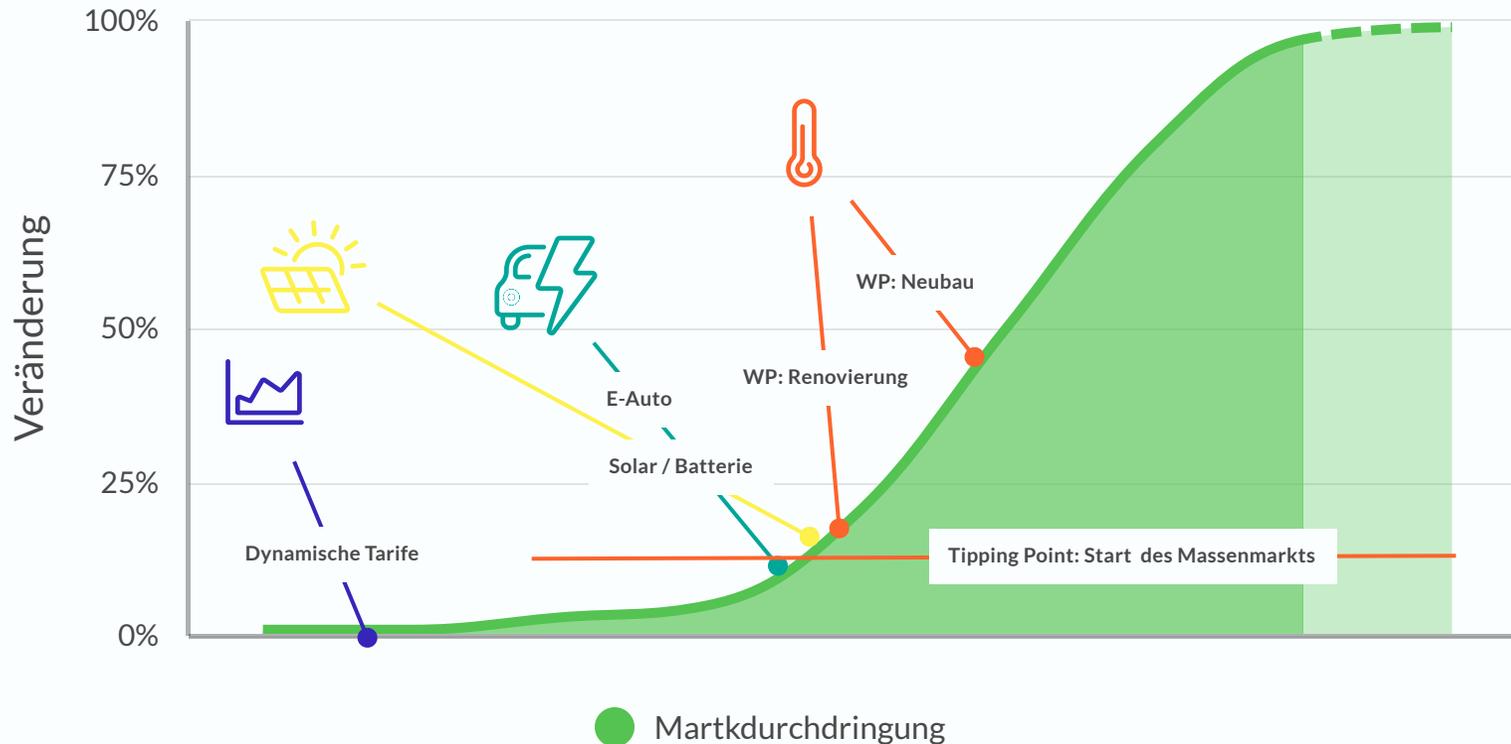


Quelle: Everett Rogers, Diffusion of Innovation, 1962

Die Marktdynamik wird regelmäßig unterschätzt!

# Alle Produkte befinden sich im Markthochlauf

Da die Märkte mit über 20% wachsen, ist der Markthochlauf jetzt sehr schnell!



**Markthochlauf  
jenseits des Tipping  
Points läuft in aller  
Regel in wenigen  
Jahren!**

Der Markt wächst mit rund 3,5  
Millionen Geräten pro Jahr und  
zieht den **dynamischen Tarif**  
hinterher!

**Electric Vehicles:** [The EV-Switch Cost](#) | [China's Super-Cheap EVs](#) | [Slow Chargers](#) | [EV Tariffs](#)

Industries  
Hyperdrive

## Norway's Electric-Car Sales Climb to a Record, Taking 94% Share



A Tesla charging station in Skei, Norway. *Photographer: Sean Gallup/Getty Images*



 Gift this article

By [Kari Lundgren](#)

2. September 2024 at 14:30 MESZ

 Save

Wir sind mitten in der Transformation der Energiewirtschaft!

# Unabhängige Marktbeobachter bringen's auf den Punkt:

Jetzt kommen die Lösungen für 45 Millionen Endkunden!

**“Niemand will dynamische Tarife - die Leute wollen einfach nur günstigen Strom. Die Art und Weise, wie man dahin kommt, verändert sich gerade!,,**

Klaus Kreuzer, Geschäftsführer Kreuzer Consulting GmbH

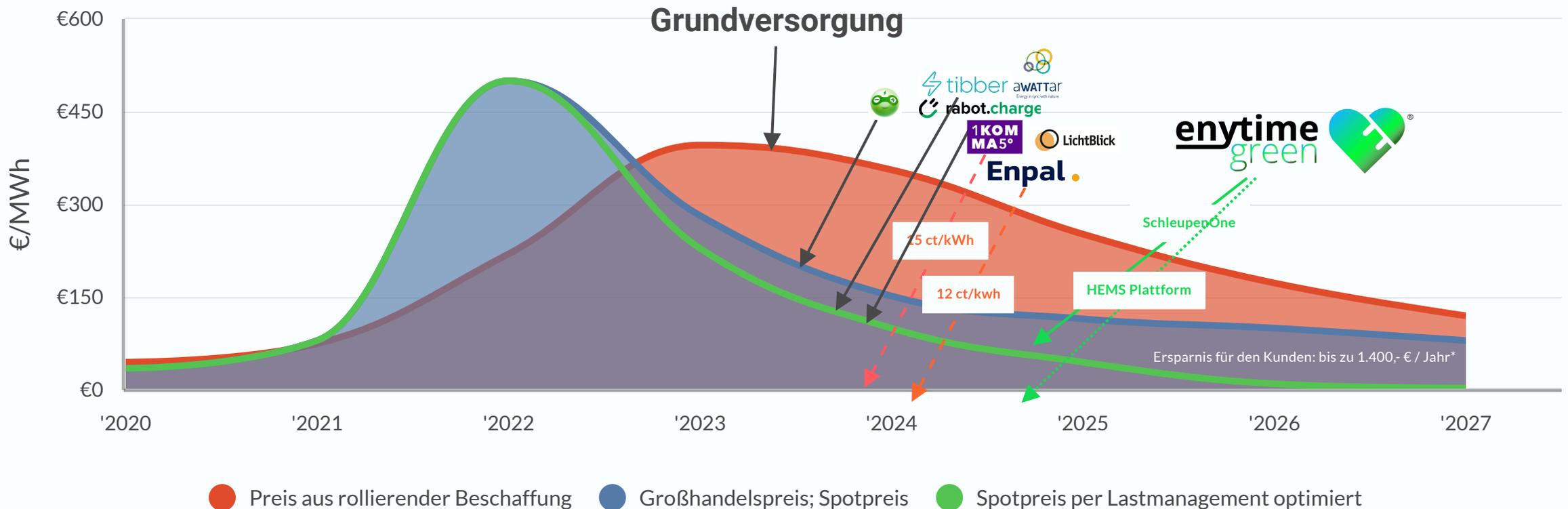
**“Flexibilitäten sind das neue Gold,,**

Tim Meyer, Energieexperte, Berater (ehemaliger Vorstand Naturstrom)

3 Treiber der Transformation: **regenerative (weil flexible) Erzeugung, Digitalisierung und Verbrauchsflexibilität**

# Dynamischer Tarif und HEMS schaffen die Voraussetzungen!

Enytime Green hat die Wertschöpfung von Beschaffung über Netz und Vertrieb in der DNA!



Quellen: schematische Darstellung der Preisentwicklung, eigene Berechnungen vom 10.01.2024; \*robot charge über www.check24.de, tibber über tibber.com, Homepage der Anbieter, \*BET (ZfK, 08. Mai 2024), Kundenberichte

## 1. Schritt: Den Energieverbrauch des Kunden steuern

# Ein **digitales HEMS** kommt in Form einer App

Neben der HEMS-Funktion bekommen EndkundInnen alle Stadtwerke-Angebote in einer App.

### Dynamischer Tarif

Notwendig für die Anbindung und aus vertrieblicher Sicht!



enyttime green Demo App

2. Schritt: Mehr **Nutzen** schafft mehr **Deckungsbeitrag**

Es entsteht eine **Fülle** von weiteren **Geschäftsmodellen!**

Deswegen bauen wir die Plattform unter dem HEMS für Euch mit dazu!

NETZMANAGEMENT

EIGENOPTIMIERUNG

SPEICHERMANAGEMENT

KUNDENBINDUNG

KURZFRISTMÄRKTE

DIGITALER-VERTRIEB

EDL-VERTRIEB CONTRACTING §14-ABRECHNUNG

DIREKTVERMARKTUNG

VIRTUELLES\_KRAFTWERK

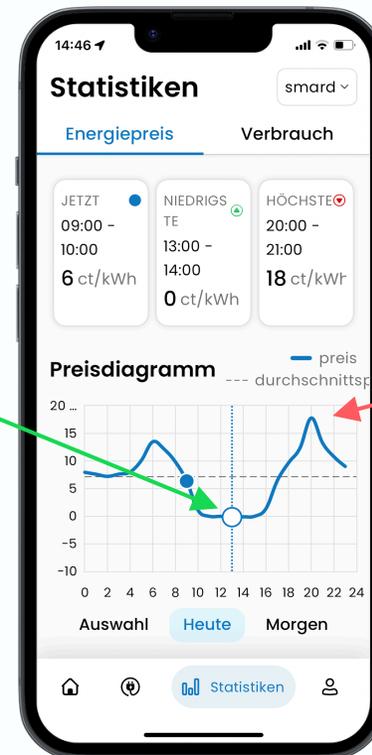
Dynamische Tarife werden **sinnvoll** erst durch **smartes Energiemanagement** - das macht **enyttime.green**

# Erstmalig: Je **umweltfreundlicher** der Verbrauch, umso **günstiger!**

Erstmalig wird Energielieferung und Verbrauch positiv zusammengebracht!

**Gut fürs Portemonnaie,  
gut für die Umwelt!**

Mit smartem Energiemanagement optimiert, sparen Kund:innen viel Geld und verhalten sich umweltfreundlicher!



**Schlecht fürs Portemonnaie,  
schlecht für die Umwelt**

Ohne Optimierung bleibt die Nachfrage in den teuren Fenstern, z.B. weil Fahrzeuge laden würden, wenn die Kund:innen von der Arbeit kommen.



Check die enyttime.green Lösung!

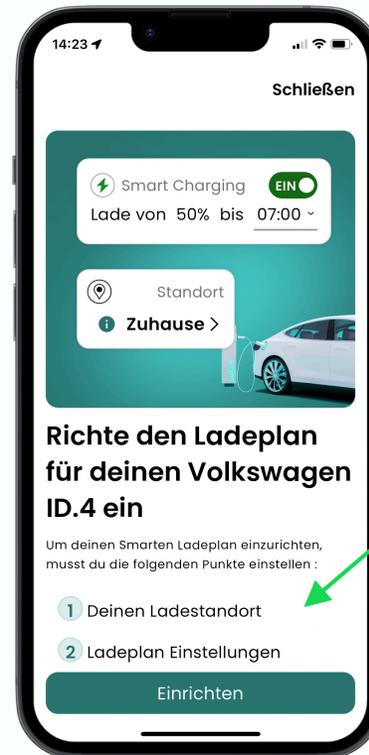
Einfache und gelernte Verbindung mit der **smarten** Anwendung des Geräts

# Anbindung der Geräte: **Digital** und **einfach!**

Ohne Installation von Hardware. Liste aller kompatiblen Geräte auf [www.enytime.green](http://www.enytime.green)

## Alle Geräte sind smart

Einfach über das Gerätekonto verbinden.



## Einfache Administrierung

z.B. bei Autos: Definition der Mindestmobilität, des Abfahrtszeitpunkts und des Ladeorts



Check die [enytime.green](http://www.enytime.green) Lösung!

Mit **Stadtwerkangebot und HEMS in einer App** spielen Stadtwerke ihre **lokale Positionierung** perfekt aus!

# Beispiel SchleupenOne: Alle Angebot und die persönliche Verbrauchsoptimierung in einer App!

**1. Stadtwerkeangebote:**  
Alle Angebote in einer App.  
Maximaler Kundennutzen.  
Positionierung optimal gespielt!

**2. HEMS enytime.green**  
E.Autos, Wärmepumpen, PV, Speicher,  
Eigenoptimierung direkt aus der App  
optimieren.



**3. Kommunikation**  
Stadtwerkeangebot und HEMS führen zu einer  
Fülle von relevanten digitalen (kostenlosen)  
Customer Touchpoints!

**4. Vertrieb:**  
Aus den Customer Touchpoints entsteht  
zielgerichteter, digitaler Vertrieb von EDL  
und anderen Produktwelten.

# Einfache Umsetzung, einfaches Onboarding!

Mit hoher Standardisierung machen wir Onboarding- und Erweiterungsprozesse sehr einfach!

1. Schlepen.CS:  
Buchung des  
dynamischen Tarifs

2. SchlepenOne:  
Buchung der App bzw. Buchung  
dynamischer Tarif und HEMS



3. HEMS enytime.green  
Buchung HEMS direkt bei  
enytime.green

4. Auslieferung:  
Eure App wird mit HEMS  
bzw. um HEMS ergänzt  
ausgeliefert. Kein IT Projekt  
nötig!

# Weil Energie zum **Gemeinwohl** gehört!

4 Gründe(r) für **enyttime.green**: Wir sind eine Kombination aus **Vertrieb**, **Energiewirtschaft**, **IT-Kompetenz** und viel **Managementenerfahrung!**



**Uli Meyer (CEO)**  
**Energie und Vertrieb**

Uli liebt Energie und Vertrieb. Er hat die LichtBlick SE vom Start Up zum Marktführer mitentwickelt und dort 150 Menschen mit 300 Mio. Umsatz verantwortet.



**Torsten Maas (CTO)**  
**Technik und IT**

Seit 10 Jahren als GF bei der make better GmbH ist er spezialisiert auf die IT-Systeme in Stadtwerken und verantwortet **enyttime.green** technisch.



**Torben Keck**  
**Innovation & Technik**

Torben organisiert die digitale Administration, die Aussen-darstellung sowie die Verbindung zum SID und ist seit 10 Jahren GF der make better GmbH.



**Matthias Mett**  
**Sales**

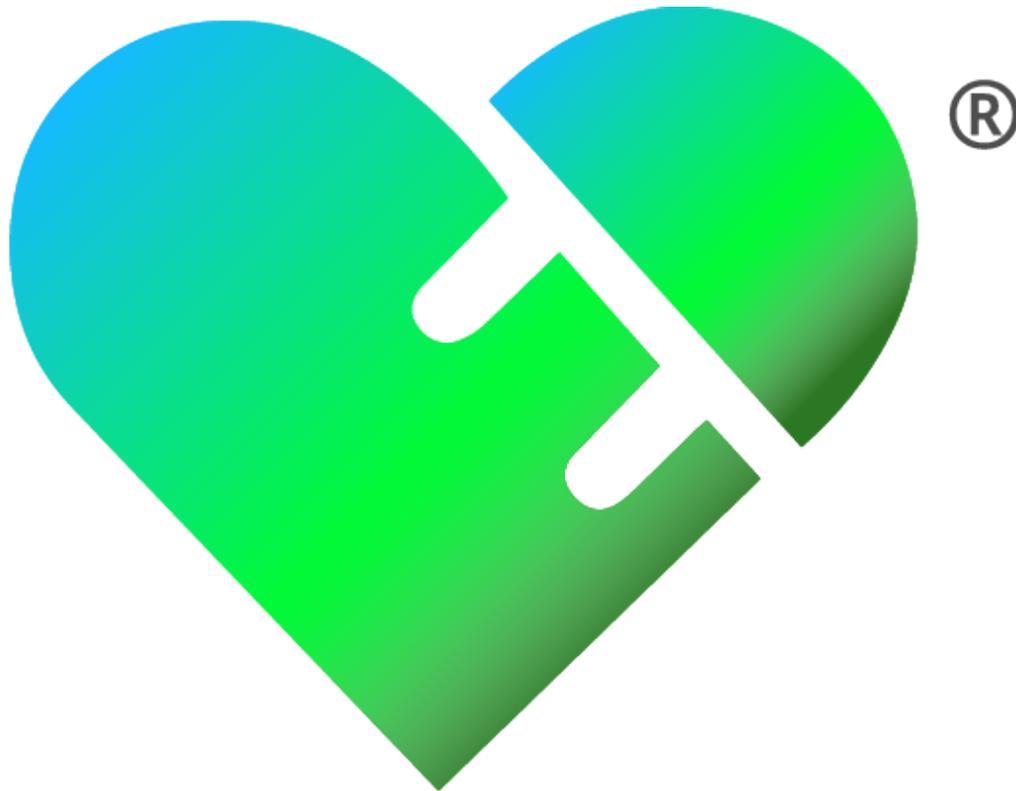
Als Gründer der make better GmbH und des SID ist er perfekt in der Stadtwerke-Welt vernetzt und kümmert sich aktiv um Partner und neue Kunden.



**Wir fördern Innovation für innovative Stadtwerke!**

Hier treffen sich innovative Stadtwerke um gemeinsam zu lernen. Wir sind perfekt vernetzt und kennen alle Strukturen.

[www.sid.earth](http://www.sid.earth)



# Enytime Green GmbH

Die White Label Lösung für smartes Energiemanagement

Geschäftsführung: Ulrich Meyer, Torsten Maas

Emilienstr. 30, 20259 Hamburg

 [www.enytime.green](http://www.enytime.green)

 <https://www.linkedin.com/company/enytimegreen/>

**Business Development: Uli Meyer, Matthias Mett**

 [uli.meyer@enytime.green](mailto:uli.meyer@enytime.green), [matthias.mett@enytime.green](mailto:matthias.mett@enytime.green)

 Uli Meyer: +49 170 5582554; Matthias Mett: +49 151 62066851

 <https://www.linkedin.com/in/ulimeyerhamburg/>

 <https://www.linkedin.com/in/matthiasmett/>