

Auszeichnungen für Geschäftsmodell

RWE beteiligt sich an Greenergetic

Digitalisierung von Energiedienstleistungen bietet Wachstums-Perspektiven

Der Energiemarkt in Deutschland wird dezentraler und digitaler, Energiedienstleistungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. „Wir bieten Energieversorgungsunternehmen (EVU) ein digitales Geschäftsmodell an, das sie als Portal in ihre Homepage integrieren können und mit dem die Kunden dann einfach und bequem eine maßgeschneiderte Photovoltaik-Anlage vom Sofa aus konfigurieren und bestellen können“, beschreibt Florian Meyer-Delpho, Gründer und Geschäftsführer von Greenergetic, das Geschäftsmodell. Greenergetic übernimmt auf Wunsch Vertriebsprozesse, Logistik und Abwicklung, unterstützt das Marketing und bietet optional auch ein BaFin geprüftes PV-Pachtmodell an. Die Kunden der EVU merken davon nichts, denn alle Leistungen von Greenergetic werden als „White-Label-Produkte“ unter dem Namen der EVU vermarktet.

Mittlerweile setzen schon 60 EVUs auf die White-Label-Lösung von Greenergetic. „Damit haben wir in kurzer Zeit unter Beweis gestellt, dass unser Geschäftsmodell für den Massenmarkt absolut geeignet ist. Durch die Kombination aus lokaler Präsenz der EVU, lokalen Handwerkspartnern und dem digitalen Geschäftsmodell sind mit dezentralen Dienstleistungen beachtliche Erfolge möglich“, freut sich Florian Meyer-Delpho über den Erfolg des Portals. Greenergetic wurde im Dezember vom pv-magazine als „top-business-modell“ ausgezeichnet und ist laut dem Magazin „Gründerszene“ eines der am schnellsten wachsenden Start-ups.

Photovoltaik ist trotz gesunkener Einspeisevergütung für Kunden eine lohnende Investition, die selbst-erzeugte kWh ist rund 50% günstiger als der Strom aus dem Netz. Kunden wünschen dabei in erster Linie einen einfachen und verständlichen Prozess von der Planung ihrer PV-Anlage bis zur Installation. Die RWE Gesellschaften LEW, Rhenag und EWV sind seit Jahren zufriedene Partner von Greenergetic. Nun beteiligt sich die RWE Vertrieb AG mit einer Minderheitsbeteiligung an Greenergetic und schließt eine strategische Partnerschaft. Carl-Ernst Giesting, Vorstandsvorsitzender der RWE Vertrieb AG: „Wir haben in jüngster Zeit unseren Kunden bewusst verstärkt Photovoltaik-Angebote gemacht. Diese wurden gut angenommen. Deswegen werden die RWE Vertrieb AG und die Greenergetic GmbH ab sofort als strategische Partner das Thema PV und Energiedienstleistungen zusammen weiterentwickeln, um Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Diese Partnerschaft passt auch ideal zu unserer digitalen Ausrichtung. Perspektivisch wollen wir über unsere internationalen Vertriebsgesellschaften auch den Markteintritt in Nachbarländer ermöglichen.“

Greenergetic wurde 2012 gegründet und beschäftigt mittlerweile mehr als 40 Mitarbeiter in Bielefeld. Als Investoren konnten seit der Unternehmensgründung unter anderem Howaldt Energies GmbH & Co. KG, der Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und der eCAPITAL III Cleantech Fonds gewonnen werden. Das schnell wachsende Start-up verbindet mit seinem integrierten digitalen Geschäftsmodell die Zukunftsmärkte E-Commerce und Energiedienstleistungen. Damit leistet man auch einen wachsenden Beitrag zur Energiewende und zur flächendeckenden Verbreitung erneuerbarer Energien. Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner bei eCAPITAL, freut sich über den neuen strategischen Partner RWE: „Über den Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und den eCAPITAL III Cleantech Fonds haben wir das Potential der Greenergetic und die Qualität des Managementteams schon früh erkannt. Umso mehr freuen wir uns, dass wir nun gemeinsam mit RWE die nächste Wachstumsphase einleiten können.“

Florian Meyer-Delpho unterstreicht die Synergieeffekte für alle Beteiligten: „Die Partnerschaft mit RWE verbindet in exzellenter Weise die Geschwindigkeit eines Start-ups mit der Kompetenz eines führenden Energiekonzerns, was für den digitalen Vertrieb von Energiedienstleistungen große Vorteile für alle Partner von Greenergetic bietet.“

Greenergetic wird mit innovativen Konzepten wachsen. Als konsequente Weiterentwicklung wird derzeit mit drei Entwicklungspartnern das PV-Portal zu einem umfassenden Energiedienstleistungsportal ausgebaut. Hier können Kunden ihre individuellen energetischen Einsparpotentiale für ihr Haus berechnen, dann zusätzlich für energieeffiziente Produkte wie Gas-Brennwertthermen, Wärmepumpen oder die Steuerung im Smart-Home. Geplant und bestellt wird auch hier online über das Portal. Mehr hierzu präsentiert Greenergetic auf der E-world energy & water vom 16. bis 18. Februar 2016 in Essen, Stand GA-49.

Das Unternehmen

Greenergetic vermarktet Photovoltaik-Anlagen, Stromspeicher, Wärmepumpen, Gasbrennwertthermen und Smart-Home über Online-Portale an Privatkunden und Gewerbetreibende. Dabei kooperiert Greenergetic mit mehr als 60 Stadtwerken und regionalen Energieversorgungsunternehmen (EVU). Diese integrieren das einzigartige Greenergetic Planungs- und Bestellportal in ihren Web-Auftritt. Neben Information, Planung, Pacht und Kauf von Energiedienstleistungen (EDL) leistet Greenergetic auch den gesamten Kundenservice im Namen des EVU: Leadmanagement, Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Einkauf und Logistik. Für die Kombination aus digitalen Geschäftsmodell und lokaler Dienstleistung ist Greenergetic vom pv-magazine mit dem „top-business-model“ Award ausgezeichnet worden. Laut dem Magazin „Gründerszene“ und Ernst & Young ist Greenergetic eines der schnellst wachsenden Start-ups.

Kontakt

Greenergetic GmbH
Benjamin Stein

Meisenstraße 90
33607 Bielefeld

www.greenergetic.de

Tel: +49 521 4306 0183
Fax: +49 521 9999 8470
E-Mail: Benjamin.Stein@greenergetic.de