

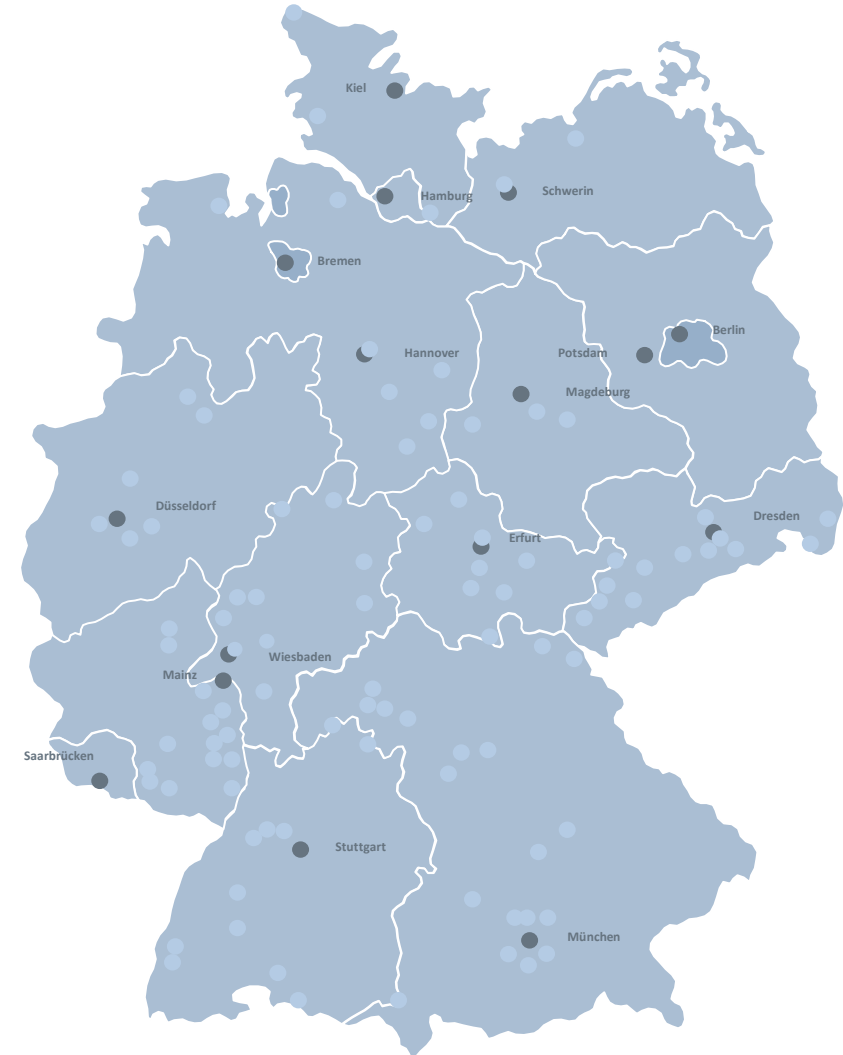
# **Praxiseinblick Vertrieb – Dezentrale Flexibilität als Geschäftsmodell mit dem Werkzeugkasten intelligente Tarife**

# Agenda.

1. Der Werkzeugkasten
2. Die Umsetzung

# Die Thüga-Gruppe.

- **Rund 100 kommunale Unternehmen** sichern eine zuverlässige, bezahlbare und umweltfreundliche Energie- und Wasserversorgung
- Thüga-Partnerunternehmen sind **bundesweit** präsent: von Sylt bis Lindenberg im Allgäu, von Neuss bis Görlitz
- Thüga-Vorteil **Diversifikation**:
  - in der Gruppe treffen ausgesprochene **Spezialisten** auf **Mehrsparunternehmen** mit Energie-nahen Dienstleistungen
  - von **18 Mio. kWh** bis **14.000 Mio. kWh** jährlichem Stromabsatz
  - von **7 Mio. €** bis **2.220 Mio. €** Jahresumsatz
  - von **3** bis mehr als **2.500** Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- **Sichere Versorgung**: das Gasnetz der Thüga-Gruppe hat eine Länge von mehr als 81.000 Kilometern, das Stromnetz von über 185.000 Kilometern und die Wasserleitungen haben eine Länge von rund 31.700 Kilometern



# Wer wir sind.

+ assekuranz  
services

+ erneuerbare  
energien

+ providata


+ smartservice

+ syneco

=

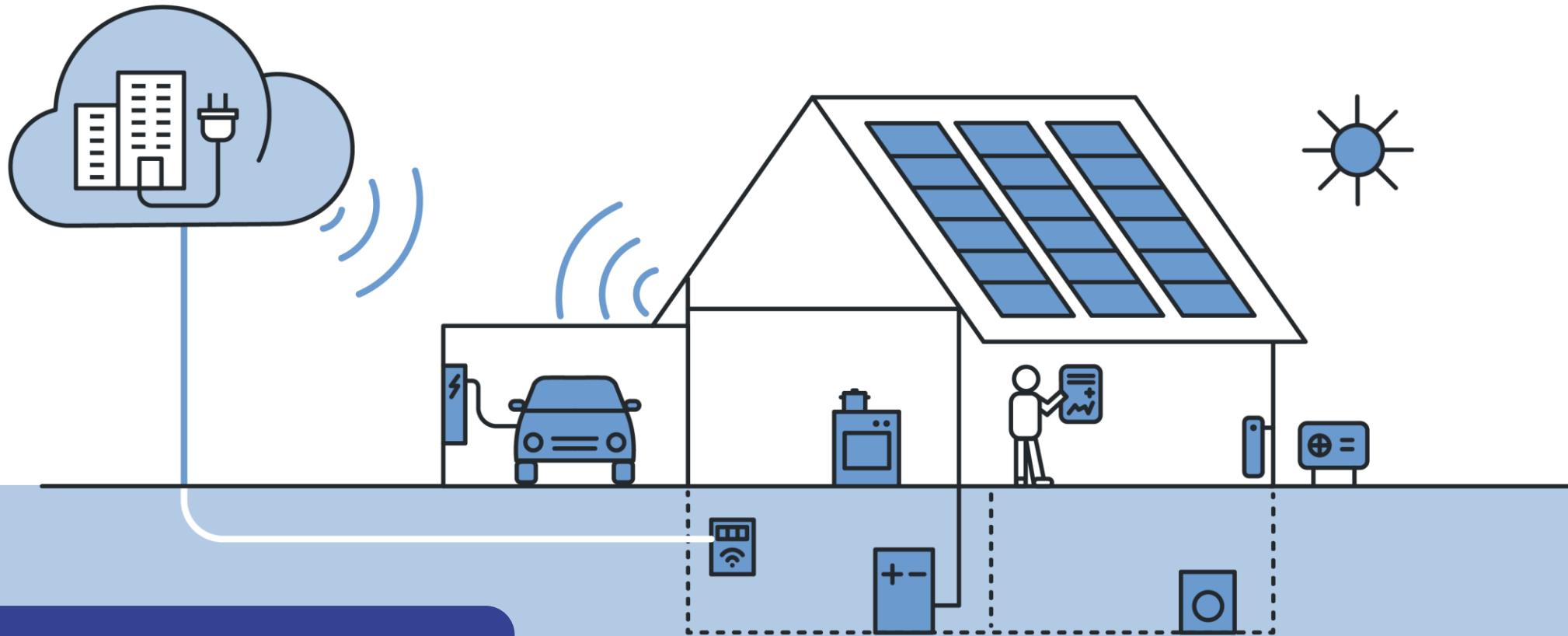
thüga +  
solutions

# Der Werkzeugkasten.



**Wir unterstützen Stadtwerke mit der Entwicklung eines modularen Werkzeugkastens dabei, ihren Endkunden intelligente Tarife anbieten zu können und diese Tarife mit steuerbaren Verbrauchseinheiten zu verbinden.**  
**Das Basispaket unterstützt bei der Erfüllung der Anforderungen nach §41a EnWG.**  
**Das Ausbaupaket erschließt neue Geschäftsfelder und bietet ein attraktives digitales Endkundenprodukt.**

# Das Ausbaupaket bietet eine Komplettlösung für Endkunden.



Intelligente Tarife ermöglichen die **vollautomatisierte** und **kostenoptimierte Steuerung** der Verbrauchseinheiten.

# Der Werkzeugkasten Intelligente Tarife im Überblick.

## Endkunde



Preis-  
information

+



Kunden-App

+



HEMS

## Abrechnung



Abrechnungs-  
System



Vor-System

## Handel



Bilanzkreis-  
management

(inkl. EDM,  
Prognose und  
Spotglatstellung)

+



Flex-  
optimierung

## MSB Administration



Gateway  
Administration



Portal und  
Vertriebs-  
EDM

+



CLS-System



# Die Umsetzung.

# In einem Pilotprojekt haben wir dynamische Tarife in der Praxis umgesetzt.

## Die Idee:

Umsetzung von dynamischen Tarifen bei einem „friendly User“ als Feldversuch.

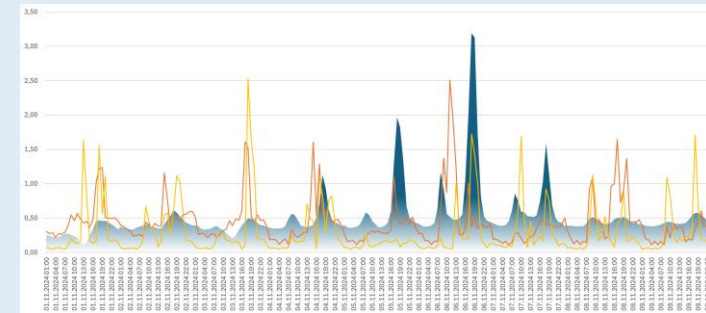


## Die Umsetzung:

Interdisziplinäre Projektteams durch alle Marktrollen.  
Echte Pionierarbeit – keine Blaupausen.

## Die Erkenntnis:

Übung macht den Meister.



# Von der Regulatorik zum Geschäftsmodell.

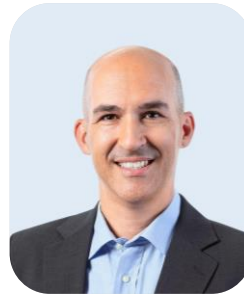
## Die Herausforderungen:

- + Akzeptanz und Hochlauf
- + Dynamik und Interaktionen:
  - + Desintegrierte Verträge
  - + §14a: Steuerung + Modul 3
  - + Umstellung MTU EPEX
- + Technologie:
  - + Lösungsmarkt
  - + LTE vs. LAN

## Die Chancen:

- + Digitalisierung und Skalierung
- + Hohe Kundenbindung bei einer relevanten Zielgruppe
- + Dezentrale Flexibilität als Kernaufgabe für Stadtwerke

# Kontakt.



**Dirk Ebinger**  
Business Development /  
Produktmanagement  
Syneco Trading GmbH  
+49 89 38197 4403  
[dirk.ebinger@syneco.net](mailto:dirk.ebinger@syneco.net)