



Produktentwicklung für den Wärmemarkt auf Basis von Qualitätskriterien

Produktentwicklung eines innovativen und
zukunftsfähigen Produktportfolios zur Realisierung der
lokalen Wärmewende

Von der Idee zum Qualitätsprodukt

Bestandsaufnahme Wärmeproduktportfolio

- › Welche Produkte werden in welcher Ausprägung vertriebllich beim Kunden platziert - von der leitungsgebundenen Fernwärme bis zum dezentralen Contracting-Wärmeliefervertrag?
- › Wie wird das Wärmeportfolio innerhalb der Organisation vertriebllich und technisch realisiert?

Aufstellung einer Qualitäts- und Preisskala

- › Auf Basis der bisherigen und ggf. neuer Produkte werden Wärmeprodukte hinsichtlich Primärenergiefaktor (PEF), CO₂-Emissionen und Erneuerbaren Energien-Anteil auf einer Qualitätsskala neu arrangiert
- › Neben der Qualität spielt auch das Preisgefüge (u. a. Leistungspreis und Arbeitspreis) für die neue Skala eine Rolle und mündet in einem standardisierten Preisblatt
- › Zur Herleitung der innovativen Qualitätsskala wird das nsb-Quartiersimulationsmodell (QuaSiMo) eingesetzt, mit dem verschiedene Versorgungslösungen hinsichtlich Qualität und Kosten modelliert werden können

Anpassung Vertragspaket und vertrieblicher Rollout

- › Begleitung bei der Anpassung des Vertragspakets wie Wärmelieferverträge, AGB, Preisregelung und Preisgleitformeln etc.
- › Erstellung von Informationsunterlagen, Werbung, Kundenansprache, Aktionen für die Vertriebsakquise

Die Herausforderungen des Wärmemarktes sind vielfältig

Als regionaler Versorger übernehmen Sie die Schlüsselrolle für die lokale Wärmewende – CO₂, PEF und EE sind dabei die Leitgrößen des Wärmemarktes



Ein qualitätsbasiertes Wärmeportfolio als Lösung

Mit einem qualitätsbasierten Wärmeportfolio können den Kunden konkrete Erfüllungsoptionen je nach Bedarf angeboten werden

	klassik	smart	smart+	ideal	exklusiv
CO ₂ in g/kWh	bis 220	bis 135	bis 100	bis 80	bis 40
PEF	1,3	0,7	0,55	0,45	0,3

Qualitätsskala Echte Wärme (DEW21, echte-waerme.dew21.de)

Interesse geweckt? Wie geht's weiter?

Für weiterführende Informationen und bei offenen Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Gerne stellen wir Ihnen unsere Ideen im Detail vor und erörtern die Chancen und Herausforderungen auf der Produktentwicklungsebene auf Basis von Qualitätskriterien für Ihren Wärmemarkt.

Immo Klaus Drobnik

Geschäftsführer

Telefon: +49 30 364100-215

Email: drobnik@nymoen-strategieberatung.de

Juliane Hauskrech

Geschäftsführerin

Telefon: +49 30 364100-200

Email: hauskrech@nymoen-strategieberatung.de

nymoen | strategieberatung

con|energy gruppe

nymoen strategieberatung gmbh

Joachimsthaler Straße 20, 10719 Berlin

www.nymoen-strategieberatung.de