

<h3>Schlüsselpartner</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Anlagen-Hersteller • Ausgewählte Handwerksbetriebe • Banken für Anlagenfinanzierung 	<h3>Schlüsselaktivitäten</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau der Vermarktung als durchgehendes System mit möglichst geringem Aufwand bei der Beratung und Projektierung → möglichst kleine cta • Marketing • Vertrieb • Effiziente Kundenbetreuung (geringe cts) 	<h3>Nutzenversprechen</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Emissionsarme Stromerzeugung mit hohem Einsparpotenzial gegenüber Strombezug aus dem Netz (ca. 50% Einsparung) und das <u>ohne eigene Investitionen</u> • Nutzung von staatl. Förderung → weitere Einsparungen • Gewisser Grad an Autarkie vom Strommarkt und damit Betriebssicherheit • Möglichkeit, mit der Anlage die ethischen Standards des Unternehmens zu demonstrieren (Ressourcenschonung, Klima...) • Anbieter nimmt mir Anmelde- und Berichtspflichten ab 	<h3>Kundenbeziehungen</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Dauerhafte Contracting-Beziehung über mindestens 10 Jahre 	<h3>Kunden/Zielgruppen</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Gewerbliche und private Stromnutzer mit einem Mindestverbrauch von 5.000 kWh/a und einem gleichmäßigen Abnahmeverhalten (8.760 VBH) • Idealerweise Nutzungsmöglichkeit für Wärme-Abgabe • Stromverbräuche > 13.000 kWh/a (und 1,5 kW) → Kaskadierung → mehrere BlueGEN • Beispiel-Kunden: Autohäuser, Gastronomie, Bürogebäude, Einzelhandel, Werkstätten, Ärzte & Apotheken etc.
<h3>Schlüsselressourcen</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Erdgas-Netz u. -Vertrieb • Kompetentes Personal in Produktmanagement und Vertrieb • Kooperations-Vertragswerk mit Hersteller und Handwerk • BaFin-Lizenz erforderlich? • Leitwarte für Betriebsführung(?) • Evtl. Residualstrom-Lastprofil 	<h3>Channels</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing und Sales: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Eigener Vertrieb ➢ Kooperierende Handwerker ➢ Eigenes Web ➢ Online-Marketing und Social Web-Aktivitäten ➢ Lokale Messen ➢ Lokaler Klimaschutzbeauftragter, Multiplikatoren 			
<h3>Kostenstruktur</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung der Anlagen • Personal • Marketing u. Vertrieb 		<h3>Einnahmequellen</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Contracting-fee • Erdgas-Verkauf, Verkauf von Residualstrom-Mengen • Evtl. „Zuwendungen“ von Kooperationspartnern 		