

# Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus und lade die Datei als PDF hoch.



<b>Name, Vorname (Hauptansprechpartner*in)</b>	Schmidt-Kolberg, Stefan	<b>(geplanter) Unternehmensname</b>	skando energie
<b>Branche(n)</b>	Energie, Umwelt		
<b>Warum solltest gerade du/solltet gerade ihr Startup-Impuls gewinnen?</b>			
<p>Bei skando energie werden immer die Kunden und die Umwelt die Gewinner sein. Der Slogan von skando energie lautet „Jede nicht verbrauchte kWh ist die beste kWh!“</p> <p>Gehen Sie täglich mit einem Kettenhemd joggen? Oder nutzen Sie Bleiwesten beim Schwimmen? Aber warum nutzen dann viele Unternehmen und Kunden für ihre Produktionsherstellung mehr Energie als benötigt?</p> <p>Das Besondere an skando energie ist, dass die Kunden vollumfänglich im Energiebereich beraten werden. Wichtig hierbei ist, die Projekte sinnvoll in zeitliche Abhängigkeiten zu stellen. Bevor ein neuer Energieliefervertrag abgeschlossen wird, muss überprüft werden, ob der Kunde seinen Produktherstellungsprozess stromseitig perfekt eingestellt hat.</p> <p>Fast jeder Mensch kennt einen Versicherungsberater, einen Handyexperten sowie weitere Beratungsspezialisten, aber hatten Sie jemals einen Energieexperten mit fundiertem Fachwissen über das komplette Portfolio und das bei einem richtig fairen Preis?</p> <p>Parallel zu meiner beruflichen Karriere habe ich mir mit Hilfe meiner erfolgreichen Sportkarriere ein breit gestreutes Netzwerk in der Region Hannover/Niedersachsen aufgebaut und besitze dazu ein berufliches Partnernetzwerk bestehend aus Stadtwerken, Anlagenbetreiber und Energie-Referenten.</p>			
<b>Idee/Innovation</b>			
Der Kunde erhält eine komplettes Rund-um-Sorglos-Paket für alle gewünschten Energiebereiche und spart somit seine wichtigsten Ressourcen ein: Zeit und Geld.			
<b>Problem</b>			
Der Bereich der Energiewirtschaft ist sehr komplex und differenziert aufgebaut; der Kunde stößt teilweise schon beim Lesen und Verstehen seiner privaten Jahresabrechnung an seine Grenzen.			
<b>Lösung</b>			
skando energie erstellt mit dem Kunden zusammen einen individuellen und auf ihn abgestimmten Energie-Fahrplan, strukturiert von Anfang bis Ende. Im Nachgang entscheidet der Kunde welche Projekte umgesetzt werden sollen. Der Kunde, die Umwelt und das Klima sind die Gewinner.			
<b>Kund*innen</b>			
Gruppe 1: Industrie Gruppe 2: Gewerbe Gruppe 3: Privathaushalte			
<b>Nutzen</b>			
Umfangreiche Zeit- und Geldersparnis für den Kunden; Motivation das Klima und die Umwelt noch mehr zu schützen; Kunden-Support für Energiethemen.			
<b>Geschäftsmodell/Preismodell</b>			
Aufgrund des Portfolios werden sowohl einmalige Einnahmen (Umsatzgröße vom Kunden und Verbrauch abhängig), als auch regelmäßige Einnahmen (Kundenbetreuung, Controlling) generiert.			
<b>Markt</b>			
Der Markt für skando energie ist in ganz Deutschland. Alle Dienstleistungen können von Hannover aus betreut werden. Energie wird immer tagtäglich genutzt werden. Aufgrund der CO <sup>2</sup> -Ziele der EU unterstützt die Politik viele Maßnahmen mit Fördergeldern zur Energiereduzierung und entsprechend der Zielerreichung.			
<b>Wettbewerb</b>			
Es gibt unterschiedliche Wettbewerber auf dem Markt: Verteilnetzbetreiber (Energieversorger), Energieberater, Anlagenbauer für erneuerbare Energien sowie weitere. Der Vorteil bei skando energie ist die freie und flexible Kombinierbarkeit der Projekte, die schnelle Umsetzung und die faire Bezahlung.			
<b>Alleinstellungsmerkmal/USP</b>			
Umfangreiche Beratung aus einer Hand. skando energie erhält nur eine prozentuale Beteiligung an der Kundensparnis. Somit weiß der Kunde immer, dass er fair und transparent behandelt wird.			

# Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus und lade die Datei als PDF hoch.



Werden die berechneten Einsparungen beim Kunden nicht erreicht, so reduzieren sich prozentual die Kosten für den Kunden.

## Markteintrittsstrategie/Marktdurchdringungsstrategie

Mit verschiedenen Maßnahmen wird skando energie auf sich aufmerksam machen. Dazu gehören Online-Auftritte, Sponsoring für Sportvereine, Autowerbung, Mund zu Mund-Propaganda, Messe-Auftritte und Netzwerktreffen/Präsentationen.

## Status/Roadmap

- Akquise neuer Kunden + Netzwerktreffen + Präsenz bei Veranstaltungen (IHK, Messeauftritte)
- Ausbau von weiteren Kooperationen zu Stadtwerken, Anlagenbauern, etc.
- Potentialanalyse, ob weitere Standorte deutschlandweit Sinn und Nutzen haben

## Finanzplanung

Aufgrund der Flexibilität der Projekte wird regelmäßig Umsatz, teilweise mehrmals, bei einem Kunden generiert. Die Höhe des Umsatzes ist dabei kunden- und prozessabhängig. Der Umsatz wird dabei immer abhängig von der Anzahl der erfolgreichen Akquise sein. Je erfolgreicher die Akquise umso größer der Umsatz. Ab dem Geschäftsjahr 2023 ist eine konstante Umsatzsteigerung von > 10% eingeplant.

Finanzdaten	Jahr 2021	Jahr 2022	Erläuterungen
<b>Hinweis:</b> Auch bei Bewerbungen im frühen Ideenstatus sind uns hier grobe Finanzdaten wichtig. Gerne helfen wir von hannoverimpuls bei den Planungen weiter.			
Umsatz	100.000 €	140.000€	
Kosten			
Personal	50.000€	70.000€	2021 keine MA, ab 2022 mit MA
Sachkosten/Betriebskosten	12.000€	20.000€	Die Auslesung der Hardware und der Betrieb des Dashboards sind die überwiegenden Ausgaben
Einmalige Gründungskosten	3.000€	0€	Gründung + Homepage
Sonstige Kosten	5.000€	8.000€	Steuerberater, Versicherung und Co.
Gewinn/Verlust	30.000€	42.000€	
Kapitalbedarf			
Kapitalbedarf soll gedeckt werden durch...			Kredit der NBank wird für Soft-/Hardware benötigt

## Finanzierung

Mikrostarter-Kredit NBank – Zählerkauf zur Aktivierung des Energiedashboards

## Gründer\*in/Gründungsteam (Name(n), Funktion/Position, Hintergrund, Erfahrung - in Stichworten)

Stefan Schmidt-Kolberg, Inhaber + operative Leitung, langjährige Berufserfahrung in unterschiedlichen Bereichen der Energiewirtschaft national und europaweit