



Februar 2022 | Frankfurt

Neue Geschäftsfelder vor dem Hintergrund des Zusammenwachsens von Energie- und Mobilitätsmarkt

Entwicklung eines Auto-Abos als Zukunftsstrategie von Energieanbietern

Fragen Sie sich daher auch manchmal ...

... wie bleiben wir als Stromanbieter wettbewerbsfähig?

... was ist für unsere Kunden heute ein attraktives Angebot mit Mehrwert?

... was können wir unseren Kunden noch bieten, wenn sie alle selbst Strom erzeugen?

Wenn JA, dann lesen Sie bitte weiter!





Was sind potentielle Geschäftsfelder im
Mobilitätsmarkt mit Perspektive



Die steigende Nachfrage nach Mobilität und insbesondere E-Mobilität bietet z.B. eine Chance, die eigenen Geschäftsfelder zu erweitern und Kunden zu begeistern

Subventionen und
Förderungen der E-
Autos durch den Staat

Steigendes
Umweltbewusstsein
in der Bevölkerung

Verstärkte Förderung des
Arbeitgebers (bspw.
kostenloses Tanken von
E-Autos am Arbeitsplatz)

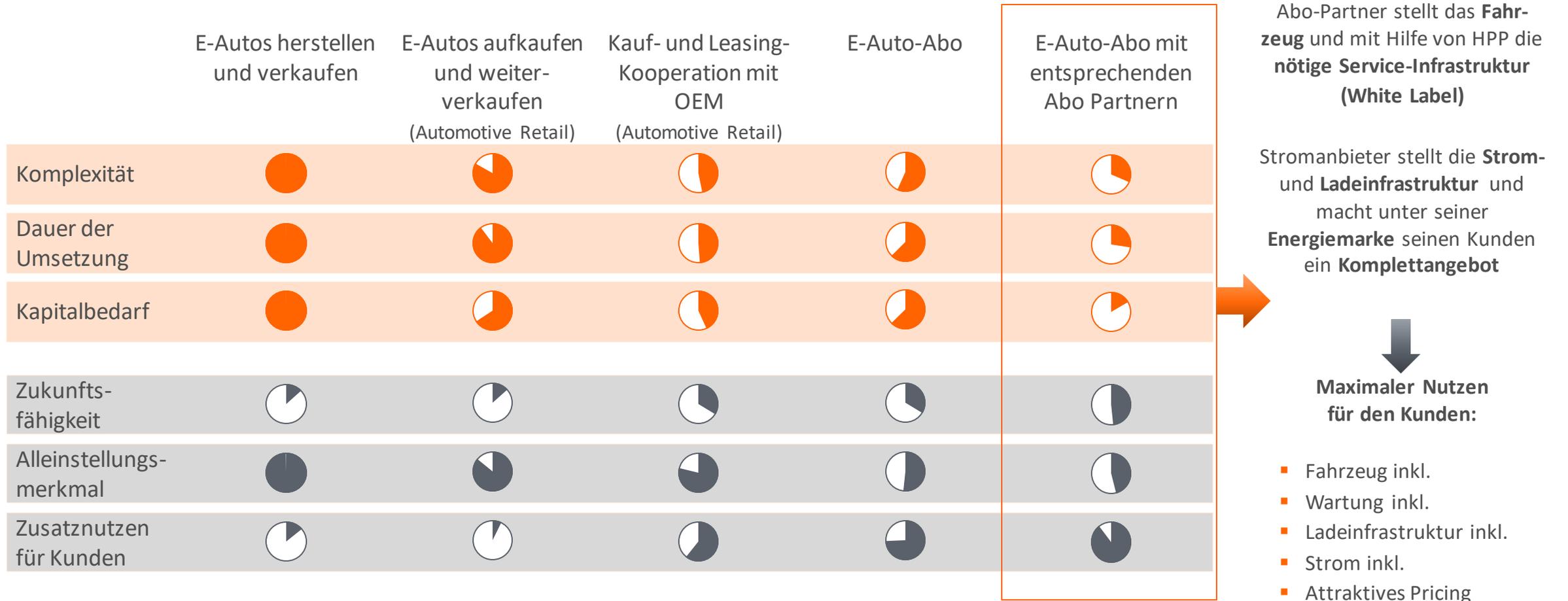
Möglichkeit der
eigenen
Stromerzeugung

Steigende
Preise von
Diesel und
Benzin

...



Aus der Vielzahl an Einstiegsoptionen ins E-Mobilitätsgeschäft sticht das E-Auto-Abo als die lukrativste Option hervor



Das Komplettangebot eines E-Auto-Abos inklusive Laden bietet eine gute Chance auf einem stark wachsenden Markt





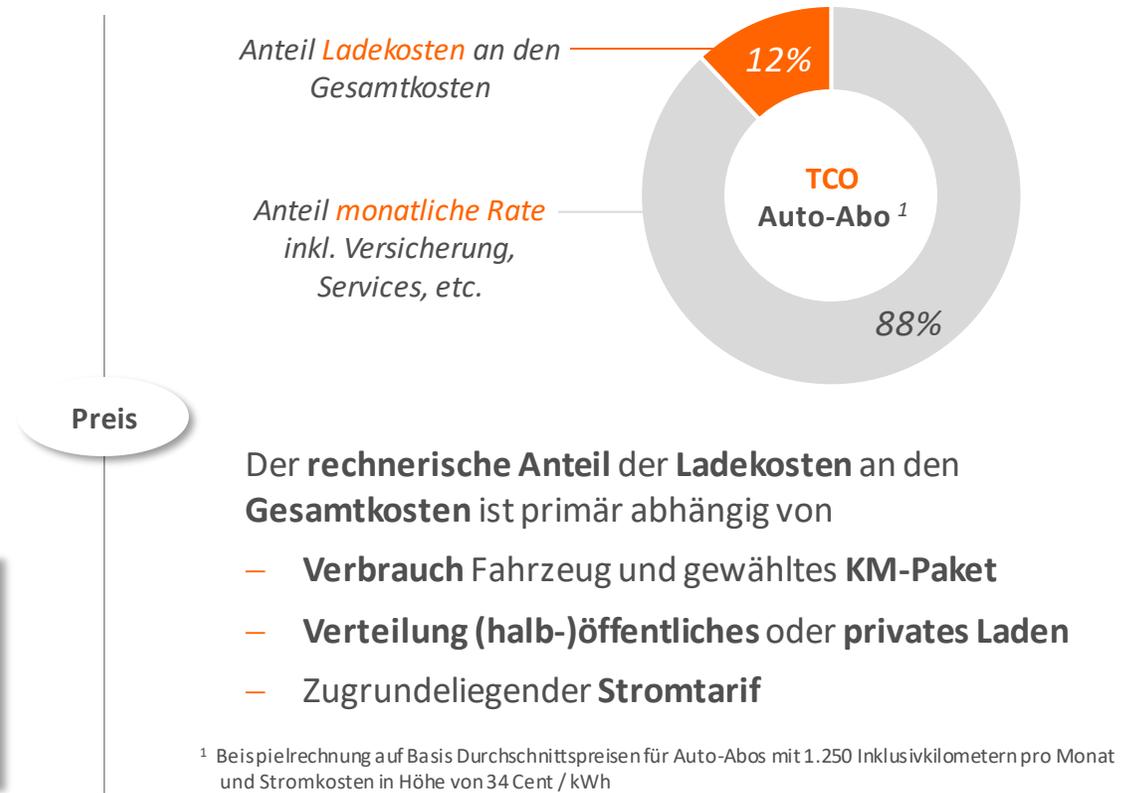
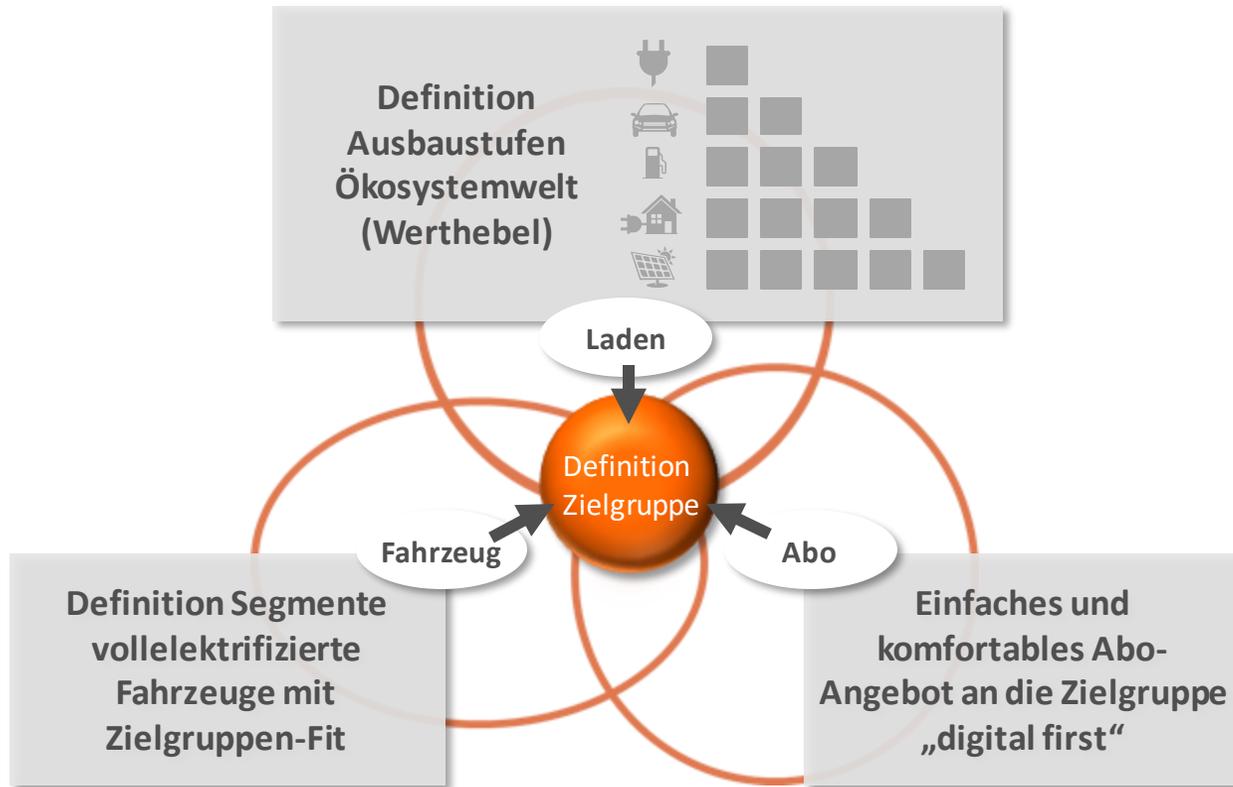
Wie entwickeln wir ein konkurrenzfähiges
E-Auto-Abo-Angebot



Ein Ziel des Abos sollte sein, ein komfortables E-Mobilitäts-Ökosystem zu schaffen, Kunden zu Mehrvertragskunden zu entwickeln und Neukunden zu gewinnen



Dabei sollten wichtige wettbewerbs- und kundebezogene Stellschrauben, wie bspw. das Pricing, in die Produktentwicklung einbezogen werden



Neben den Chancen vor dem Hintergrund THG-Minderungsquote, Kooperationen und Provisionsmodellen stellt insbesondere das Pricing bzw. die TCO-Ausgestaltung eine ganz wesentliche wettbewerbs- und kundenbezogene Stellschraube dar

Binnen 6 Monaten kann Ihr Unternehmen mit einem ersten MVP starten und schrittweise in den Markt einsteigen



Strategische Fundierung



Strategie-Eckpfeiler und Entscheidungsvorlage hinsichtlich Zielbild, Wertbeitrag, Erfolgsfaktoren, Geschäftsmodell, Zielgruppen-Akzeptanz und Skalierbarkeit



Fulfillment Partner Auswahl



Absicherung Leistungsangebot hinsichtlich Integration Fulfillment-Partner und Ausgestaltung Produktkonzept, MVP Design, Kollaborations-Plattform und Entwicklungs-Framework



Produktentwicklung gemäß MVP



Initiales MVP und Entscheidungsvorlage hinsichtlich Produktkonzept (Produktentwicklung), Abgleich Customer Journey, Zielpersona, Markenfit, Ausgestaltung Operations, Marktabschätzung, Launchkonzept, weiterer MVP-Prozess

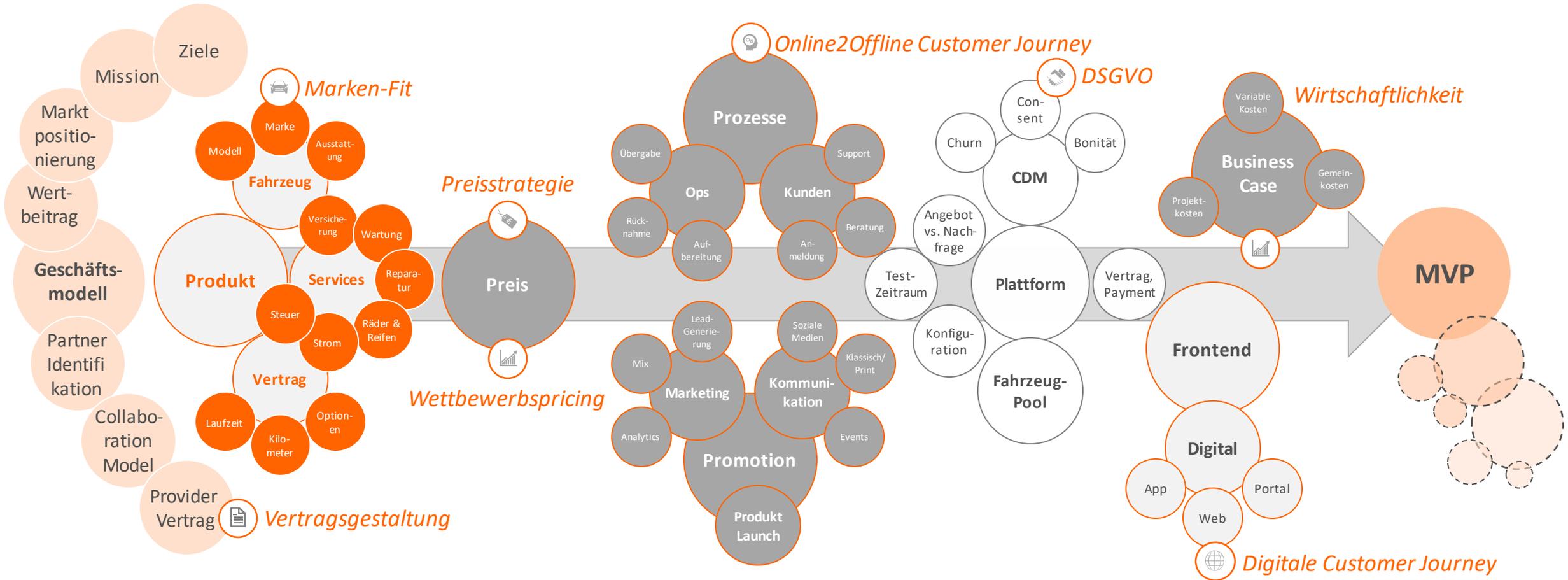
Bei Einhaltung bestimmter Prämissen kann ein erstes Kundenangebot binnen 6 Monaten entwickelt werden

HPP hat das notwendige fachliche und methodische Wissen

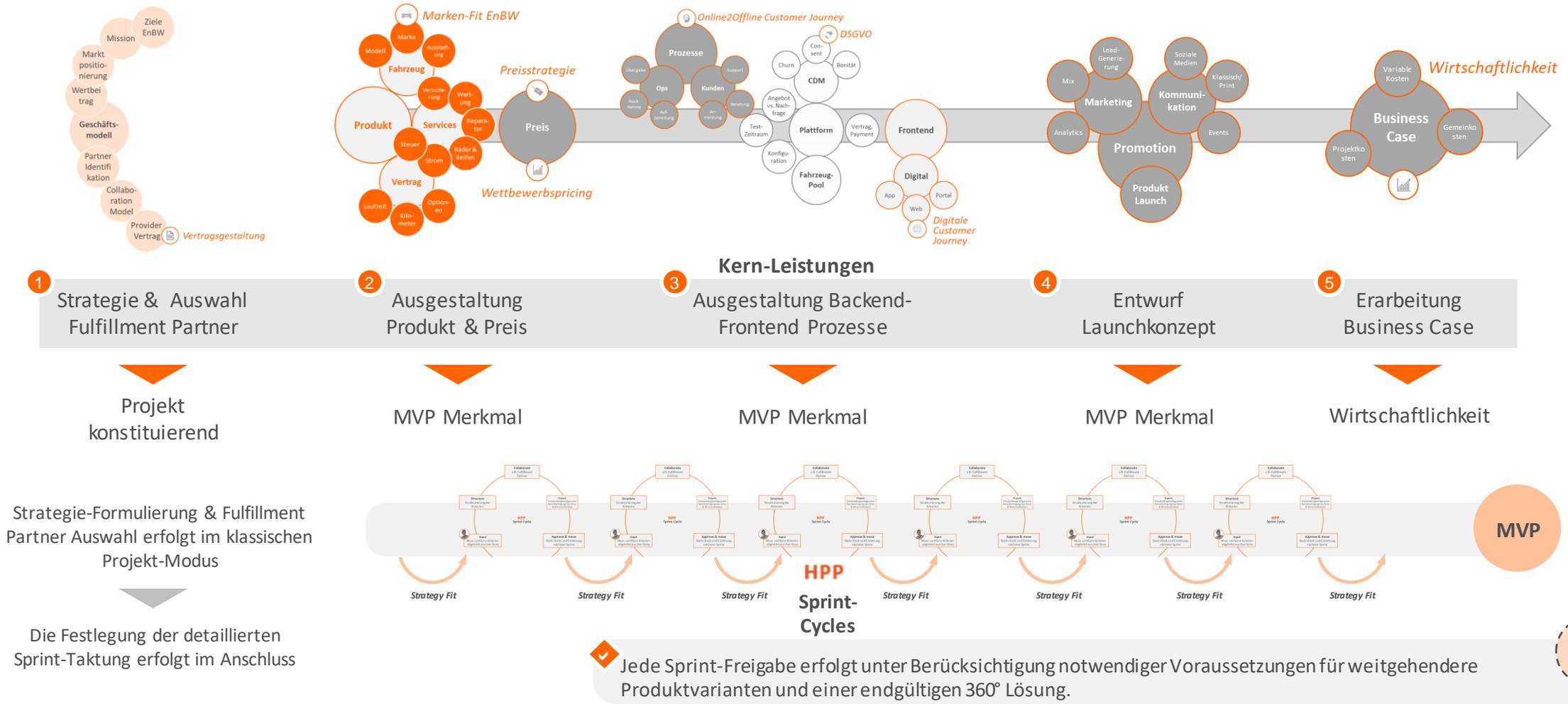
HPP übernimmt gesamte Entwicklungsarbeit und Projektmanagement

HPP hat Zugang zu Fulfillment-Partnern und steuert die Zusammenarbeit

Bei der Entwicklung eines Auto-Abos ist eine Vielzahl von Faktoren zu integrieren



Die Inhalte werden im Rahmen einer agilen Sprint-Methodik schnell und flexibel entwickelt

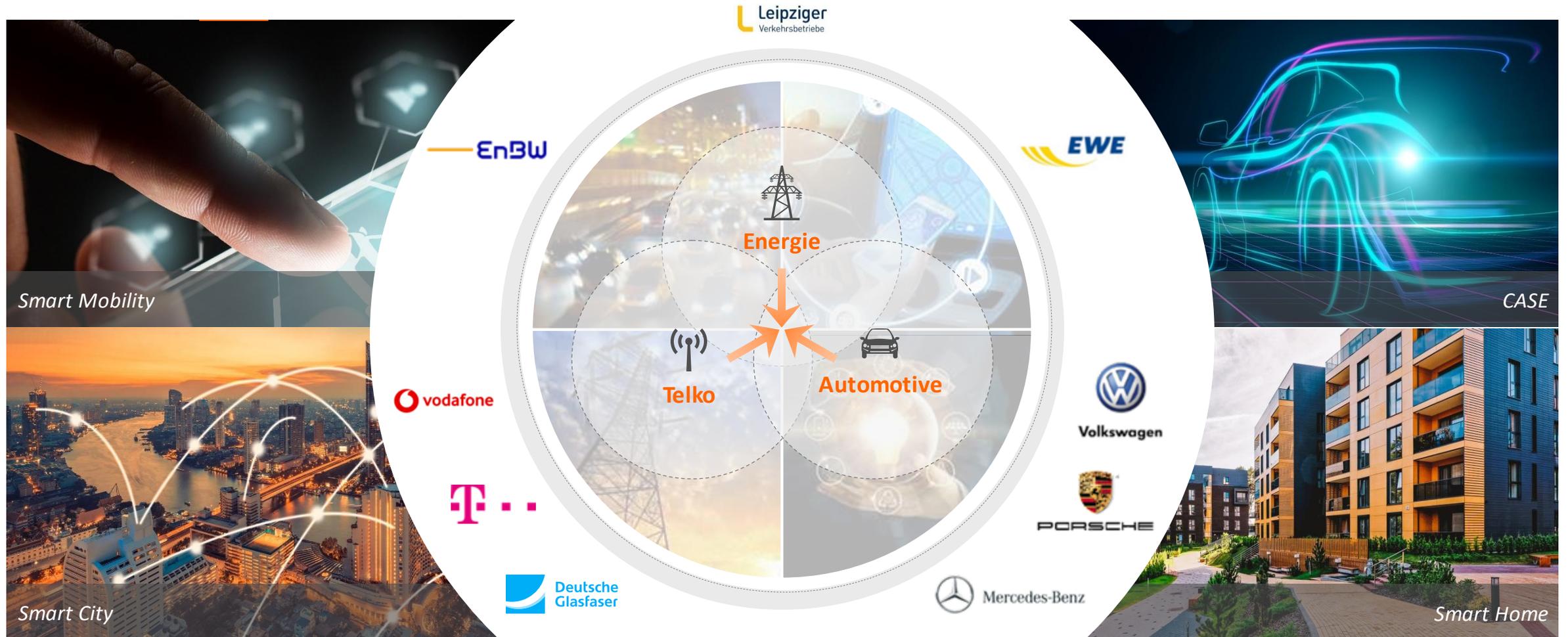




Warum ist HPP der ideale Partner für
dieses Thema



Die Konvergenz der Industrien nimmt an Geschwindigkeit zu - HPP besetzt mit seiner Branchenexpertise wichtige Themen und Schnittstelleninhalte



HPP bringt alle nötigen Kompetenzen und Erfahrungen mit, um Ihre Entwicklung zu begleiten und erfolgreich auf den Markt zu bringen

HPP vereint die wesentlichen Felder der benötigten Ökosysteme in seinem Branchenfokus 

HPP kennt alle Facetten des Automobilvertriebs, Mobilitätsmarktes und der Kunden 

HPP kennt den Mobilitätsmarkt und insbesondere die Erfolgsfaktoren im Auto-Abo Markt 



HPP kennt die Player und hat gute Kontakte zu den wesentlichen Fulfillment Partnern 

HPP kennt sich sehr gut mit Geschäftsmodellen und deren Skalierung aus 

HPP arbeitet schnell, agil, digital first und kollaborativ 

HPP hat bereits Projekte im Kontext Geschäftsfelderschließung E-Mobility für Energieanbieter begleitet

HPP = 25 Jahre am Markt etabliert, vielfach prämiert – Mobilitäts-Experten mit Fokus auf Konzeption und Implementierung

HPP ist mehrfach ausgezeichnet und zählt jährlich zu den besten Unternehmensberatungen, unter anderem in den Kompetenzfeldern:

- Strategieentwicklung
- Marketing, Marke und Pricing
- Vertrieb, After-Sales und CRM
- Auto und Zulieferer
- Telekommunikation



Launch der 2021er Studie zum
Mobilitätsmarkt mit Mode „Auto-Abo“

„Sehr gute und detaillierte Klassifizierung der unterschiedlichen Kundenpersonas und Provider-Geschäftsmodelle. Die bis dato wohl tiefste Analyse des deutschen Markts für Auto-Abos.“

Resümee zur Auto-Abo Studie 2020 | [Abopiloten](#)

Wer ist HPP



HPP Strategie- & Marketingberatung ist als Hidden Champion seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt positioniert



Management-Buy-Out
Daimler Konzern



Erschließung weitere
Fokus-Branchen



Führend in der Beratung von
Automobilherstellern & -zulieferern,
Telekommunikationsanbietern, Energie (New
Biz) und Mittelstand



Als mittelständische Unternehmensberatung mit Sitz in Frankfurt am Main beraten wir mit unserer Erfahrung Kunden aus unterschiedlichsten Branchen

Unternehmensprofil

- 

Standort **Frankfurt am Main**
- 

Umsatz **5,7 Mio. € (2019)**
- 

Mitarbeiter **> 40**
- 

Reichweite **Weltweite Projektumsetzung**
- 

Hidden Champion **Mehrfach ausgezeichnet**

Branchenfokus



Dabei machen wir nicht nur strategische Beratung, sondern bringen Ihr Konzept auch auf die Straße



Wir freuen uns über Rückfragen und neue Herausforderungen – Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf



Ansprechpartner
Dr. Thorsten Liebehenschel

Telefon: +49 (0) 69 | 66 88 526

Mobil: +49 (0) 171 | 37 71 197

E-Mail: thorsten.liebehenschel@hpp-consulting.de

HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner
Strategie- und Marketingberatung GmbH

Goldsteinstraße 114
D-60528 Frankfurt am Main

Website: www.hpp-consulting.de