

Rundes Konzept

Private Energiemanagementsysteme können das Portfolio von Versorgungsunternehmen wirksam ergänzen. Das System der beegy GmbH wurde speziell mit Blick auf die Bedürfnisse von Stadtwerken entwickelt und ist nun als White-Label-Lösung verfügbar.



Foto: Cla78.jpeg / stock.adobe.com

Heim-Energiemanagementsysteme (HEMS) werden künftig eine Schlüsselrolle in Prosumerhaushalten spielen – sowohl für die Eigenverbrauchsoptimierung als auch bei der Einbindung in den flexiblen Energiemarkt. Damit werden sie auch für Versorger zum attraktiven Geschäftsfeld. Die beegy GmbH, ein Tochterunternehmen der MVV Energie AG, hat daher frühzeitig ein eigenes HEMS entwickelt, das sowohl Verbraucher:innen als auch den besonderen Ansprüchen von Stadtwerken gerecht wird. Nachdem sich die Lösung in über 3.000 Installationen bei MVV, den Stadtwerken Kiel und der EVO bewährt hat, will beegy nun weitere Stadtwerke als White-Label-Partner gewinnen.

Das Unternehmen beegy steht für „better energy“ und wurde 2014 als Joint Venture aus der MVV heraus gegründet. Im Fokus stand damals die Entwicklung intelligenter Lösungen für die Digitalisierung von Service- und Vertriebsprozessen, aber auch der Aufbau eines eigenen IoT-Backends. Bereits 2019 fiel die strategische Entscheidung, für die Entwicklung des Energiemanagers – als zentrale dezentrale Komponente des HEMS.

Die Ansprüche an das neue HEMS waren von Anfang an hochgesteckt. Denn das System sollte White-Label-fähig und ausfallsicher sein, Branchenstandards und regulatorische Vorgaben unterstützen. „Wir wollten nicht nur ein HEMS entwickeln, das ‚Stadtwerke-ready‘ ist. Auch die Sales- und Serviceprozesse sollten durchgängig digital unterstützt werden. Zudem wollten wir eine

Lösung, die einfach und schnell installierbar ist“, ergänzt Carsten Bruns, Geschäftsführer der beegy GmbH.

Getrennte Datenströme

Das Team von beegy entschloss sich, keine reine Cloud-Lösung zu entwickeln, sondern ein physisches HEMS, das vor Ort installiert wird und über eine abgesicherte Verbindung mit dem Backend in der Cloud kommuniziert. „Der Grundsatz für die IT-Architektur war die Trennung der Datenströme, so dass nicht alle Geräte über einen Datenpool miteinander verknüpft sind. Es ist eindeutig definiert, welche Programme

und Datenarten das Backend zu erwarten hat und welche nicht“, beschreibt Carsten Bruns den Ansatz. Das Backend ist in dieser Konstellation in erster Linie für Aufgaben wie das Monitoring der Systemkomponenten, die Over-the-Air-Updates des HEMS und integrierter Komponenten oder die Einspeisung der Preisinformationen, etwa für dynamische Tarife, zuständig.

Intelligenz in der Box

Das eigentliche Energiemanagement erfolgt vor Ort über den beegy Energiemanager, der mit einem Switch in der „beegy Box“ als ComKit zusammengefasst ist. Der Energiemanager baut ein eigenes HEMS-Subnetzwerk auf, in dem alle Daten gesammelt, verarbeitet und die Datenflüsse gesteuert werden. Dank der lokalen Intelligenz ist eine ständige Internetverbindung für die Optimierung nicht zwingend erforderlich.

Über eine eigene Firewall wird sichergestellt, dass die verbauten Komponenten von außen nicht sichtbar sind. Zudem kann die Kommunikation einzelner Komponenten mit der jeweiligen Hersteller-Cloud gezielt unterbunden werden. Das erhöht zusätzlich die Stabilität: „Tatsächlich haben wir dieses System bis jetzt mehr als 3.000-mal im Feld installiert und noch keines verloren“, berichtet Carsten Bruns.

Schneller Anschluss

Für den Anschluss von PV-Wechselrichtern, Batteriespeichern, Wärmepumpen oder Wallboxen steht eine vorkonfigurierte AC-Box bereit, die das ComKit vor Ort ergänzt.



Das beegy HEMS: ComKit mit Energiemanager (Gateway) und AC-Box. (Foto: beegy GmbH)

Die AC-Box wird neben dem Zählerkasten an der Wand montiert und muss lediglich hinter dem Stromzähler angeklemt werden. Die Konfiguration des HEMS erfolgt dann über eine eigene App. „Für den Monteur bedeutet das, dass er das HEMS in weniger als einer Stunde komplett in Betrieb nehmen kann, ohne dass er im Zählerkasten Tetris spielen muss“, so Carsten Bruns.

Bereit zum Steuern

Auch auf die regulatorischen Vorgaben wie §14 EnWG oder §9 EEG ist das beegy HEMS bereits vorbereitet. Über eine EEBus-Schnittstelle werden die Steuerimpulse aus dem CLS-Management über die Steuerbox am Smart-Meter-Gateway direkt ins HEMS übergeben, das dann die weiteren Maßnahmen übernimmt. Dabei ist die Steuerung nicht auf die EEBus-Welt beschränkt, über ModBus-Signale können nahezu alle offenen Systeme eingebunden werden.

Sales-Unterstützung

Im Rahmen des White-Label-Angebots können Partner nicht nur das beegy HEMS vermarkten, sondern auch intelligente beegy-Tools und -Services für Vertrieb und Installation nutzen. Das beginnt mit dem Online-Konfigurator für die Website, der potenziellen Kund:innen nach Eingabe ihrer Daten und Präferenzen sofort einen Vorschlag für eine passende Energielösung liefert. Über die Sales-App können Vertriebsmitarbeiter:innen vor Ort verschiedene Anlagenkonfigurationen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen erstellen und ein unterschrittsreifes Angebot für PV-Systeme mit Batterie, Ladestation oder auch Wärmepumpe abgeben. Dieses wird dann direkt in das CRM überspielt, in dem alle Kundendaten und -interaktionen gespeichert werden. Auch für die Installation steht eine eigene App zur Verfügung, die den Prozess mit detaillierten Schritt-für-Schritt-Anleitungen unterstützt. Die erfassten Installationsdaten werden anschließend direkt mit dem beegy-Backend synchronisiert. Auch für den laufenden Betrieb bietet beegy umfassende Dienstleistungen – von der Visualisierung für Endkunden über die technische Überwachung der Anlagenperformance bis hin zu digitalen Services wie der Beladung eines E-Autos mit PV-Überschuss oder der intelligenten Nutzung variabler Stromtarife. (pq)

www.beegy.com



Next Level Vertrieb und neue Erlösmodelle: KI & Kunde sind King!

Raus aus der Vergleichbarkeit, rein in die Kundenbindung.

Was wäre, wenn Ihr Vertrieb genau weiß, wo das höchste Abschluss Potenzial liegt? Wenn jede Beratung dank **AI-Analyse** zum Volltreffer wird und Sie nicht mehr nur über den Preis, sondern durch echten Nutzen punkten? Wenn Sie durch passgenaue Angebote Bestandskunden binden, bevor diese wechseln und in Echtzeit Hot Winback betreiben könnten?

Mit dem **AEINS SalesHub** und der **KI-basierten SalesApp** wird Vertrieb wieder effektiv und erfolgreich: rund 3 Mio. Kundenkontakte wurden über die App generiert.

Die Plattform bietet Skalierbarkeit für weitere Erlösmodelle wie **Glasfaser**, **BürgerEnergie**, digitales **KundenCenter** und **Smart City App** Lösungen - inkl. SAP Integration.



🔥 **Neukunden** dort gewinnen, wo KI höchste Abschlusschancen erkennt

🔥 **Bestandskunden** personalisiert ansprechen und binden

🔥 **Kündigungsrisiken** früh erkennen und gezielt verhindern

🔥 Alles im Blick: **AI Echtzeit-Dashboard** für Gebiets-, Kampagnen- und Performancessteuerung

🌟 Neu: **KI Copilot** für Berater und Vertriebssteuerung!

Verabschieden Sie sich von der Vergleichbarkeit - mit A EINS!

Erlösmodell: DirektFAIRtrieb

Stärke zeigen mit relevanten Services, Nähe, Fairness und Kompetenz: **Stadtwerke Trier machen es vor**

- 📍 7.500 neue Verträge
- 📈 40% mehr Umsatz
- 📅 52 Verkaufstage mehr
- 🛡️ Fraudrisiko - 98%

Jetzt kostenfreien KI Vertriebs Check buchen!



Lena Kaster

Business Development

✉️ lkaster@aeins.de

☎️ +49 06571 9040 22