



EnTra Consulting
Energy Transition Management

Business Modelling

Vom Konzept bis zum kommerziellen Launch:
skalierbare Geschäftsmodelle für die Energiewende,
board-fähig und auf Marktwirkung ausgerichtet.



Business Case

Finanzmodell

Szenarioanalyse

Investitionsplanung

KERNKOMPETENZEN (Auszug)

Neue Erlösmodelle	Markteintritt & Launch Excellence	Green Gas-Geschäftsmodelle
<i>Energieunternehmen erkennen attraktive Märkte, verfügen jedoch nicht über einen strukturierten Business Case, um interne Genehmigungen und Investorenzusagen zu sichern – Analyse allein setzt kein Kapital frei.</i>	<i>First-Mover-Vorteile in aufstrebenden Energiemärkten gehen verloren, wenn der Markteintritt durch unklare Sequenzierung, fehlende Partnerrahmen oder unvollständigen operativen Aufbau verzögert wird.</i>	<i>Die Märkte für Biomethan, E-Methan und grünen Wasserstoff entwickeln sich rasant – die Bewertung und Priorisierung der richtigen Geschäftsmodelle aus einer komplexen Optionslandschaft erfordert tiefe Branchenexpertise.</i>
Wir entwickeln detaillierte Finanzmodelle (NPV/IRR, P&L, Cashflow), Erlösmodelldesigns und board-fähige Investitionsvorlagen – für eFuels, Biomethan, grünen Wasserstoff, Direktvermarktung und PPA-Produkte.	Wir entwickeln Go-to-Market-Strategien, definieren Kanal- und Partnermodelle, steuern den operativen Aufbau und begleiten die Launch-Umsetzung – von der Markteignungsprüfung und Marktgrößenbestimmung bis zur vollständigen kommerziellen Bereitschaft.	Wir entwickeln und bewerten Geschäftsmodelle entlang der Grüne-Gas-Wertschöpfungskette (Produktion, Logistik, Handel, Vertrieb, Endnutzung), wenden Multi-Kriterien-Priorisierungsrahmen an und liefern board-fähige Umsetzungspläne.

METHODIK

Customer-Back-Design: Jedes Geschäftsmodell beginnt bei der Zahlungsbereitschaft der Zielkunden und dem regulatorischen Rahmen und wird rückwärts zu Asset-Anforderungen, Kostenstrukturen und Risikoprofilen entwickelt. Alle Business Cases werden durch Szenario- und Sensitivitätsanalysen einem Stresstest unterzogen. Go-to-Market-Pläne sind auf frühe Erfolge und skalierbares Wachstum ausgerichtet – mit klar zugewiesener Umsetzungsverantwortung von Tag eins an.

AUSGEWÄHLTE PROJEKTERFOLGE

Aufbau Power Direct Marketing	Entwicklung H ₂ -Geschäftsmodelle	Aufbau Biomethan-Geschäftseinheit
Regionaler Strom- und Gasversorger Business Case entwickelt und Go-to-Market-Strategie umgesetzt für PV- und Biogas-KWK-Direktvermarktung; vollständig operatives Geschäft pünktlich und im Budget gestartet; Service-Partner eingebunden; Rahmenverträge für PV- und KWK-Anlagenbetreiber etabliert.	Nationaler Agrar- und Energiekonzern Portfolio von 12 grünen Wasserstoff-Markteintrittsmodellen entwickelt; jedes Modell ausgearbeitet mit strategischer Begründung, Business Case und Aktionsplan; 5 Modelle priorisiert; Senior Expert Session mit Direktoren und Top-Management durchgeführt.	Europäischer Multi-Commodity-Versorger Vom Vorstand genehmigtes Konzept für eine vollständig integrierte Biomethan-Geschäftseinheit (Upstream, Midstream); Organisationsdesign abgeschlossen; Lead-Funnel und Midstream-Portfoliomanagement etabliert; erfolgreicher Markteintritt innerhalb von 12 Monaten.

EnTra Consulting Mehrwert: Finanzmodelle von Praktikern statt Theoretikern nach Schema – quantitative Präzision, die vor Investoren und Banken besteht