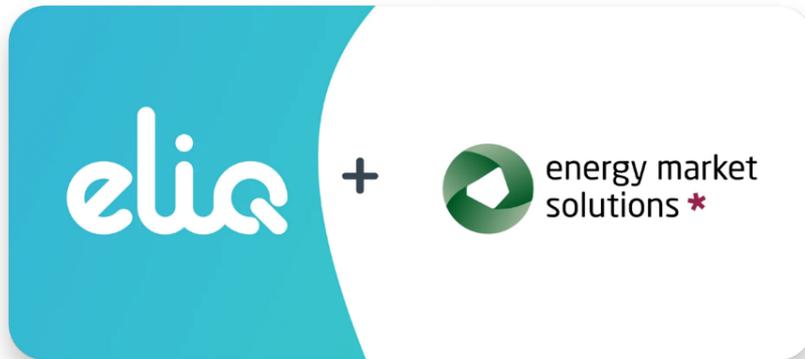


**Energy Market Solutions (EMS) geht Partnerschaft mit Eliq ein:  
Gemeinsame Entwicklung einer App für die gewachsenen Ansprüche von Verbraucherinnen und Verbrauchern im deutschen Energiemarkt**

Göteborg, Schweden/Berlin, Februar 2024 - Energy Market Solutions (EMS) gibt seine strategische Zusammenarbeit mit Eliq bekannt. Um die gestiegenen Ansprüche von Stromkundinnen und -kunden bedienen zu können, hat sich die in Berlin ansässige ENTEGA-Tochter zur Entwicklung einer Endkundenapp auf Basis der Eliq Energy Insights Plattform für den deutschen Markt entschieden.



Ab 2023 sind deutsche Energieversorger mit mehr als 100.000 Endkundinnen und -kunden verpflichtet, eine sogenannte „dynamische“ Tarifoption anzubieten. Für die Erfüllung dieser Vorgabe fehlen jedoch vielen Versorgern noch die notwendigen Voraussetzungen. Zusätzlich erschweren fehlende nationale Standards sowie der schleppende, flächendeckende Rollout von intelligenten Messsystemen den deutschen Energieversorgern die Erfüllung dieser Anforderungen.

Energy Market Solutions (EMS) hat sich für eine strategische Partnerschaft mit Eliq entschieden, um aktiv eine Lösung basierend auf der Eliq Energy Insights Plattform zu entwickeln. Die Partnerschaft ermöglicht der EMS, nahtlos Messdaten zu übermitteln und Abrechnungsprozesse zu optimieren. Dies unabhängig davon, ob die Messdaten von intelligenten Messsystemen stammen oder auf einem synthetischen Standardlastprofil basieren, wenn kein Smart Meter vorhanden ist.

Neben maximaler Transparenz über Verbrauch und Kosten erhalten Stromkundinnen und -kunden der EMS außerdem Zugriff auf die Eliq Energy Insights. Diese liefern einfach umzusetzende Tipps rund um ihren Stromverbrauch und zeigen mögliche Sparpotenziale auf. So hilft die App einerseits Stromanbietern, gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, und ist darüber hinaus ein wichtiger Baustein zur Steigerung der Kundenzufriedenheit sowie der Gesamteffizienz der Energieversorgungskette.

Joost van der Linde, Business Development Manager für Deutschland bei Eliq, erklärt, warum dies ein Wendepunkt für den deutschen Energiemarkt ist:

"Die deutschen Energieversorger stehen vor der Herausforderung, mit der kundenseitigen Nachfrage Schritt zu halten, während sie gleichzeitig unter enormem Druck stehen, die von der Regierung und der EU festgelegten Kriterien zu erfüllen. EMS überbrückt diese Lücke aktiv - und Eliq freut sich, die deutschen Haushalte in der Energiewende zu unterstützen", so van der Linde.

Mit dem Fortschreiten der Energiewende und der zunehmenden Kopplung der Sektoren verändert sich auch die Rolle der Stromprodukte: Sie werden zum Bindeglied zwischen Erzeugung und Verbrauch in Kommunen, ergänzen die Hardware der Energiewende als Wärme oder Strom für Pkws oder ermöglichen die intelligente Nutzung von selbst erzeugtem Strom.

Florian Müller, Geschäftsführer der Energy Market Solutions, beschreibt die Motivation für die Entwicklung der App mit Eliq: "Wir sind der festen Überzeugung, dass Energieverbraucher der Schlüssel zu einer erfolgreichen Energiewende sind. Doch aktuell fehlt es entweder am Bewusstsein für die Einflussmöglichkeiten auf den individuellen Stromverbrauch und die -kosten, oder an wirksamen Instrumenten, die eine aktive Einflussnahme ermöglichen. Hier kommt unsere App als wesentlicher Teil des Produktdesigns ins Spiel - insbesondere für die dynamischen Tarife. Ziel ist die Entwicklung einer App, die einfach und intuitiv volle Transparenz über Kosten und Verbrauch bietet. So schafft sie das notwendige Bewusstsein, mit dem Einzelne aktiv seine persönliche Energiewende gestalten und kontrollieren kann. Die Partnerschaft mit Eliq ist für uns interessant, da hier das Beste aus zwei Welten zusammenkommt: Fundierte Smart-Meter-Erfahrung aus den skandinavischen Märkten und das Engagement, daraus eine maßgeschneiderte Lösung für die Besonderheiten des deutschen Energiemarkts zu entwickeln."

## **ÜBER ELIQ**

Eliq hat es sich zum Ziel gesetzt, die Energiewende in den Haushalten voranzutreiben, indem wir Versorgungsunternehmen, Banken und Smart-Home-Anbietern dabei helfen, es ihren Kundinnen und Kunden zu ermöglichen, intelligente und nachhaltige Energieentscheidungen zu treffen. Wir treiben den digitalen Wandel durch unsere SaaS-Plattform voran, welche KI und Daten aus den individuellen Interaktionen der Kundinnen und Kunden nutzt, um Erkenntnisse zu gewinnen, die sie inspirieren und befähigen, sich dem Kampf gegen den Klimawandel anzuschließen. Die Plattform ermöglicht aktive Beziehungen zu Kundinnen und Kunden auf der Grundlage zielgerichteter und hochgradig personalisierter Angebote, um Non-Commodity Geschäftsmodelle um neue Geschäftsfelder zu erweitern. Wir setzen uns für die Nutzung offener Energiedaten ein, um die Energiewende in Haushalten zu beschleunigen. Den Kampf für mehr und effektiven Klimaschutz müssen wir gemeinsam angehen, und wir glauben an die Schaffung starker Partnerschaften mit Organisationen, die unsere Werte und unsere Leidenschaft für eine nachhaltige Zukunft teilen.

## **ÜBER EMS**

Energy Market Solutions (EMS) aus Berlin ist eine Tochter der ENTEGA. Das Unternehmen versteht sich als Beschleuniger einer stromgeführten Energiewende. Die angebotenen Lösungen richten sich an private und gewerbliche Verbraucher, Erzeuger und Prosumenten und reichen vom Standard-Stromprodukt über Wärme- und Autostrom bis zu börsen-indizierten Tarifen für leistungsgemessene Stromkunden. Für B2B-Partner aus energienahen oder auch energiefremden Branchen realisiert die EMS all diese Lösungen individuell im CoBranding oder White Label, und ermöglicht diesen Unternehmen so, als neue Akteure im Energiemarkt ihr Geschäftsmodell um strombasierte Angebote zu erweitern.