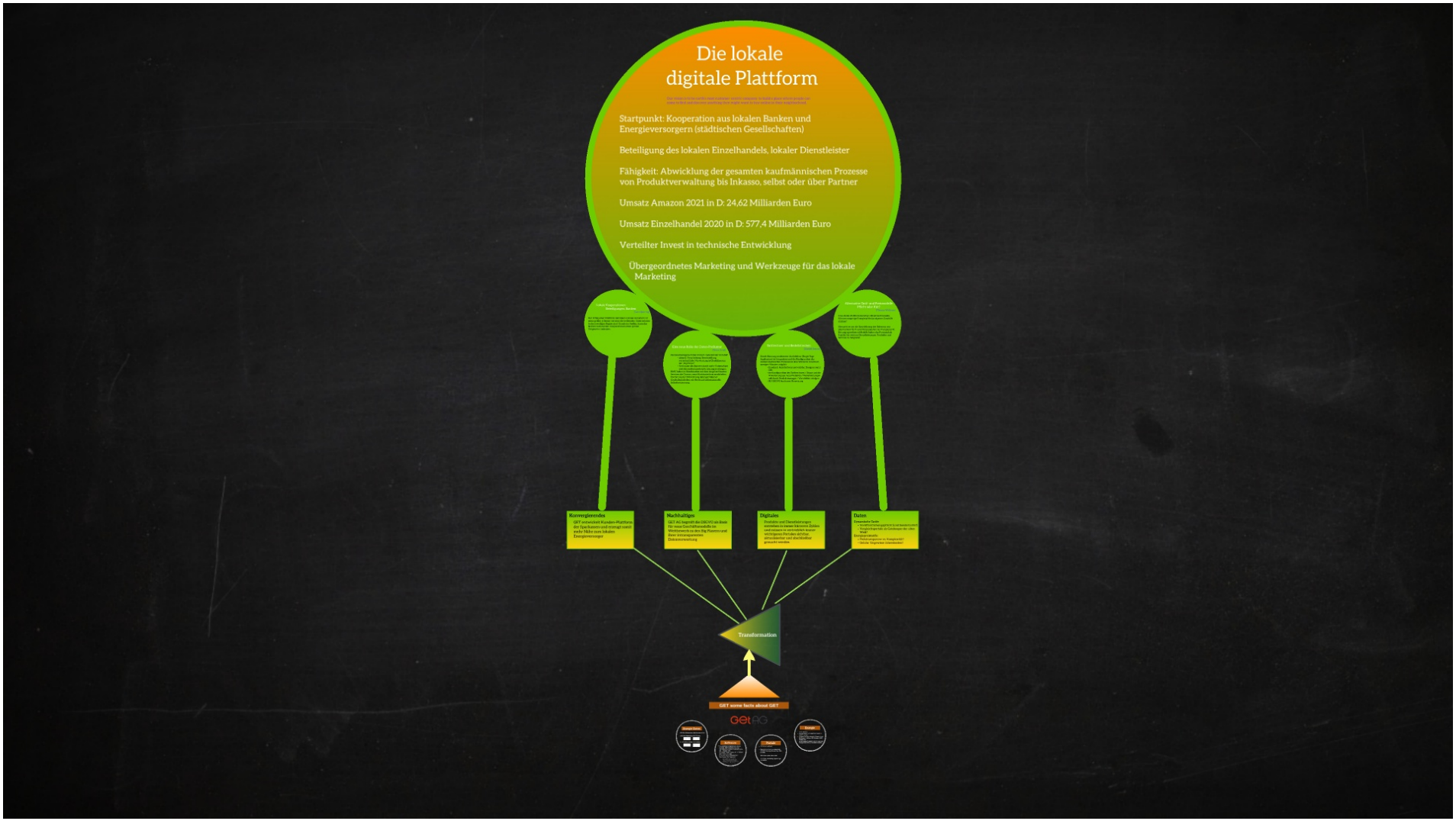

Die lokale
digitale Plattform
Startpunkt: Kooperation aus lokalen Banken und Energieversorgern (städtischen Gesellschaften)
Beteiligung des lokalen Einzelhandels, lokaler Dienstleister
Fähigkeit: Abwicklung der gesamten kaufmännischen Prozesse von Produktverwaltung bis Inkasso, selbst oder über Partner
Umsatz Amazon 2021 in D: 24,62 Milliarden Euro
Umsatz Einzelhandel 2020 in D: 577,4 Milliarden Euro
Verteilter Invest in technische Entwicklung
Übergeordnetes Marketing und Werkzeuge für das lokale Marketing
Konvergierendes
Nachhaltiges
Digitales
Daten
Transformation
GET worse facts about GET

getAG

GET some facts about GET

getAG

GET some facts about GET

get AG

Energie-Daten

- 25 Mio Webservice-Aufrufe monatlich
- 400 Mio Datensätze PLZ-Preise

- > 1 TB historischer PLZ-Preise

Software

- Cloudsoftware Eigenentwicklung Cockpit -Marktanalyse, Pricing, Vertriebssteuerung in Echtzeit (Java, MS-, Postgre-DB)
- Frontend: React, vuejs, etc. motiviert durch Bing, Google
- Entwicklung Kundenplattform Sparkassen für Hypoport

PS: 1954 – da gab es einen damals absolut phantastisch wirkenden Superrechner namens „Gold". Er bestand aus einem Netzwerk aller Computer auf 96 Milliarden Planeten und arbeitete an der Frage, ob es Gott gibt. Seine Antwort: „Ja, jetzt gibt es einen." (Frederic Brown, SF-Autor)

Portale

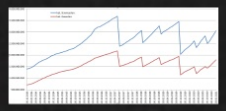
- 16 Portale weltweit
- Deutschland: preisvergleich.de, 100.000 Verträge Strom, Gas, DSL jährlich
- USA: best-price, best-deal
- 500 TEuro Marketing-Spendings monatlich

Energie

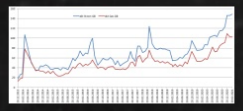
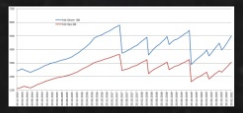
- > 300 Kunden
- passgenaue Nutzungslizenzmodelle seit 10 Jahren
- starkes Partnernetzwerk: Powercloud, Schleupen, Wilken, SIV, Kisters, SAP, Palmer, etc.
- gemeinsame Produktentwicklung und Intergration WS in Standardsoftware

Energie-Daten

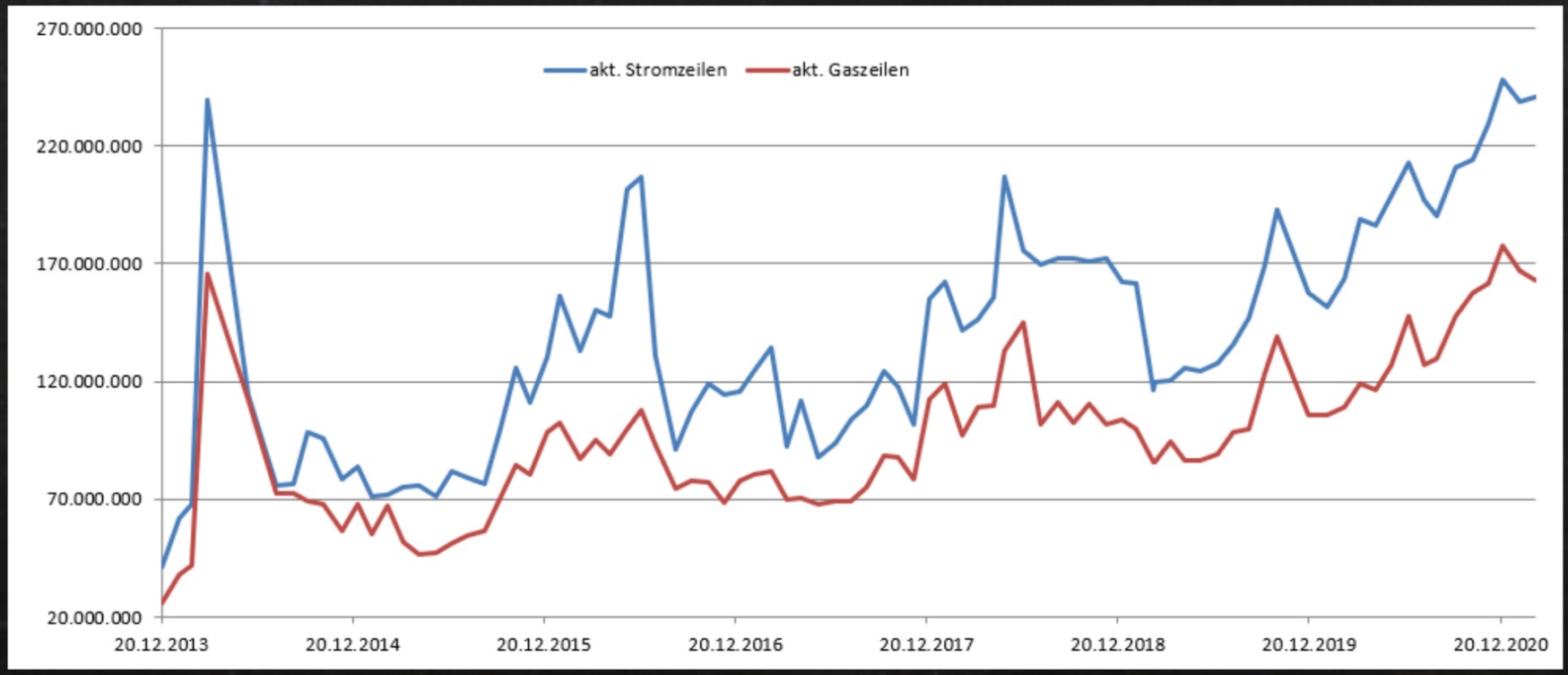
- 25 Mio Webservice-Aufrufe monatlich
- 400 Mio Datensätze PLZ-Preise

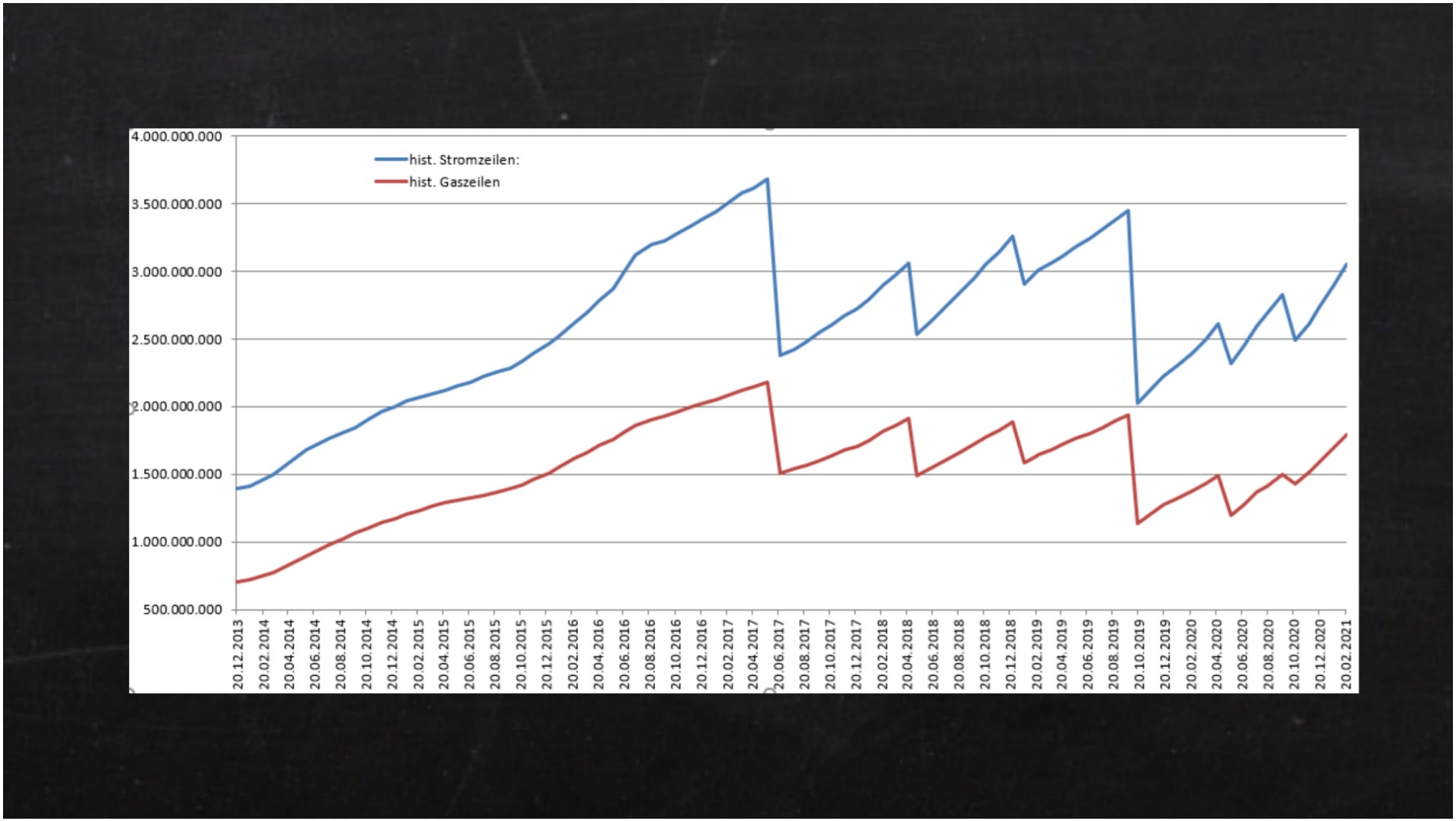


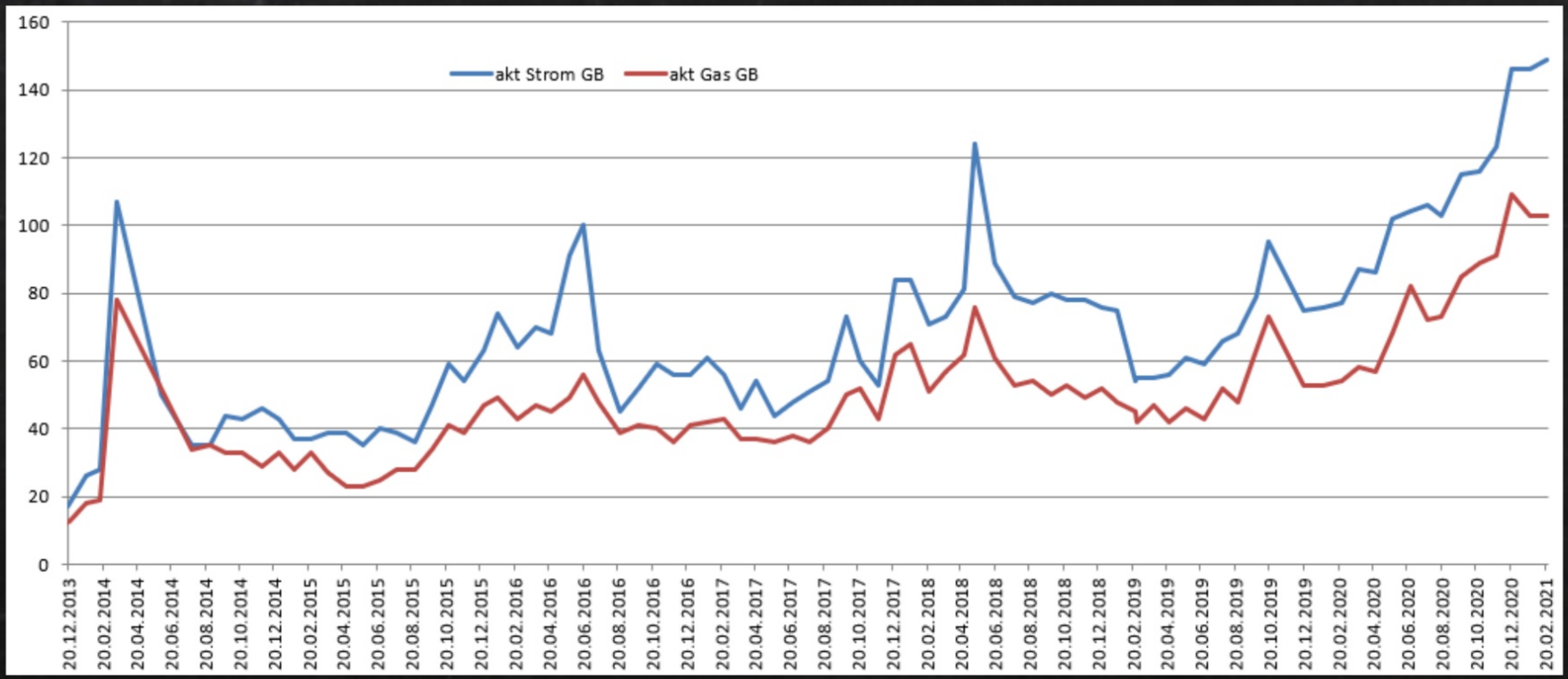
- > 1 TB historischer PLZ-Preise

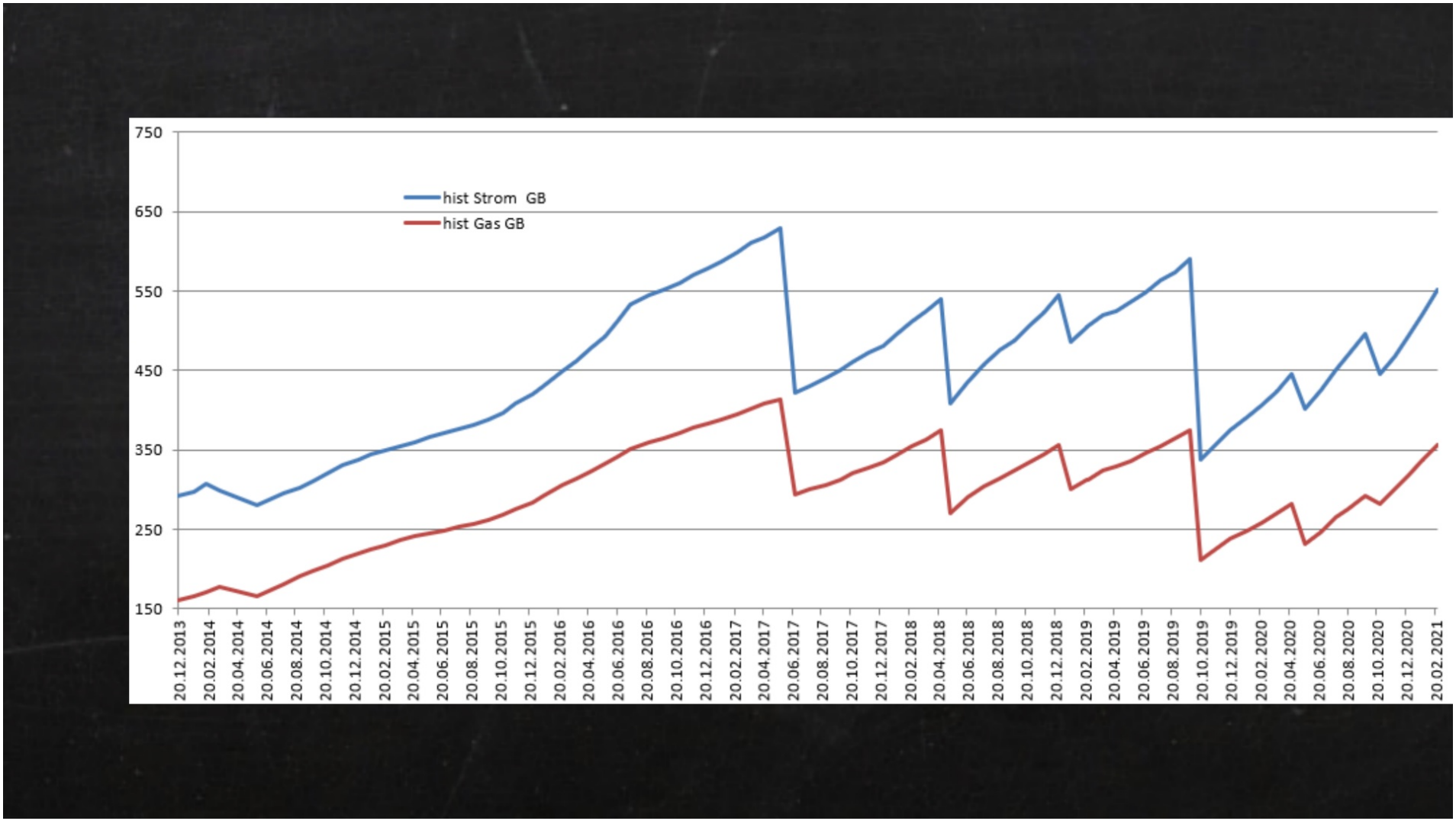



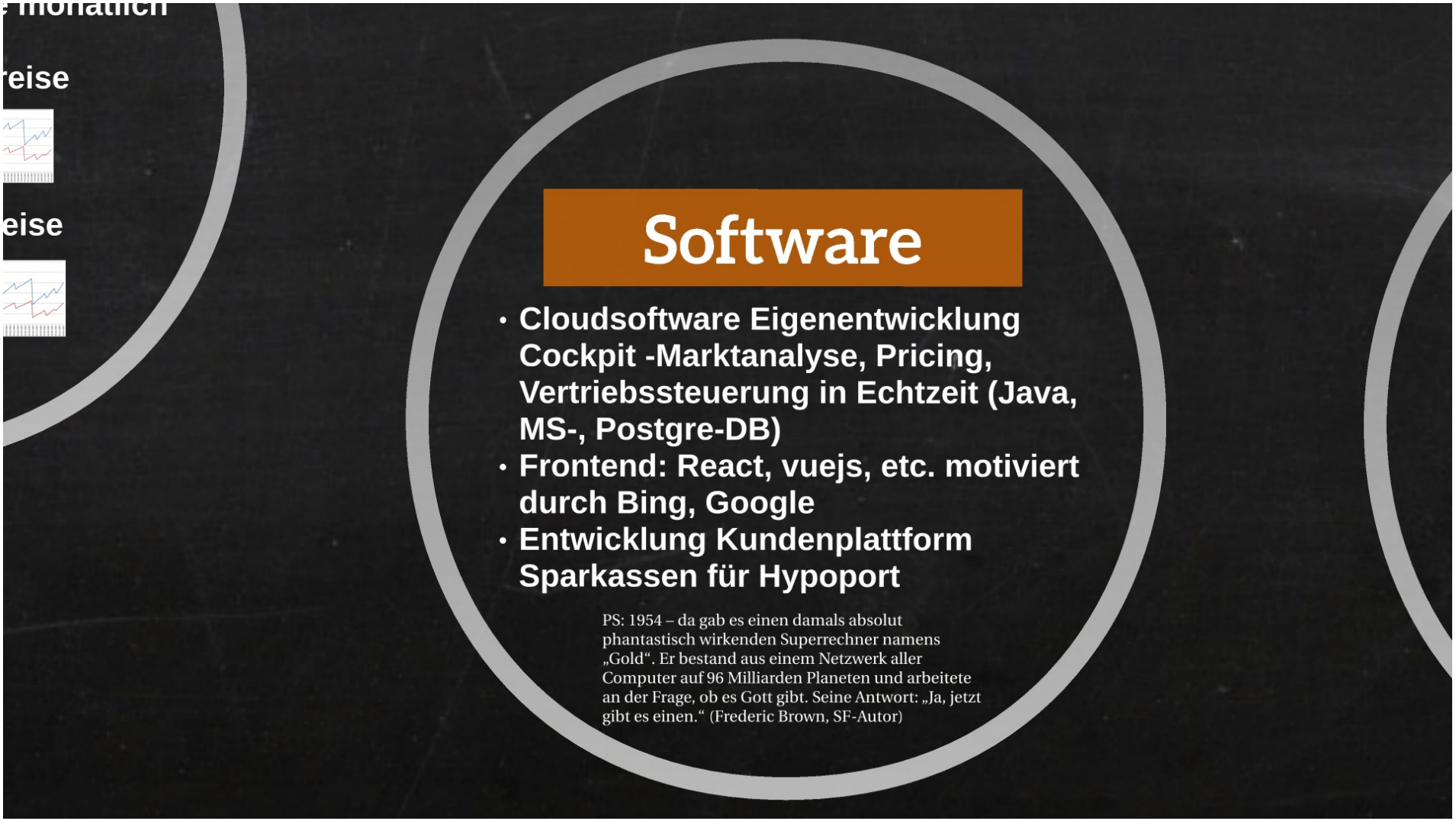
- Clou
  Cock
  Vertr
  MS-,
- Fron
  durc


270.000.000
220.000.000
170.000.000
120.000.000
70.000.000
20.000.000
akt. Stromzeilen
akt. Gaszeilen
20.12.2013
20.12.2014
20.12.2015
20.12.2016
20.12.2017
20.12.2018
20.12.2019
20.12.2020


hist. Stromzeilen:
hist. Gaszeilen
4.000.000.000
3.500.000.000
3.000.000.000
2.500.000.000
2.000.000.000
1.500.000.000
1.000.000.000
500.000.000
20.12.2013
20.02.2014
20.04.2014
20.06.2014
20.08.2014
20.10.2014
20.12.2014
20.02.2015
20.04.2015
20.06.2015
20.08.2015
20.10.2015
20.12.2015
20.02.2016
20.04.2016
20.06.2016
20.08.2016
20.10.2016
20.12.2016
20.02.2017
20.04.2017
20.06.2017
20.08.2017
20.10.2017
20.12.2017
20.02.2018
20.04.2018
20.06.2018
20.08.2018
20.10.2018
20.12.2018
20.02.2019
20.04.2019
20.06.2019
20.08.2019
20.10.2019
20.12.2019
20.02.2020
20.04.2020
20.06.2020
20.08.2020
20.10.2020
20.12.2020
20.02.2021


160
140
120
100
80
60
40
20
0
akt Strom GB
akt Gas GB
20.12.2013
20.02.2014
20.04.2014
20.06.2014
20.08.2014
20.10.2014
20.12.2014
20.02.2015
20.04.2015
20.06.2015
20.08.2015
20.10.2015
20.12.2015
20.02.2016
20.04.2016
20.06.2016
20.08.2016
20.10.2016
20.12.2016
20.02.2017
20.04.2017
20.06.2017
20.08.2017
20.10.2017
20.12.2017
20.02.2018
20.04.2018
20.06.2018
20.08.2018
20.10.2018
20.12.2018
20.02.2019
20.04.2019
20.06.2019
20.08.2019
20.10.2019
20.12.2019
20.02.2020
20.04.2020
20.06.2020
20.08.2020
20.10.2020
20.12.2020
20.02.2021


750
650
550
450
350
250
150
hist Strom GB
hist Gas GB
20.12.2013
20.02.2014
20.04.2014
20.06.2014
20.08.2014
20.10.2014
20.12.2014
20.02.2015
20.04.2015
20.06.2015
20.08.2015
20.10.2015
20.12.2015
20.02.2016
20.04.2016
20.06.2016
20.08.2016
20.10.2016
20.12.2016
20.02.2017
20.04.2017
20.06.2017
20.08.2017
20.10.2017
20.12.2017
20.02.2018
20.04.2018
20.06.2018
20.08.2018
20.10.2018
20.12.2018
20.02.2019
20.04.2019
20.06.2019
20.08.2019
20.10.2019
20.12.2019
20.02.2020
20.04.2020
20.06.2020
20.08.2020
20.10.2020
20.12.2020
20.02.2021


monatlich
reise
eise
Software
• Cloudsoftware Eigenentwicklung Cockpit -Marktanalyse, Pricing, Vertriebssteuerung in Echtzeit (Java, MS-, Postgre-DB)
• Frontend: React, vuejs, etc. motiviert durch Bing, Google
• Entwicklung Kundenplattform Sparkassen für Hypoport
PS: 1954 – da gab es einen damals absolut phantastisch wirkenden Superrechner namens „Gold“. Er bestand aus einem Netzwerk aller Computer auf 96 Milliarden Planeten und arbeitete an der Frage, ob es Gott gibt. Seine Antwort: „Ja, jetzt gibt es einen.“ (Frederic Brown, SF-Autor)

ng
(Java,
otiviert
Portale
• 16 Portale weltweit
• Deutschland: preisvergleich.de, 100.000 Verträge Strom, Gas, DSL jährlich
• USA: best-price, best-deal
• 500 TEuro Marketing-Spendings monatlich

Energie
• > 300 Kunden
• passgenaue Nutzungslizenzmodelle seit 10 Jahren
• starkes Partnernetzwerk: Powercloud, Schleupen, Wilken, SIV, Kisters, SAP, Palmer, etc.
• gemeinsame Produktentwicklung und Intergration WS in Standardsoftware
de,
DSL

GET some facts about GET

get AG

Energie-Daten

- 25 Mio Webservice-Aufrufe monatlich
- 400 Mio Datensätze PLZ-Preise

- > 1 TB historischer PLZ-Preise

Software

- Cloudsoftware Eigenentwicklung Cockpit -Marktanalyse, Pricing, Vertriebssteuerung in Echtzeit (Java, MS-, Postgre-DB)
- Frontend: React, vuejs, etc. motiviert durch Bing, Google
- Entwicklung Kundenplattform Sparkassen für Hypoport

PS: 1954 – da gab es einen damals absolut phantastisch wirkenden Superrechner namens „Gold". Er bestand aus einem Netzwerk aller Computer auf 96 Milliarden Planeten und arbeitete an der Frage, ob es Gott gibt. Seine Antwort: „Ja, jetzt gibt es einen." (Frederic Brown, SF-Autor)

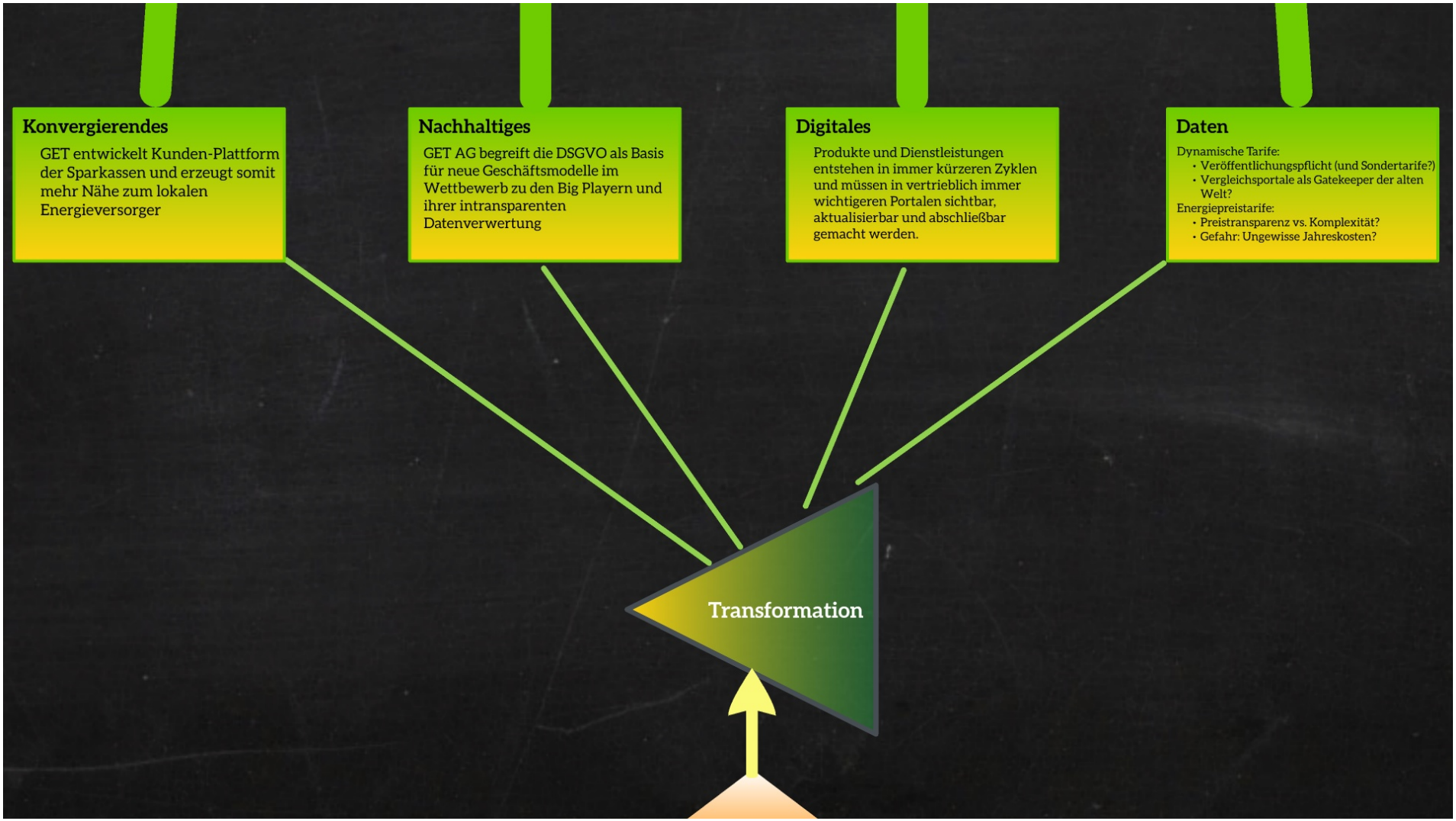
Portale

- 16 Portale weltweit
- Deutschland: preisvergleich.de, 100.000 Verträge Strom, Gas, DSL jährlich
- USA: best-price, best-deal
- 500 TEuro Marketing-Spendings monatlich

Energie

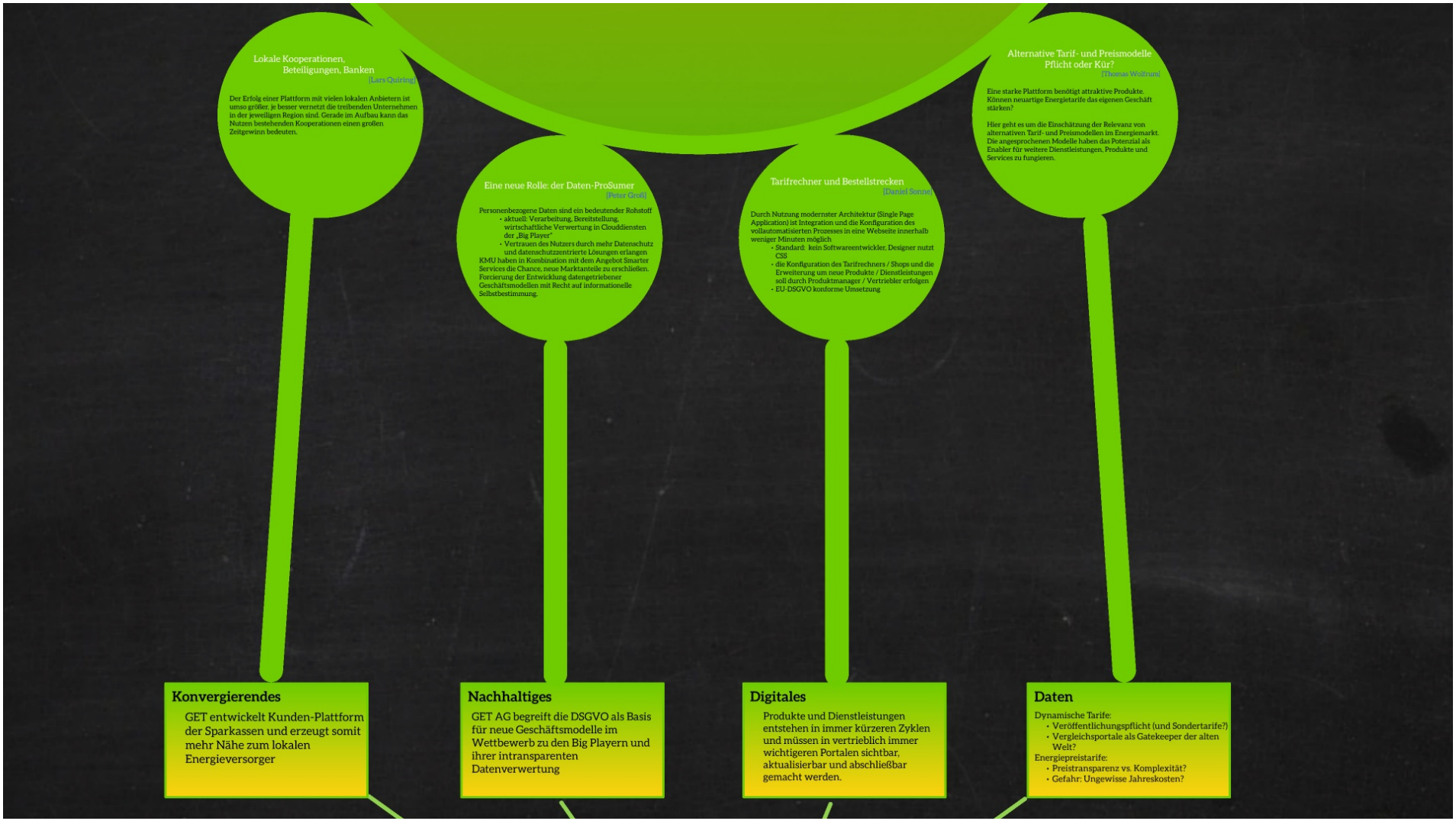
- > 300 Kunden
- passgenaue Nutzungslizenzmodelle seit 10 Jahren
- starkes Partnernetzwerk: Powercloud, Schleupen, Wilken, SIV, Kisters, SAP, Palmer, etc.
- gemeinsame Produktentwicklung und Intergration WS in Standardsoftware

Transformation
GET some facts about GET
Get AG
Energie-Daten
- 25 Mio Webservice-Aufrufe monatlich
- 400 Mio Datensätze PLZ-Preise
- > 1 TB historischer PLZ-Preise
Software
- Cloudsoftware Eigenentwicklung Cockpit -Marktanalyse, Pricing, Vertriebssteuerung in Echtzeit (Java,
Portale
- 16 Portale weltweit
- Deutschland: preisvergleich.de,
Energie
- > 300 Kunden
- passgenaue Nutzungslizenzmodelle seit 10 Jahren
- starkes Partnernetzwerk: Powercloud, Schleupen, Wilken, SIV, Kisters, SAP, Palmer, etc.
- gemeinsame Produktentwicklung und intergration WS in Standardsoftware

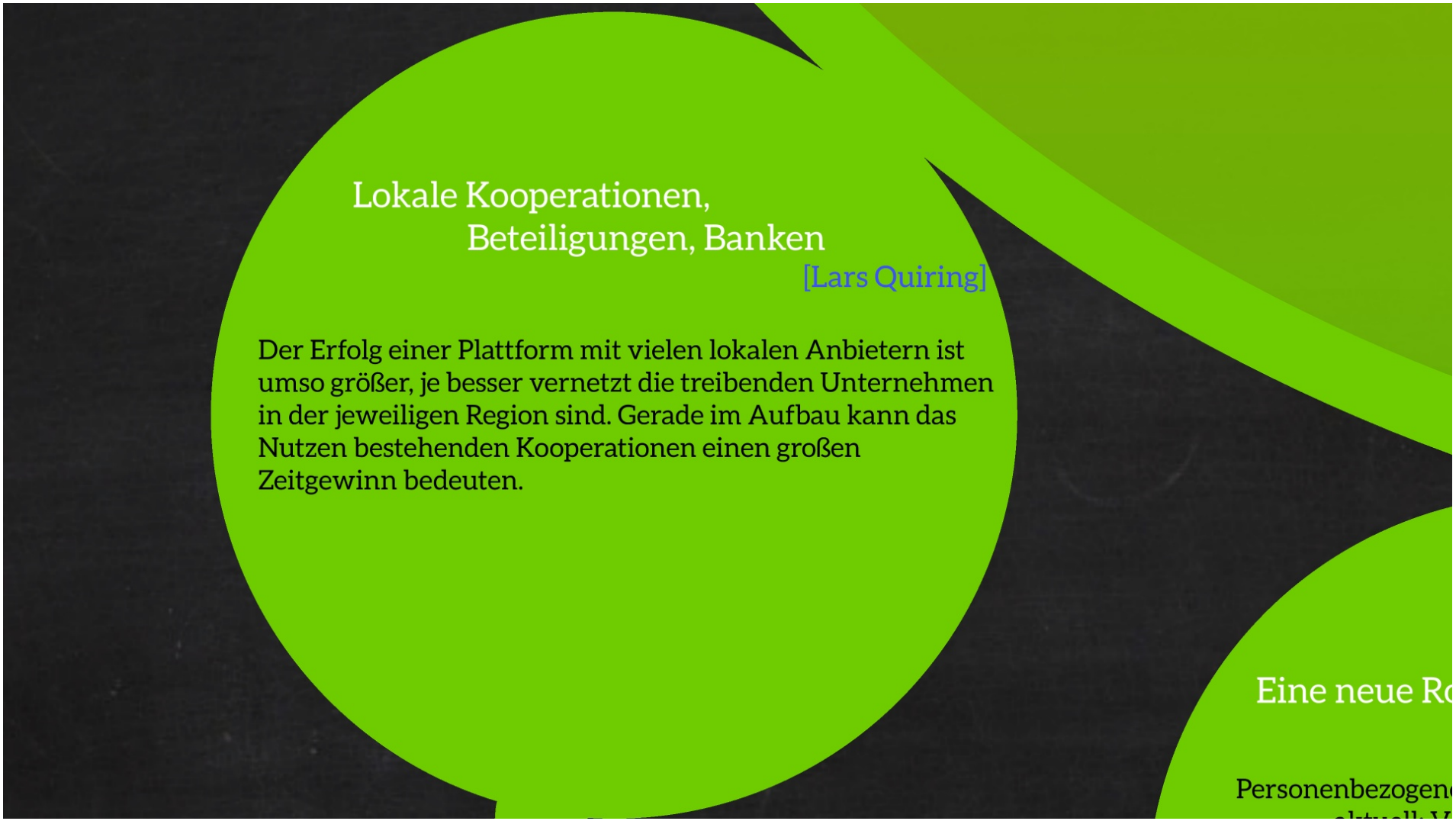

Konvergierendes
GET entwickelt Kunden-Plattform der Sparkassen und erzeugt somit mehr Nähe zum lokalen Energieversorger
Nachhaltiges
GET AG begreift die DSGVO als Basis für neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu den Big Playern und ihrer intransparenten Datenverwertung
Digitales
Produkte und Dienstleistungen entstehen in immer kürzeren Zyklen und müssen in vertrieblich immer wichtigeren Portalen sichtbar, aktualisierbar und abschließbar gemacht werden.
Daten
Dynamische Tarife:
• Veröffentlichungspflicht (und Sondertarife?)
• Vergleichsportale als Gatekeeper der alten Welt?
Energiepreistarife:
• Preistransparenz vs. Komplexität?
• Gefahr: Ungewisse Jahreskosten?
Transformation

Konvergierendes
GET entwickelt Kunden-Plattform der Sparkassen und erzeugt somit mehr Nähe zum lokalen Energieversorger
Nachhaltiges
GET AG begreift die DSGVO als Basis für neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu den Big Playern und ihrer intransparenten Datenverwertung

Digitales
Produkte und Dienstleistungen entstehen in immer kürzeren Zyklen und müssen in vertrieblich immer wichtigeren Portalen sichtbar, aktualisierbar und abschließbar gemacht werden.
Daten
Dynamische Tarife:
• Veröffentlichungspflicht (und Sondertarife?)
• Vergleichsportale als Gatekeeper der alten Welt?
Energiepreistarife:
• Preistransparenz vs. Komplexität?
• Gefahr: Ungewisse Jahreskosten?


Lokale Kooperationen, Beteiligungen, Banken
[Lars Quiring]
Der Erfolg einer Plattform mit vielen lokalen Anbietern ist umso größer, je besser vernetzt die treibenden Unternehmen in der jeweiligen Region sind. Gerade im Aufbau kann das Nutzen bestehenden Kooperationen einen großen Zeitgewinn bedeuten.
Eine neue Rolle: der Daten-ProSumer
[Peter Groß]
Personenbezogene Daten sind ein bedeutender Rohstoff
• aktuell: Verarbeitung, Bereitstellung, wirtschaftliche Verwertung in Clouddiensten der „Big Player"
• Vertrauen des Nutzers durch mehr Datenschutz und datenschutzzentrierte Lösungen erlangen
KMU haben in Kombination mit dem Angebot Smarter Services die Chance, neue Marktanteile zu erschließen. Forcierung der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodellen mit Recht auf informationelle Selbstbestimmung.
Tarifrechner und Bestellstrecken
[Daniel Sonne]
Durch Nutzung modernster Architektur (Single Page Application) ist Integration und die Konfiguration des vollautomatisierten Prozesses in eine Webseite innerhalb weniger Minuten möglich
• Standard: kein Softwareentwickler, Designer nutzt CSS
• die Konfiguration des Tarifrechners / Shops und die Erweiterung um neue Produkte / Dienstleistungen soll durch Produktmanager / Vertriebler erfolgen
• EU-DSGVO konforme Umsetzung
Alternative Tarif- und Preismodelle Pflicht oder Kür?
[Thomas Wolfrum]
Eine starke Plattform benötigt attraktive Produkte. Können neuartige Energietarife das eigenen Geschäft stärken?
Hier geht es um die Einschätzung der Relevanz von alternativen Tarif- und Preismodellen im Energiemarkt. Die angesprochenen Modelle haben das Potenzial als Enabler für weitere Dienstleistungen, Produkte und Services zu fungieren.
Konvergierendes
GET entwickelt Kunden-Plattform der Sparkassen und erzeugt somit mehr Nähe zum lokalen Energieversorger
Nachhaltiges
GET AG begreift die DSGVO als Basis für neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu den Big Playern und ihrer intransparenten Datenverwertung
Digitales
Produkte und Dienstleistungen entstehen in immer kürzeren Zyklen und müssen in vertrieblich immer wichtigeren Portalen sichtbar, aktualisierbar und abschließbar gemacht werden.
Daten
Dynamische Tarife:
• Veröffentlichungspflicht (und Sondertarife?)
• Vergleichsportale als Gatekeeper der alten Welt?
Energiepreistarife:
• Preistransparenz vs. Komplexität?
• Gefahr: Ungewisse Jahreskosten?

Konvergierendes
GET entwickelt Kunden-Plattform der Sparkassen und erzeugt somit mehr Nähe zum lokalen Energieversorger
Nachhalt
GET AG beg
für neue Ge
Wettbewer
ihrer intrar
Datenverw


Lokale Kooperationen,
Beteiligungen, Banken
[Lars Quiring]
Der Erfolg einer Plattform mit vielen lokalen Anbietern ist umso größer, je besser vernetzt die treibenden Unternehmen in der jeweiligen Region sind. Gerade im Aufbau kann das Nutzen bestehenden Kooperationen einen großen Zeitgewinn bedeuten.
Eine neue R
Personenbezogen

Nachhaltiges
GET AG begreift die DSGVO als Basis für neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu den Big Playern und ihrer intransparenten Datenverwertung

Eine neue Rolle: der Daten-ProSumer

[Peter Groß]

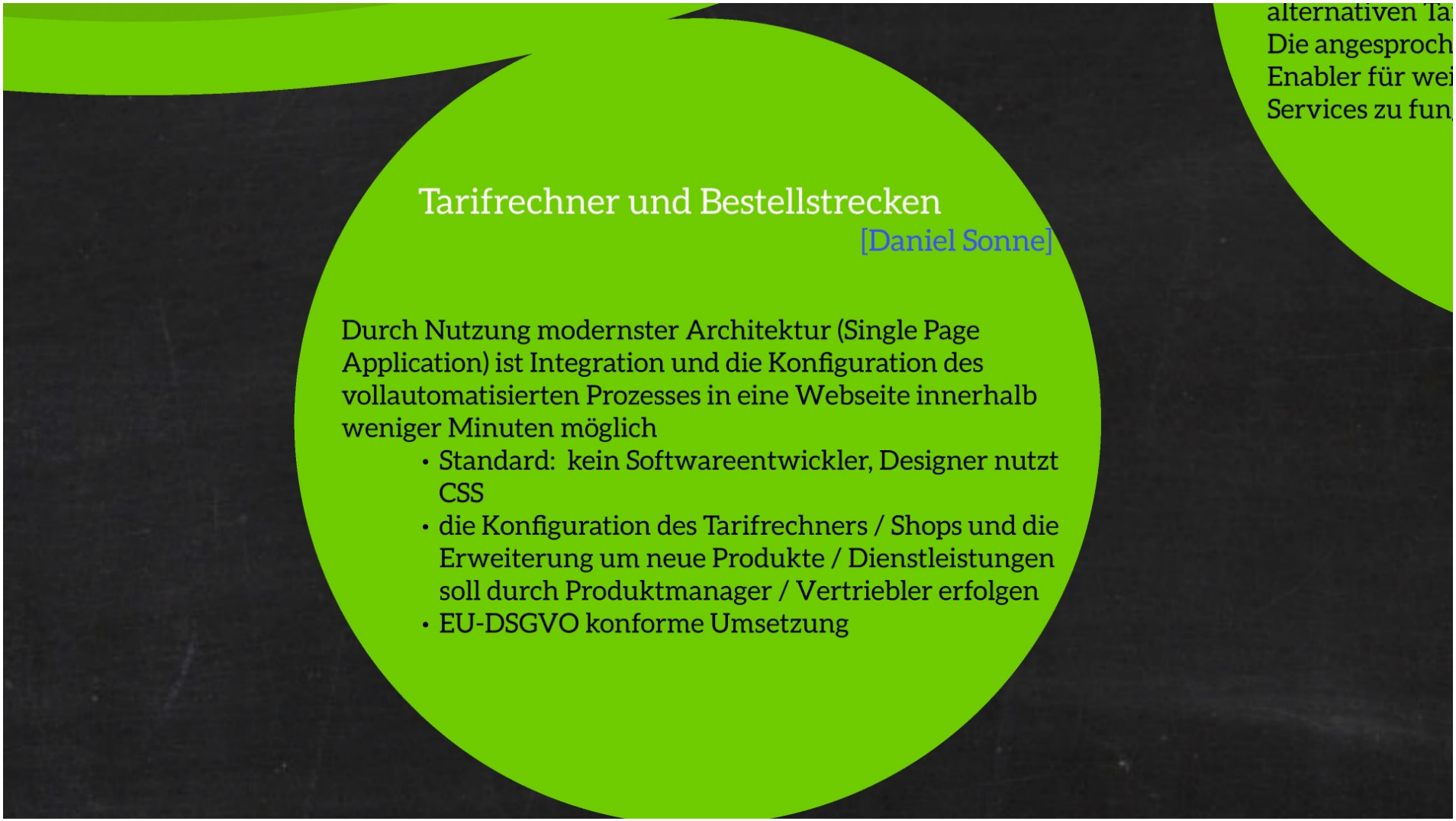
Personenbezogene Daten sind ein bedeutender Rohstoff

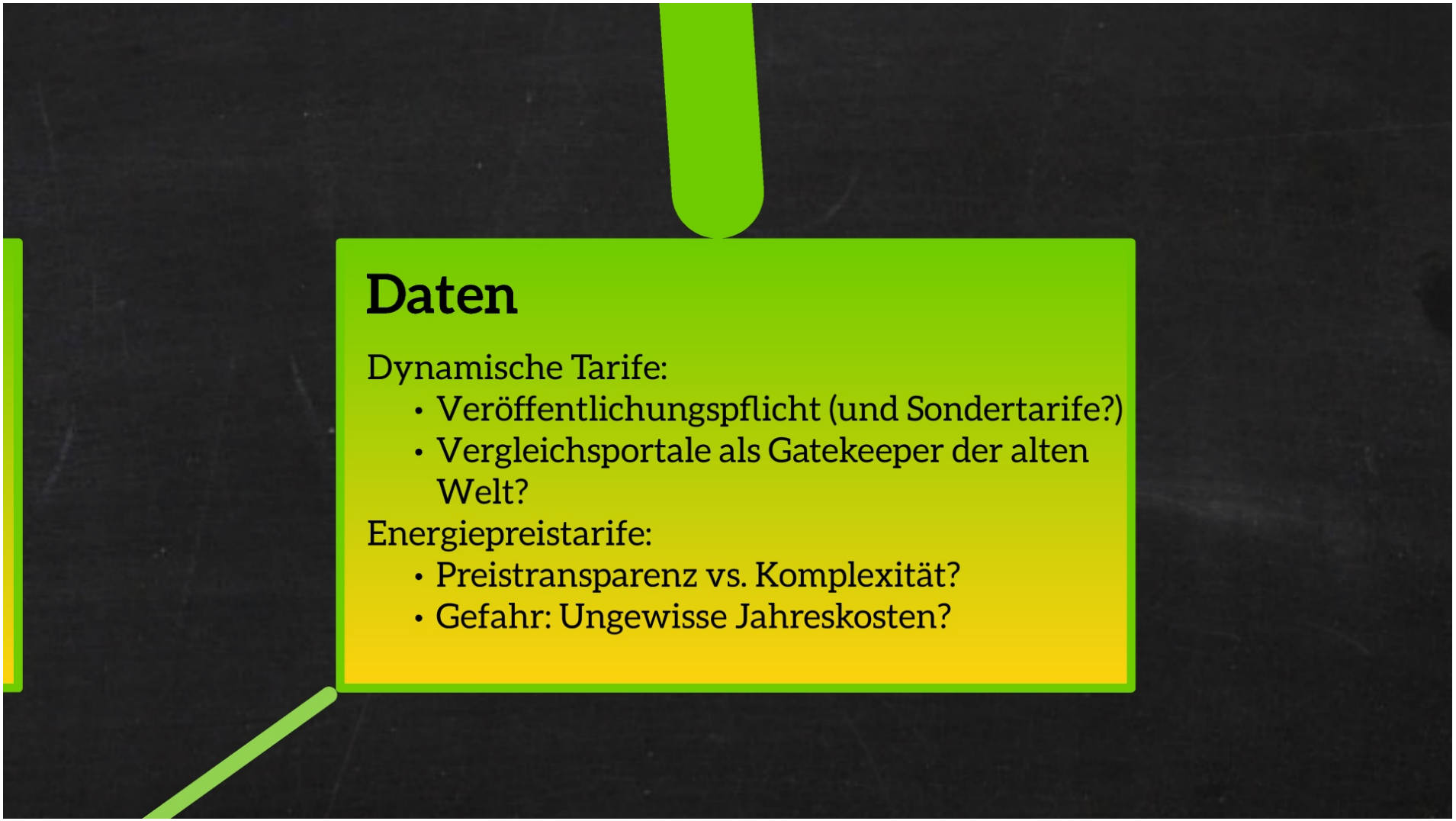
- aktuell: Verarbeitung, Bereitstellung, wirtschaftliche Verwertung in Clouddiensten der „Big Player“
- Vertrauen des Nutzers durch mehr Datenschutz und datenschutzzentrierte Lösungen erlangen

KMU haben in Kombination mit dem Angebot Smarter Services die Chance, neue Marktanteile zu erschließen.
Forcierung der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodellen mit Recht auf informationelle Selbstbestimmung.

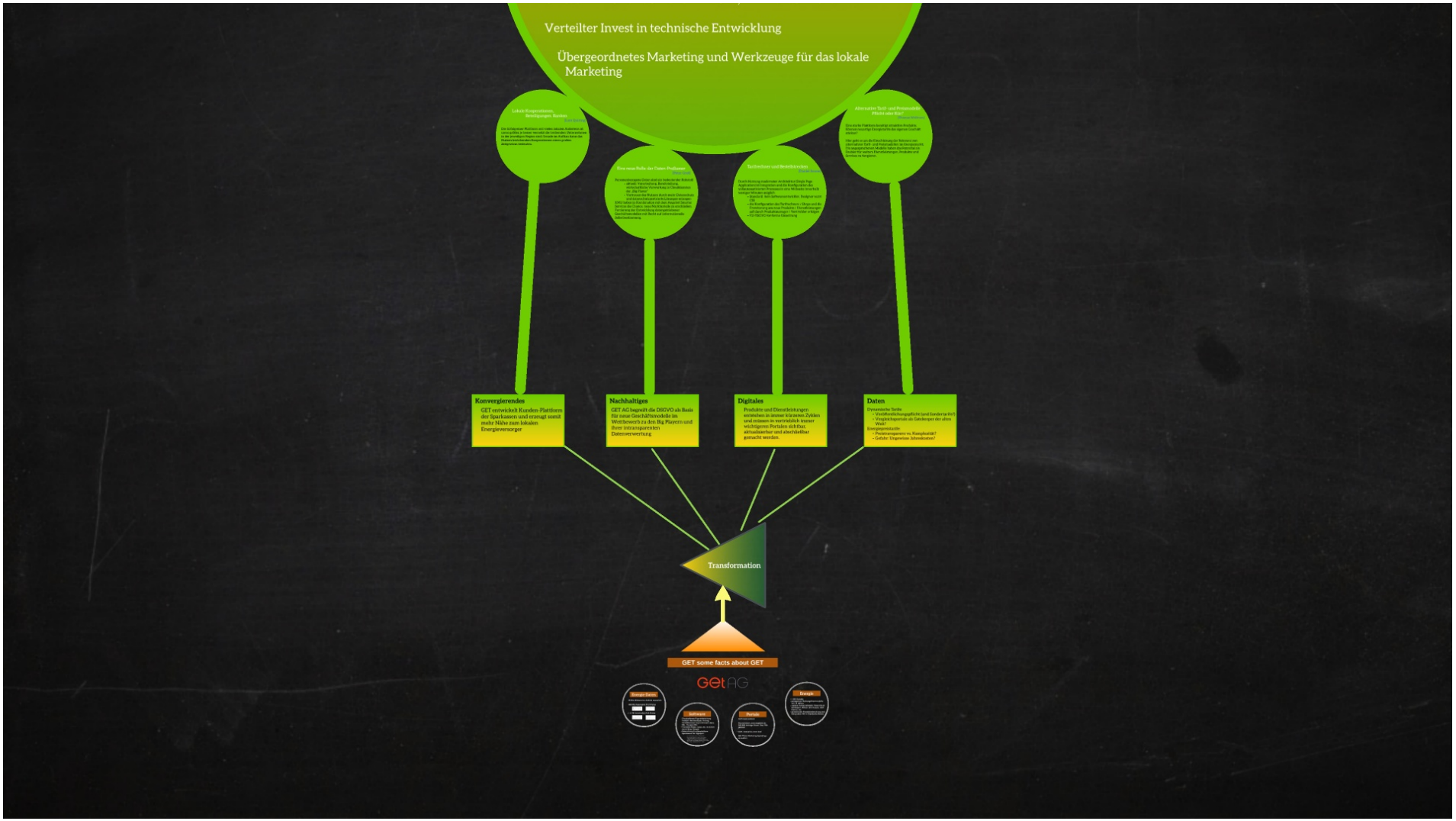
Digitales

Produkte und Dienstleistungen entstehen in immer kürzeren Zyklen und müssen in vertrieblich immer wichtigeren Portalen sichtbar, aktualisierbar und abschließbar gemacht werden.


alternativen Ta
Die angesproch
Enabler für wei
Services zu fun
Tarifrechner und Bestellstrecken
[Daniel Sonne]
Durch Nutzung modernster Architektur (Single Page Application) ist Integration und die Konfiguration des vollautomatisierten Prozesses in eine Webseite innerhalb weniger Minuten möglich
• Standard: kein Softwareentwickler, Designer nutzt CSS
• die Konfiguration des Tarifrechners / Shops und die Erweiterung um neue Produkte / Dienstleistungen soll durch Produktmanager / Vertriebler erfolgen
• EU-DSGVO konforme Umsetzung


Daten
Dynamische Tarife:
• Veröffentlichungspflicht (und Sondertarife?)
• Vergleichsportale als Gatekeeper der alten Welt?
Energiepreistarife:
• Preistransparenz vs. Komplexität?
• Gefahr: Ungewisse Jahreskosten?

Alternative Tarif- und Preismodelle
Pflicht oder Kür?
[Thomas Wolfrum]
Eine starke Plattform benötigt attraktive Produkte. Können neuartige Energietarife das eigenen Geschäft stärken?
Hier geht es um die Einschätzung der Relevanz von alternativen Tarif- und Preismodellen im Energiemarkt. Die angesprochenen Modelle haben das Potenzial als Enabler für weitere Dienstleistungen, Produkte und Services zu fungieren.
cken
Daniel Sonne]
ngle Page


Verteilter Invest in technische Entwicklung
Übergeordnetes Marketing und Werkzeuge für das lokale Marketing
Konvergierendes
GET entwickelt Kunden-Plattform der Sparkassen und erzeugt somit mehr Nähe zum lokalen Energieversorger
Nachhaltiges
GET AG begnügt die DSGVO als Basis für neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb zu den Big Playern und ihrer intransparenten Datenverwertung
Digitales
Produkte und Dienstleistungen entstehen in immer kürzeren Zyklen und müssen in wertvollen immer wichtigeren Portalen sichtbar, aktualisierbar und abschließbar gemacht werden.
Daten
Transformation
GET some facts about GET
GetAG

Die lokale digitale Plattform
Our vision is to be earth's most customer-centric company, to build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online in their neighborhood.
Startpunkt: Kooperation aus lokalen Banken und Energieversorgern (städtischen Gesellschaften)
Beteiligung des lokalen Einzelhandels, lokaler Dienstleister
Fähigkeit: Abwicklung der gesamten kaufmännischen Prozesse von Produktverwaltung bis Inkasso, selbst oder über Partner
Umsatz Amazon 2021 in D: 24,62 Milliarden Euro
Umsatz Einzelhandel 2020 in D: 577,4 Milliarden Euro
Verteilter Invest in technische Entwicklung
Übergeordnetes Marketing und Werkzeuge für das lokale Marketing
Lokale Kooperationen, Beteiligungen, Banken
[Lars Quitzau]
Der Erfolg einer Plattform mit vielen lokalen Anbietern ist umso größer, je besser vernetzt die treibenden Unternehmen in der jeweiligen Region sind. Gerade im Aufbau kann das Nutzen bestehenden Kooperationen einen großen Zeitgewinn bedeuten.
Alternative Tarif- und Preismodelle Pflicht oder Kür?
[Thomas Wolfrum]
Eine starke Plattform benötigt attraktive Produkte. Können neuartige Energietarife das eigenen Geschäft stärken?
Hier geht es um die Einschätzung der Relevanz von alternativen Tarif- und Preismodellen im Energiemarkt. Die angesprochenen Modelle haben das Potential als Enabler für weitere Dienstleistungen. Produkte und

Die lokale digitale Plattform

Our vision is to be earth's most customer-centric company, to build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online in their neighborhood.

tt: Kooperation aus lokalen Banken und

Our vision is to be earth's most customer-centric company, to build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online in their neighborhood.

Startpunkt: Kooperation aus lokalen Banken und Energieversorgern (städtischen Gesellschaften)

Beteiligung des lokalen Einzelhandels, lokaler Dienstleister

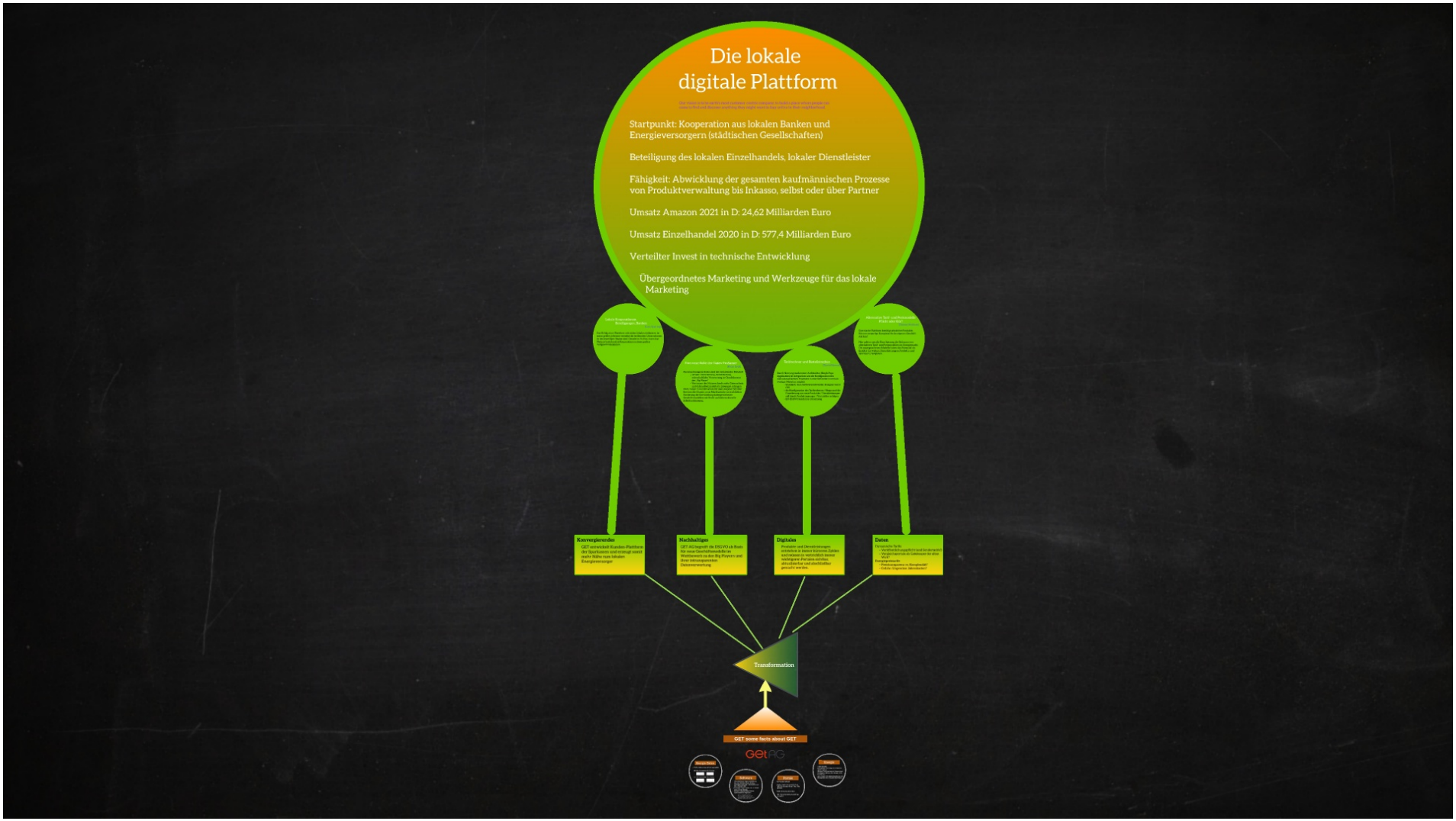
Fähigkeit: Abwicklung der gesamten kaufmännischen Prozesse von Produktverwaltung bis Inkasso, selbst oder über Partner

Umsatz Amazon 2021 in D: 24,62 Milliarden Euro

Umsatz Einzelhandel 2020 in D: 577,4 Milliarden Euro

Verteilter Invest in technische Entwicklung

Übergeordnetes Marketing und Werkzeuge für das lokale Marketing


Die lokale digitale Plattform
Startpunkt: Kooperation aus lokalen Banken und Energieversorgern (städtischen Gesellschaften)
Beteiligung des lokalen Einzelhandels, lokaler Dienstleister
Fähigkeit: Abwicklung der gesamten kaufmännischen Prozesse von Produktverwaltung bis Inkasso, selbst oder über Partner
Umsatz Amazon 2021 in D: 24,62 Milliarden Euro
Umsatz Einzelhandel 2020 in D: 577,4 Milliarden Euro
Verteilter Invest in technische Entwicklung
Übergeordnetes Marketing und Werkzeuge für das lokale Marketing
Konvergierendes
Nachhaltiges
Digitales
Daten
Transformation
GET some facts about GET

getAG