

„Business Process Outsourcing ist ein strategischer Wachstumshebel innerhalb unseres Neo-Energy-Modells“

19.08.2026, 19:25 | Energie & Umwelt

Pressemitteilung von: *PLAN-B NET ZERO Presse*



CEO und Gründer der PLAN-B NET ZERO AG Bradley Mundt

INTERVIEW MIT DEM CEO DER PLAN-B NET ZERO AG, BRADLEY MUNDT

PLAN-B NET ZERO will den Energiemarkt nicht nur digitalisieren, sondern ihn als Plattform neu denken. Ein wichtiger Baustein ist dabei der Ausbau des Platform-as-a-Service-Ansatzes – und damit verbunden die strategische Öffnung der Plattforminfrastruktur im Sinne eines Business Process Outsourcing-Modells (BPO). Im Interview erläutert CEO Bradley Mundt, warum die Öffnung der technologischen Infrastruktur für Dritte strategisch relevant ist, wie daraus zusätzliche Wachstums- und Erlöspfade entstehen und weshalb das Unternehmen BPO nicht als klassisches Outsourcing, sondern als integralen Bestandteil eines skalierbaren Neo-Energy-Modells versteht.

Herr Mundt, warum ist Business Process Outsourcing für PLAN-B mehr als ein klassisches Outsourcing-Angebot?

Wir betrachten BPO nicht isoliert als Serviceleistung, sondern als Teil unserer übergeordneten Plattformstrategie. PLAN-B ist kein klassischer Energieanbieter, sondern ein innovativer Anbieter digital integrierter Neo-Energy-Lösungen. Wir haben eine Plattform entwickelt, die Energieversorgung mit digitaler Technologie, Datenintelligenz und zusätzlichen Services verbindet. Genau diese Infrastruktur stellen wir nun auch Dritten zur Verfügung.

Das ist für uns aus zwei Gründen strategisch bedeutsam: Zum einen entwickeln wir damit jenseits des originären Belieferungsgeschäfts ein zusätzliches Skalierungsfeld. Zum anderen können wir weitere Nutzergruppen anbinden, Prozesse für Partner übernehmen und daraus wiederkehrende Erlösströme generieren. BPO ist für uns damit ein strategischer Wachstumshebel, um Reichweite, Nutzungsintensität und wirtschaftliches Potenzial der Plattform strukturell zu erhöhen.

Welche Rolle spielt Business Process Outsourcing für das Wachstumspotenzial von PLAN-B?

Unser Wachstum speist sich aus zwei wesentlichen Säulen: der Zahl der Kunden in Belieferung und der Skalierung der

Plattform insgesamt. Wenn wir zusätzliche Unternehmen anbinden, wachsen sowohl die Nutzerbasis als auch die wirtschaftliche Relevanz unserer Infrastruktur. Dabei sehen wir mehrere Effekte: Erstens steigert jede zusätzliche Partneranbindung die Größe, Aktivität und Attraktivität unseres Ökosystems. Zweitens schafft BPO stabile, wiederkehrende Erlöse und verbreitert damit die Umsatzbasis über klassische Endkundengeschäfte hinaus. Drittens verbessern sich mit wachsender Nutzerbasis die Voraussetzungen für Personalisierung, Cross-Selling, Affiliate-Angebote, Subscription-Modelle und weitere digitale Services. Dies hat einen langfristigen strategischen Impact für uns.

Was ist technologisch der entscheidende Unterschied zwischen PLAN-B und klassischen Energieunternehmen?

Der Unterschied liegt darin, dass wir Technologie nicht als Ergänzung zum Energiegeschäft verstehen, sondern als dessen operatives Zentrum. Viele etablierte Energieunternehmen verfügen über große Kundenbestände, arbeiten aber mit komplexen Legacy-Strukturen, die eine tiefgreifende Digitalisierung erschweren. Andere digitale Challenger sind technologisch stark, monetarisieren aber ihre Plattformfähigkeiten bislang kaum über den Energievertrag hinaus.

Wir haben von Anfang an eine Plattformarchitektur aufgebaut, in der Kundeninteraktion, Vertragsdaten, Nutzungsdaten, Affiliate-Logiken, Prozesse und digitale Services zusammenlaufen. Die integrierte Architektur schafft die Voraussetzungen für Personalisierung, Effizienz, zusätzliche Erlösmodelle und eine skalierbare Steuerung wachsender Nutzerzahlen. Im Kern zielt unsere Innovation auf die Fähigkeit, aus einer Energiebeziehung eine datenbasierte Plattformbeziehung zu entwickeln. Das ist technologisch und strategisch ein fundamental anderer Ansatz als im klassischen Versorgermodell.

Warum sind zusätzliche Plattform-User im Business Process Outsourcing-Kontext wirtschaftlich so relevant?

In unserem Neo-Energy-Modell ist jeder zusätzliche Nutzer weit mehr als nur eine Reichweitenkennzahl. Mit jeder zusätzlichen Nutzergruppe wächst die Datenbasis, die Interaktionsdichte und damit die Fähigkeit, Angebote gezielter zu adressieren.

Wenn wir über BPO zusätzliche Nutzer auf unsere Plattform bringen, schaffen wir damit zugleich mehr Potenzial für Community-Ansätze, Affiliate-Erlöse oder Subscription-Angebote. Aus wirtschaftlicher Sicht ist das besonders interessant, weil diese Erlöse auf einer bereits bestehenden Infrastruktur aufsetzen. Das heißt: Das Monetarisierungspotenzial pro Nutzer steigt, ohne dass dafür dieselben Akquisitionskosten anfallen wie im klassischen Neukundengeschäft. Genau darin liegt ein wesentlicher ökonomischer Skalierungseffekt unseres Modells.

Wie ordnen Sie BPO in die langfristige Entwicklung von PLAN-B ein?

Wir wollen mit PLAN-B eine neue Kategorie im Energiemarkt etablieren: Neo Energy. Dazu gehört, dass wir Energieversorgung nicht isoliert betrachten, sondern als Ausgangspunkt für eine integrierte Plattform mit mehrschichtigen digitalen Erlösquellen. Mittelfristig geht es uns darum, mehrere Wachstumsebenen zusammenzuführen: Kunden- und Nutzerwachstum, zusätzliche Monetarisierung über Community-, Affiliate- und Subscription-Modelle sowie die Öffnung unserer Infrastruktur für weitere Partner. BPO ist dabei einer der wirkungsvollsten Hebel, weil es Plattformreichweite, wiederkehrende Erlöse und technologische Skalierung in einem Ansatz zusammenführt und damit die strategische Logik des Neo-Energy-Modells in besonderer Weise verdichtet.

PLAN-B NET ZERO AG

Gubelstraße 12
6300 Zug
Schweiz

JuliaSchnitger

+41 41 726 49 80

presse@planbnetzero.com

planbnetzero.com

Portrait

Die PLAN-B NET ZERO AG etabliert eine neue Kategorie im europäischen Energiemarkt: Neo Energy. Das Unternehmen verbindet Energieversorgung mit digitalen Technologie-, Steuerungs- und Plattformlösungen und positioniert sich damit als dynamisch wachsender Anbieter integrierter Neo-Energy-Lösungen. Analog zu den Entwicklungen im Fintech-Bereich überträgt PLAN-B die Prinzipien digitaler Disruption konsequent auf den Energiemarkt. Mit Neo Energy verfolgt das Unternehmen ein integriertes Geschäftsmodell, das klassische Energieversorgung mit digitaler Kundeninteraktion, Datenintelligenz und skalierbaren Technologielösungen verknüpft. Seit der Gründung im Jahr 2023 hat PLAN-B eine Kunden- und Nutzerbasis von rund 115.000 (Stand: 30. Juni 2026) aufgebaut und einen jährlich wiederkehrenden Umsatz (ARR) von mehr als 60 Mio. Euro erreicht. Damit zählt PLAN-B zu den am schnellsten wachsenden Energieplattformen in der DACH-Region.

Weitere Informationen unter: www.planbnetzero.com

Pressekontakt

JuliaSchnitger

presse@planbnetzero.com

planbnetzero.com

News-ID: 1321099 • Views: 104 (Stand: 24.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1321099/Business-Process-Outsourcing-ist-ein-strategischer-Wachstumshebel-innerhalb-unseres-Neo-Energy-Modells.html>