

## Situatie

- Board van grootste Britse onafhankelijke energie-groothandelaar overweegt een Demand Side Management (DSM) product te introduceren bij grote Business klanten
- Senior Management wil een solide factuele business case om i) de wenselijkheid van DSM te beoordelen en ii) strategische opties te identificeren om DSM uit te rollen

## Acties Proost Ventures

- Projecteer vooruitzicht voor Britse energie-reservemarkten
- Beoordeel concurrerende DSM producten en schat de nood in voor een partnerschap voor DSM technologie
- Ontwikkel blauwdruk van DSM productaanbod: product, matching van load profielen, IT haalbaarheid, financiële voorwaarden en 100-dagen implementatieplan
- Strategische opties in framework overlopen
- Voorbereiden Business Case om DSM product & service te introduceren, inclusief 5-jarige resultatenrekening
- Onderhandelingsondersteuning en input in Partnerschaps- en Dienstverleningsovereenkomst (SLA) met DSM technologie-partner

## Resultaten van het Project

- Senior Management en Board van energie-groothandelaar beslissen een DSM product te introduceren
- Het DSM product is erg succesvol in volume, winstgevendheid, en klanttevredenheid

Bron: Projectervaring Proost Ventures

## Britse energie reserve markten – 2015

