

RHYTHM.ONLINE

Het ritme van transitie

Integrale energie oplossingen voor energiebedrijven,
netwerkbedrijven, lokale overheden en scale-ups

rhythm.online



Analyse



Strategie



Organisatie



Partnerships



Go to Market

De energietransitie vraagt om nieuwe strategieën, samenwerkingen en oplossingen



Netcongestie

Tienduizenden bedrijven kampen met netcongestie. Integrale oplossingen zijn essentieel maar complex om te ontwikkelen en schaalbaar te leveren.



Marktdynamiek

Volatiele prijzen, nieuwe spelers, veranderende regelgeving en technologieën vragen om continue herijking van strategie en proposities.



Systeemcomplexiteit

Integrale oplossingen combineren PV, BESS, EV-laden, EMS en flexhandel. Het vinden en managen van de juiste partners is cruciaal.



Team & Organisatie

Energy solutions vragen om nieuw talent, processen en systemen. Een gespecialiseerd team opbouwen kost jaren zonder de juiste begeleiding.



Market Entry

Nieuwe markten betreden of nieuwe proposities lanceren vereist diepgaand begrip van lokale dynamiek, regulering en klantwensen.



Concurrentiepositie

Grote utilities, scale-ups en nieuwe toetreders strijden om dezelfde klanten. Differentiatie vraagt om scherpe positionering en executie.

Van strategie tot marktintroductie

Rhythm begeleidt energiebedrijven, netwerkbedrijven, lokale overheden en scale-ups bij het ontwikkelen, implementeren en opschalen van integrale energieoplossingen. Wij combineren tientallen jaren ervaring bij grote energiebedrijven en scale-ups met de snelheid en ondernemerschap van een start-up.





01

Marktanalyse

- Analyse marktontwikkelingen en groeigebieden
- Wet- en regelgeving monitoring en impactbeoordeling
- Technologie scouting en competitive intelligence
- SWOT analyse en strategische positionering
- Klantbehoefte onderzoek en segmentatie
- Identificatie van white spaces en first-mover kansen



02

Strategie & Roadmap

- Visie en ambitie formulering met management
- Strategie voor integrale energie oplossingen
- Business case ontwikkeling en scenarioanalyse
- Implementatie roadmap met mijlpalen
- Portfolio strategie (eigen ontwikkeling vs. partnerships)
- KPI-framework en governance structuur



03

Team & Organisatie Opbouw

- Organisatieontwerp energy solutions unit
- Recruitment strategie en talent scouting
- Processen, systemen en tooling
- Training en coaching van teams
- Performance management framework



04

Proposities & Partnerships

- Propositie ontwikkeling en differentiatie
- Partner scouting, selectie en contractering
- Joint venture en samenwerkingsmodellen
- Ecosysteem architectuur en governance
- Commerciële modelontwikkeling

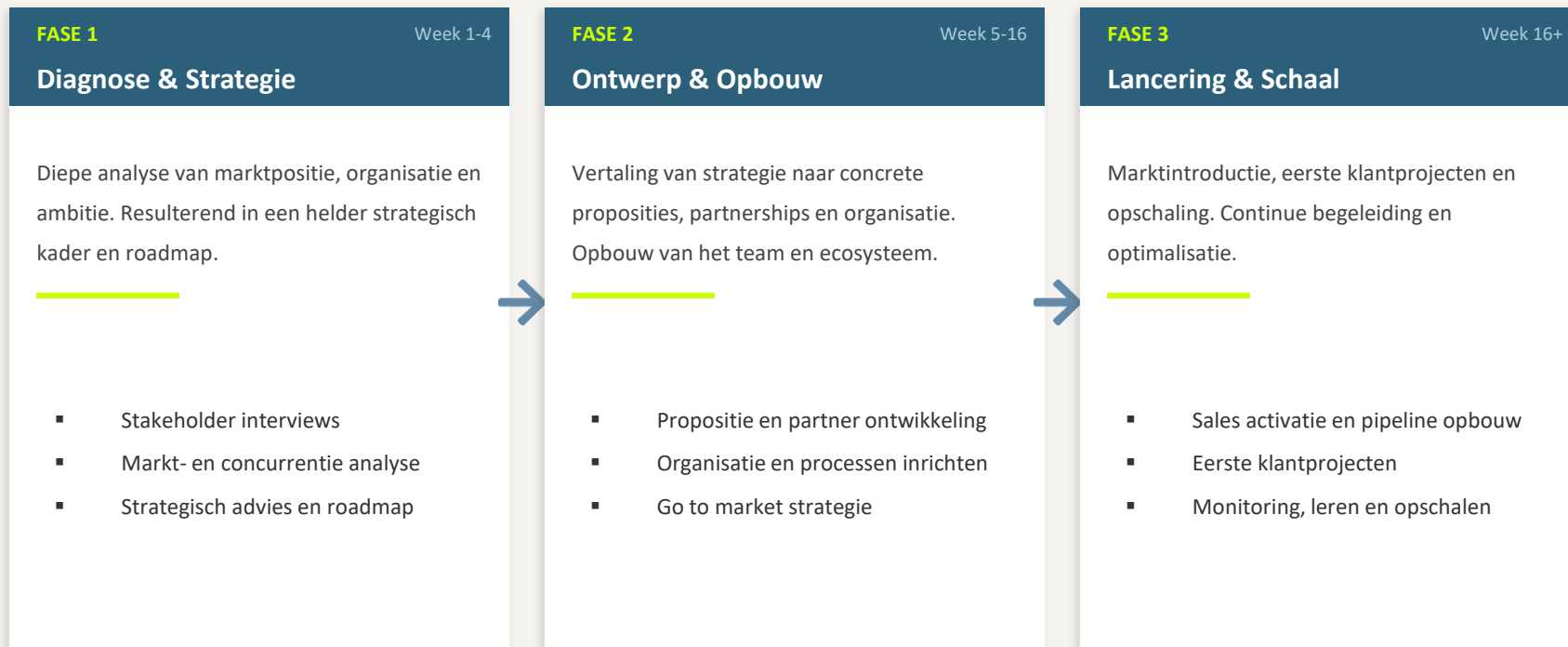


05

Go to Market & Sales

- Market entry strategie en segmentatie
- Sales proces en methodologie ontwerp
- Channel strategie en partnerprogramma's
- Pricing strategie en propositie packaging
- Pipeline opbouw en key account management

In drie fasen naar resultaat



Een greep uit ons track record

Vattenfall

Energy Solutions — Strategie tot Implementatie

Opbouw van het grootzakelijke Energy Solutions team en portfolio. Van strategie tot verkoop en implementatie van integrale oplossingen (PV, BESS, EV-laden, EMS) voor eindklanten in vastgoed, industrie en logistiek. Inclusief partner tendering, sales coaching en key account management (>€1M ARR).

Strategie

Team opbouw

Sales

Partners

Implementatie

Alliander

Corporate Strategie & Ecosysteem Innovatie

Opstarten van innovatieprogramma's en partnerships in waterstof, energy hubs, bedrijventerreinen en duurzame wijken. Ontwikkeling van nieuwe ketens en samenwerkingsmodellen tussen netbeheerder, gemeenten en marktpartijen.

Corporate strategie

Innovatie

Partnerships

Ecosysteem

NewMotion / Maxem / Kempower

Market Entry, Sales & Channel Development

Go to market strategieën, channel sales programma's en partner management voor EV-laadoplossingen in de Benelux. Opbouw van partner ecosysteem, sales training en het winnen van grote aanbestedingen (o.a. Schiphol, ANWB, Rijkswaterstaat). Targets overtroffen met 150%.

Go to Market

Channel sales

EV-laden

Aanbestedingen

...

...

...

...

...

..

.

Synergie in strategie en solutions



Marcel Postema

Strategie & Ecosysteem

- Ex-Alliander: Corporate strategie, ecosysteem innovatie, waterstof, energy hubs, bedrijventerreinen
- Ex-Vattenfall (intern): Opbouw Energy Solutions team en portfolio van PV, BESS, EV en EMS
- INSEAD MBA, ex-Accenture, brede ervaring in strategie, organisatieontwikkeling en digitalisering
- Expertise: strategieontwikkeling, ecosysteem innovatie, organisatie-opbouw, AI & digitalisering



Mike Storm

Introductie & Integratie

- Ex-Vattenfall (extern): Propositie integrale oplossingen, solution sales coaching, key accounts (>€1M ARR)
- Ex-NewMotion: Sales Manager NL & BE, 150% target, channel sales, partner programma (Rabobank, IKEA, Q-Park)
- Ex-Maxem: EU Business Development, 100% win-rate aanbestedingen (Schiphol, ANWB, Rijkswaterstaat)
- Expertise: EV/PV/BESS integratie, partner ecosystemen, solution sales, go to market, channel development

Wat ons onderscheidt



Expertise vanuit de bron

Tientallen jaren ervaring bij Vattenfall, Alliander, NewMotion, Maxem, Naturgy en andere grote spelers. Wij kennen de energiemarkt van binnenuit.



Integrale kennis

Unieke combinatie van strategische, technische, financiële en commerciële expertise over de gehele keten: PV, BESS, EV, EMS, flexhandel en energielevering.



AI-Driven werkwijze

Wij zetten AI maximaal in voor snelheid, efficiëntie en intelligentie. Van marktanalyse tot sales automatisering en energiesysteemoptimalisatie.



Onafhankelijk

Geen belangen bij specifieke leveranciers. Wij selecteren de beste partners op basis van objectieve criteria en de behoeften van uw organisatie.



Van strategie tot uitvoering

Geen rapporten die in de la belanden. Wij bouwen de organisatie, partnerships en marktpositie die nodig zijn voor daadwerkelijk succes.



Schaalbaarheid

Toegang tot een netwerk van ervaren consultants en de beste technologiepartners. We schalen mee met uw ambitie.

RHYTHM.ONLINE

Het ritme van transitie

Marcel Postema

marcel@rhythm.online

Mike Storm

mike@rhythm.online

rhythm.online | Regus Rokin 92-96, 1012 KX Amsterdam

Volgende stappen

1. Kennismakingsgesprek
2. Intake en scope bepaling
3. Voorstel op maat
4. Start samenwerking