

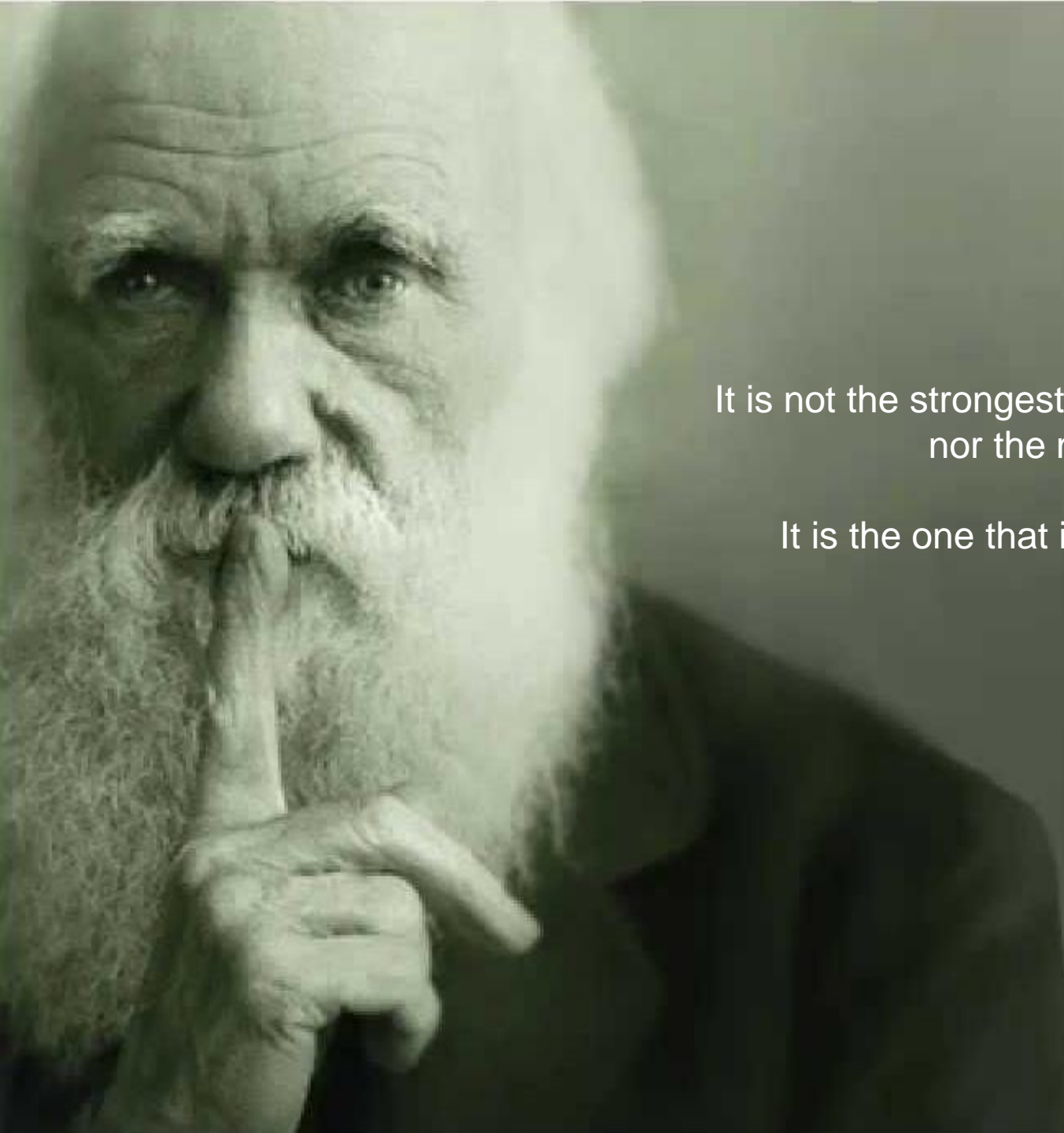


100% LÖSUNGEN FÜR STADTWERKE



SOLARWATT GMBH, DETLEF NEUHAUS, CEO

ENERGIEWENDEAWARD, 16. MAI 2019, THE SMARTER E FORUM



It is not the strongest of the species that survives,
nor the most intelligent that survives.

It is the one that is most adaptable to change.

(Charles Darwin)

Neue Teilnehmer und Geschäftsmodelle

Konkurrenz für E.on und Co.

Auto- und Internetfirmen erobern den Energiesektor

**Ölmulti Shell kauft bayerischen
Batteriehersteller Sonnen**

Der niederländisch-britische Ölkonzern hat ein deutsches Start-up gekauft. Shell will jährlich weitere Milliarden in Ökounternehmen stecken.

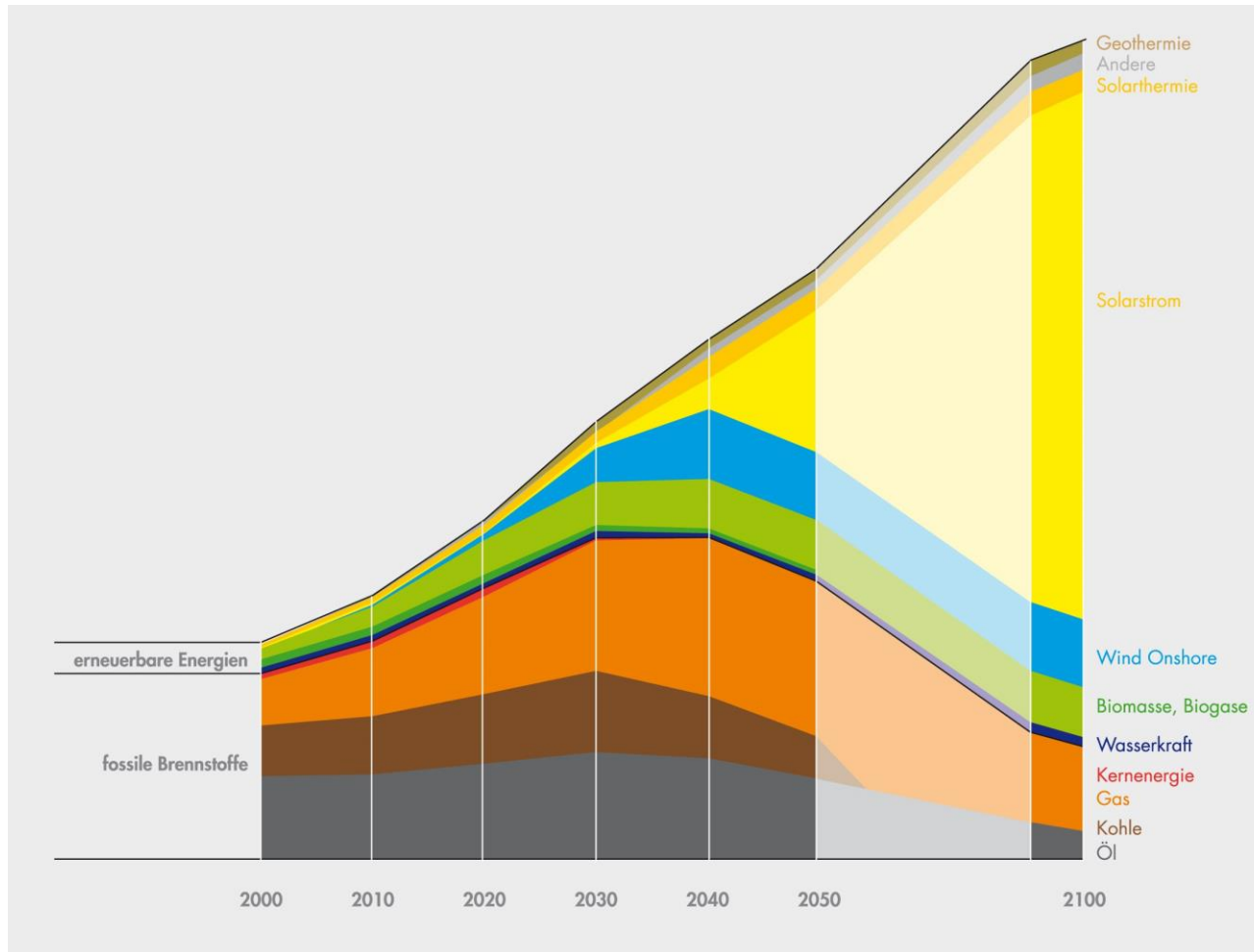
02. März 2018

EnBW übernimmt SENEK-Hersteller DEV und baut Kompetenzen im Bereich dezentraler Energielösungen aus

E-Mobility sorgt für steigende Umsätze bei PV-Batterien

PV-Speicherhersteller setzen auf die Cloud

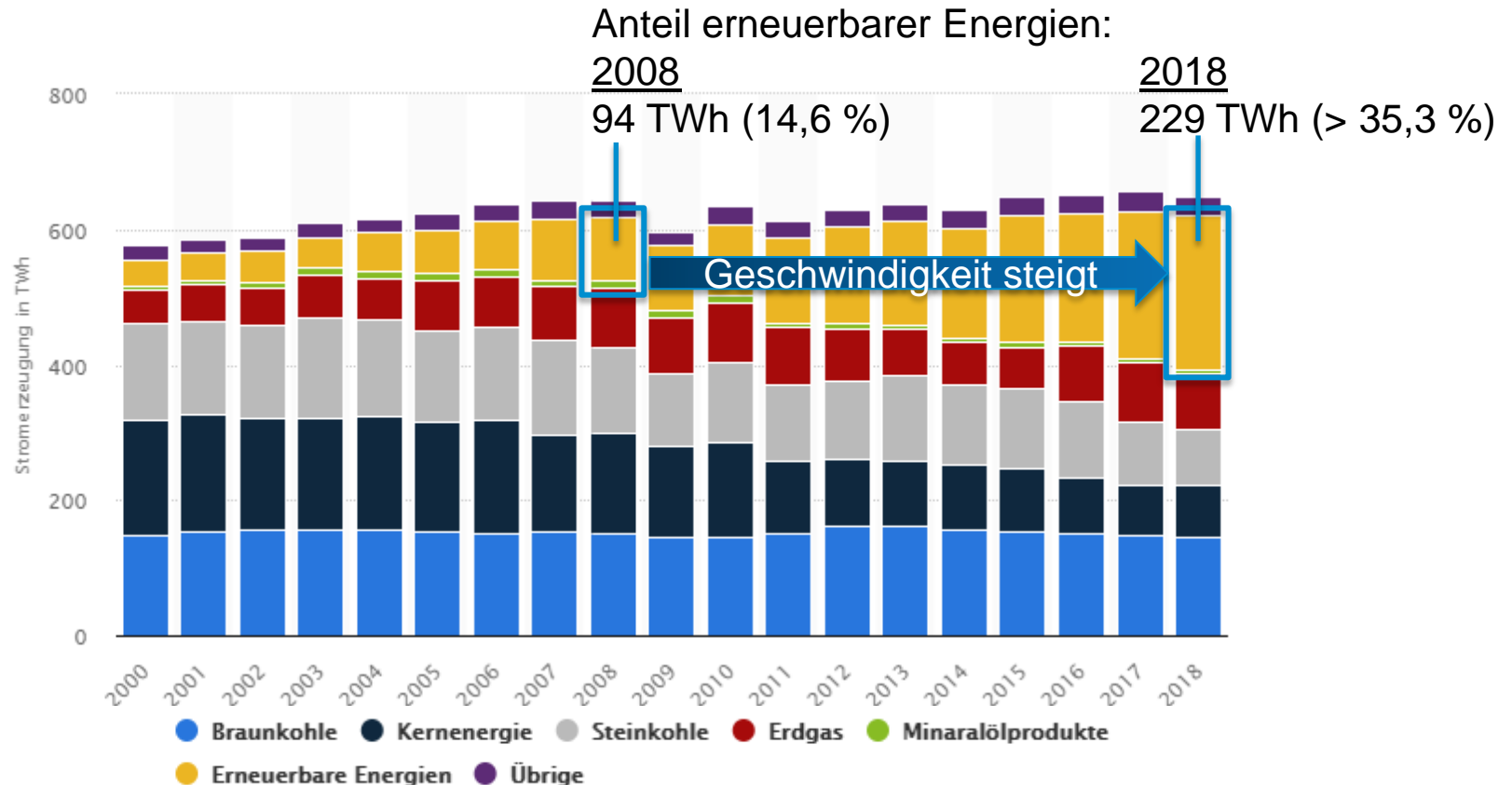
Prognostizierter Anteil Energieträger (%)



Quelle: Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen, zit. n. ASUE 2018

VERDRÄNGUNG DES KONVENTIONELLEN GESCHÄFTS

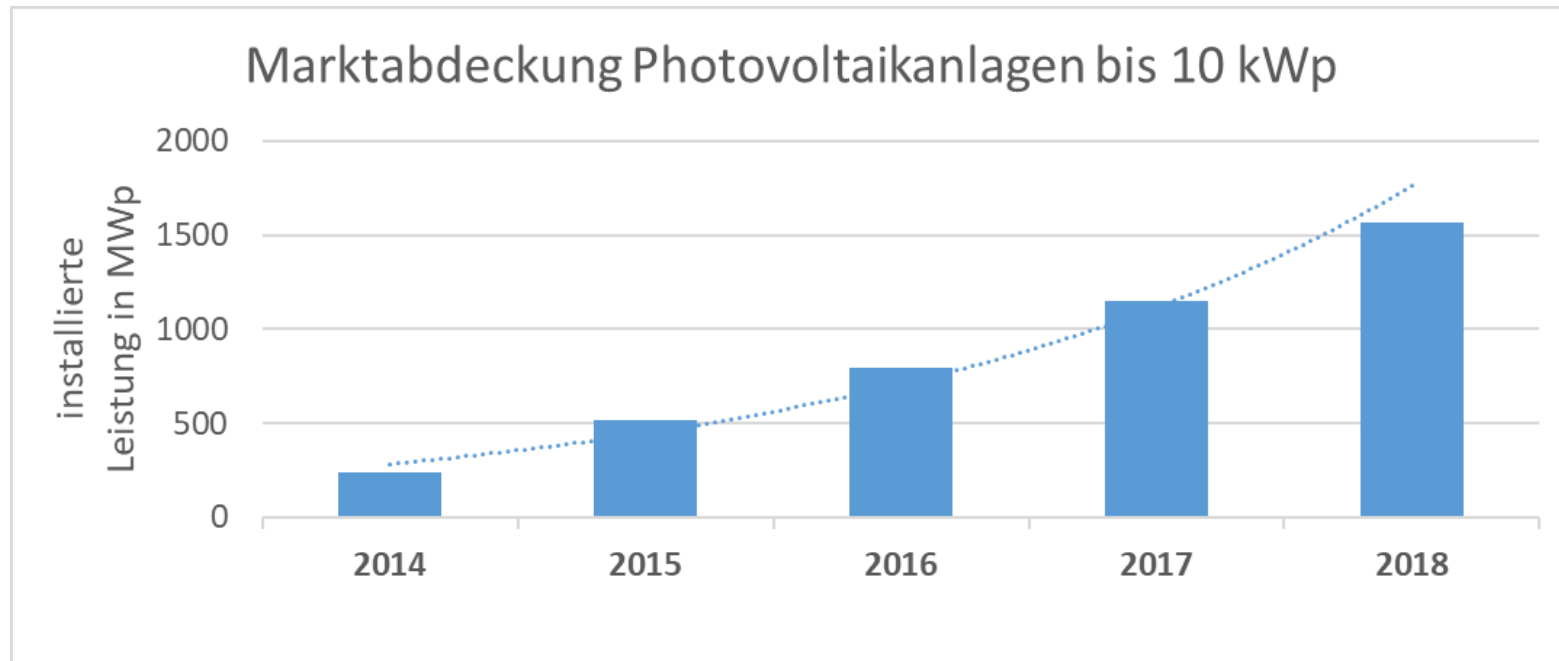
Bruttostromerzeugung in Deutschland nach Energieträger



Innerhalb von 10 Jahren wurden über 20 % des konventionellen Geschäfts an die erneuerbaren Energien abgegeben. Geschwindigkeit steigend.

EIGENVERSORGUNG MIT PV-STROM IST ETABLIERTE TECHNOLOGIE

Wettbewerbsfähig, mit Tendenz zur Kostenführerschaft



Quelle: basierend auf Daten Bundesverband Solarwirtschaft e.V.

Reale Bedrohung



- Klimawandel
- Artensterben

Gesellschaftlicher Druck



- Fridays for Future
- Sonntagsfrage

Technologie etabliert



- Ausgereifte Technologie
- Wettbewerbsfähig
- Kostenführerschaft

Festhalten am
bestehenden
Geschäftsmodell



Innovation

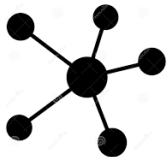
... mit besten Voraussetzung zur Gestaltung.

Marktzugang



- 20 Millionen Haushalte
- Vertrauen

Infrastruktur



- > 800.000 km nutzbares Verteilnetz
- 20 Millionen Haushalte

Marketing



- Endabrechnung
- Regionalität
- Marke für Versorgungssicherheit

VERKAUF VON PV-ANLAGEN SICHERT MARGE ÜBER 15 JAHRE HINAUS

Ein Beispiel

	Nur Strom	Vertrieb PV
Marge Strom	50 €	15 €
Marge Hardware	0 €	1.700 €
Gesamtmenge (15 Jahre)	1.500 €	1.925 €
Kundenbindung	gering	hoch
Möglichkeit zusätzlicher Erlöse	gering	hoch

**Basis für langfristige Kundenbindung und
Möglichkeit zur Nutzung neuer Geschäftsmodelle**

ERFORDERLICHE KERNKOMPETENZEN ZUR TEILNAHME AM ENERGIEMARKT

Kernkompetenz Stadtwerke	Zusätzlich benötigte Kompetenzen
Kundenzugang	PV-Module
Marketing	Stromspeicher
Professionalität	Energiemanager
Regionalität	White-label Kundenportal
Vertrauen	Produkt-Innovationen
„kWh-Management“	Beratung & Koordination
Netzbetrieb	Installateurs-Netzwerk
	Anlagenplanung & Auslegung
	Technischer Support

**Lieferantenauswahl und -management sind
ressourcenintensiv und anspruchsvoll.**

**SOLARWATT:
LANGJÄHRIGE ERFAHRUNGEN IN DER UMSETZUNG**



Unsere Partner



“If the rate of change on the outside exceeds the rate of change on the inside, the end is near.”

- *Jack Welch*

