

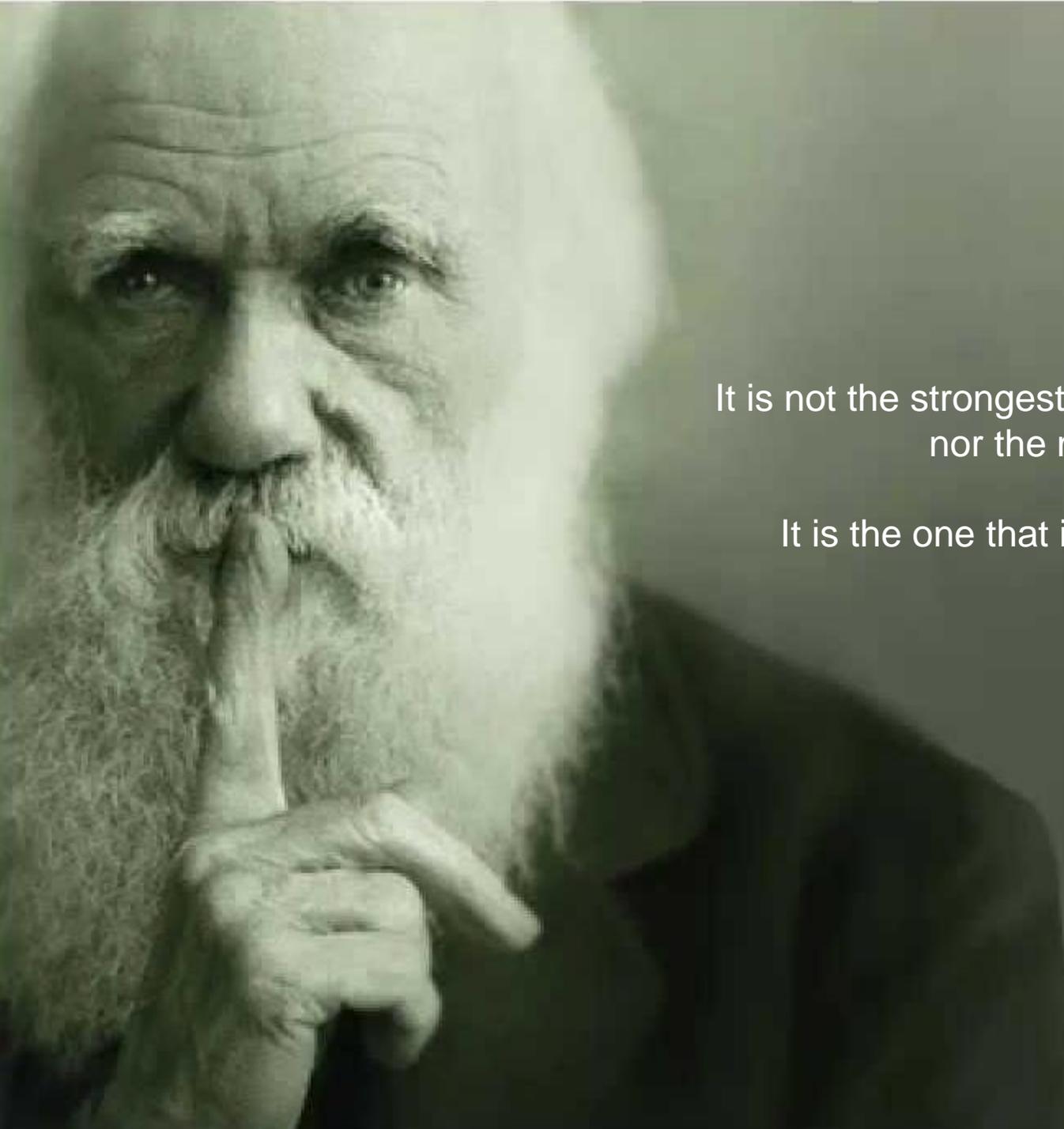


# 100% LÖSUNGEN FÜR STADTWERKE



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.

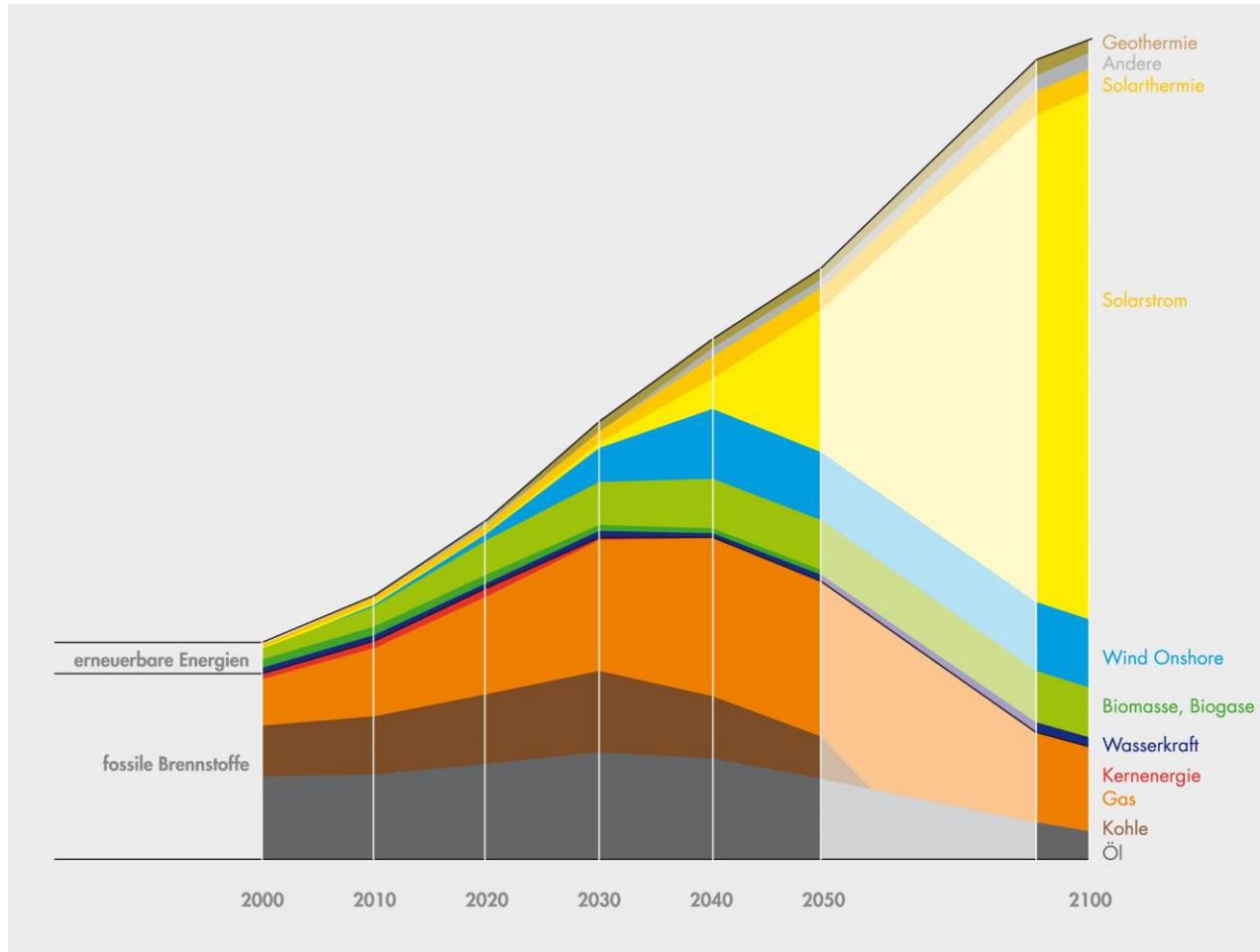
02. März 2018

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**

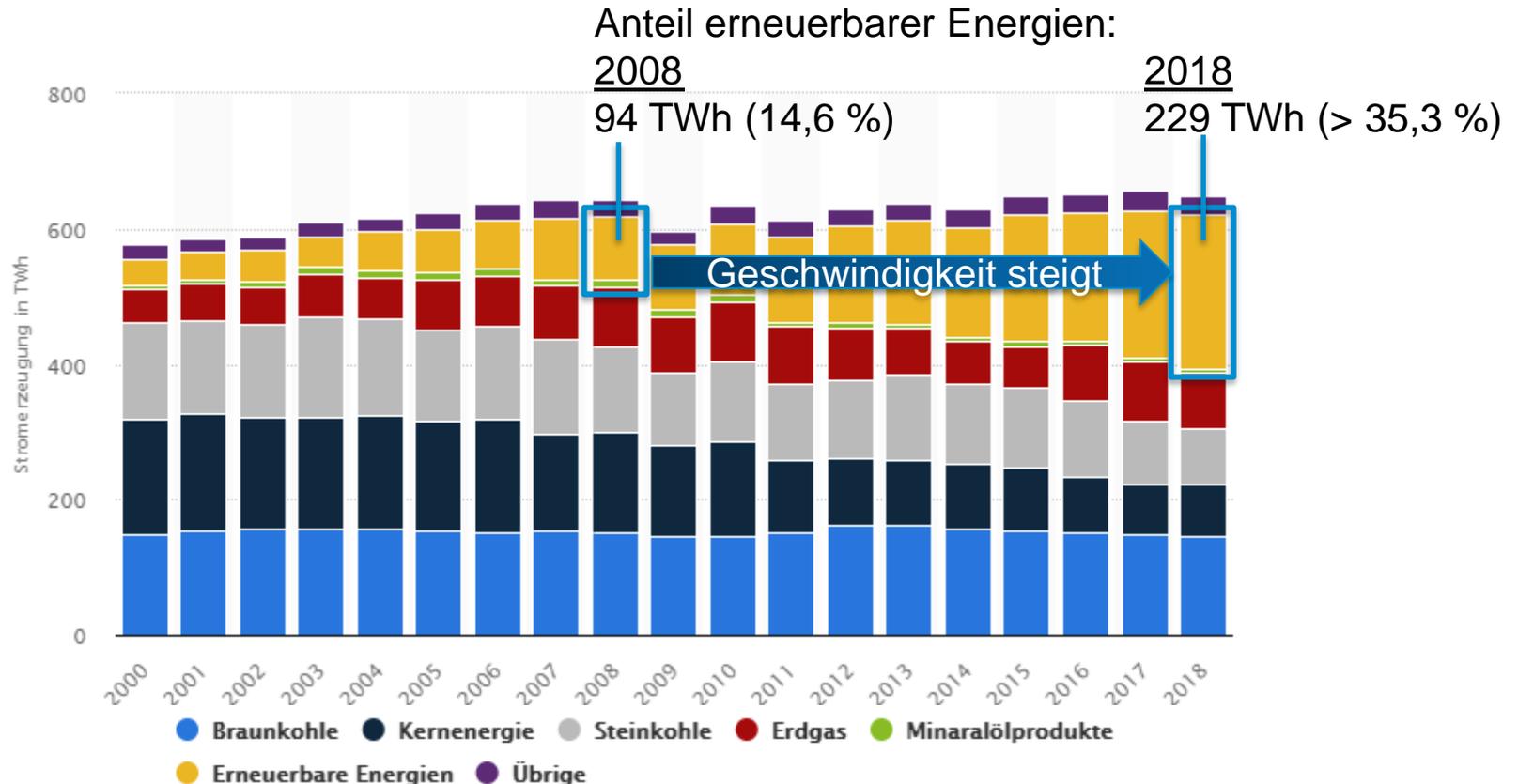
## Prognostizierter Anteil Energieträger (%)



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

# VERDRÄNGUNG DES KONVENTIONELLEN GESCHÄFTS

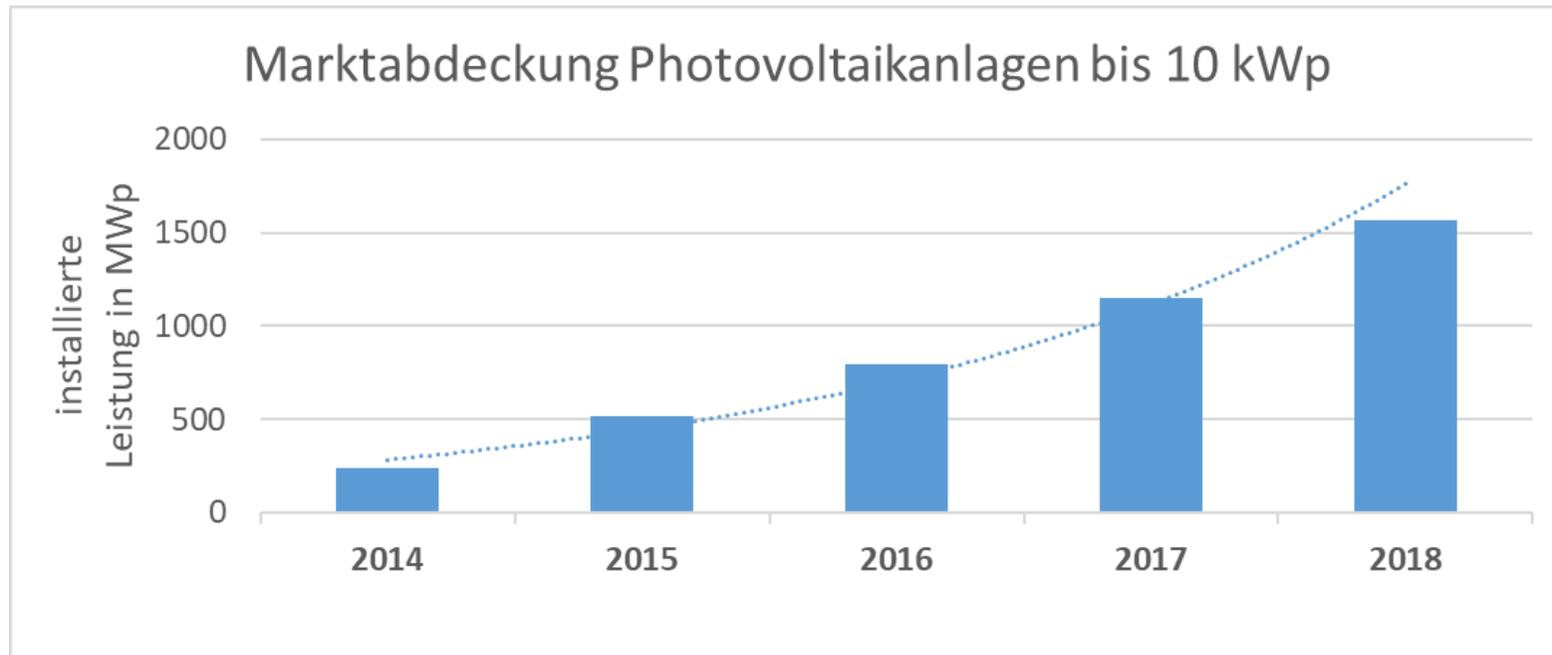
## Bruttostromerzeugung in Deutschland nach Energieträger



**Innerhalb von 10 Jahren 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

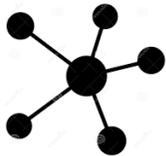
**...mit besten Voraussetzung zur Gestaltung....**

## Marktzugang



- 20 Millionen Haushalten
- Vertrauen

## Infrastruktur



- > 800.000 km nutzbares Verteilnetz
- 20 Millionen Haushalten

## 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)	750 €	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	Whitelabel Kundenportal
Vertrauen	Produkt-Innovationen
„kWh-Management“	Beratung & Koordination
Netzbetrieb	Installateurs-Netzwerk
	Anlagenplanung & Auslegung
	Technischer Support

**Lieferantenauswahl und -management ist  
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*

