

WIR SEHEN STADTWERKE ALS ZENTRALEN ANSPRECHPARTNER FÜR ENERGIEFRAGEN – HEUTE UND IN ZUKUNFT.



2019
gegründet



60+
Kundenprojekte



München
Thüga Campus



Energie-
Kompetenz



Prozess
Know-How



Digitale
Expertise



Operative
Erfahrung





Markt aktuell

Prognosen, Entwicklungen, Trends und Potenziale

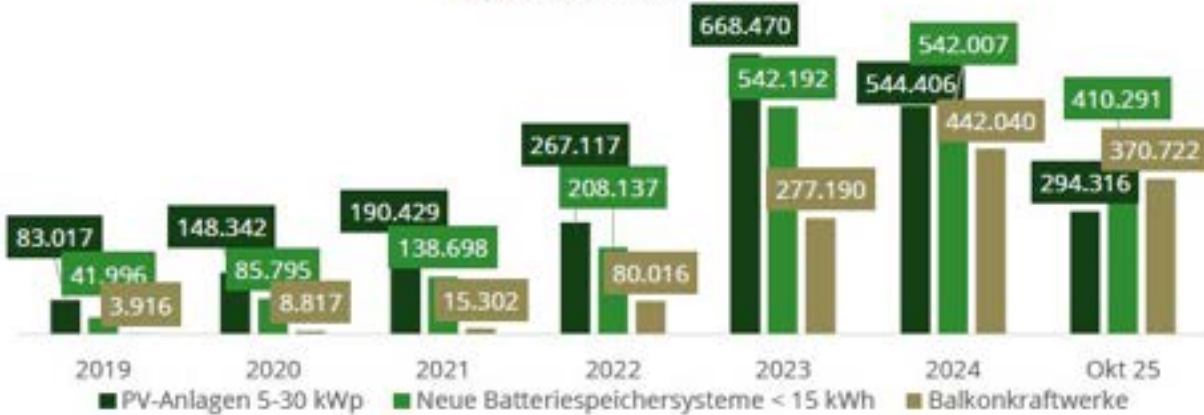
DER PV-MARKT STAGNIERT

Trends und zentrale Entwicklungen

- › Nach einem absatzstarken Jahr 2023 ist der Markt für private Aufdachanlagen 2024 um 19 % zurückgegangen. Gleichzeitig verzeichneten Balkonkraftwerke ein starkes Wachstum – ihr Absatz stieg von 2023 auf 2024 um fast 60 %.
- › 2025 setzt sich der Abwärtstrend fort. Im Vergleich der Absatzzahlen bis Oktober mit dem Vorjahr ist 2025 der Absatz von PV-Aufdach-Anlagen um knapp 33 % zurückgegangen.
- › Die Absatzzahlen von Balkonkraftwerken blieben im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil, insgesamt beträgt der Rückgang hier 2%.
- › Um die langfristigen Ziele der Bundesregierung für 2030 und 2045 zu realisieren, muss der jährliche Ausbau weiter steigen.
- › Umfragen zeigen, dass die Gründe für die Stagnation der Absatzzahlen der letzten Jahre vor allem auf eine allgemeine Verunsicherung in der Bevölkerung zurückzuführen sind. Themen wie politische und wirtschaftliche Unsicherheit, steigende Inflation oder Unklarheit zu Förderungen und Vergütung veranlassen Kunden zur Aufschiebung von Investitionen.

Chancen	Risiken
› Services rund um das Thema HEMS bieten großes Potenzial. › Ein PV-Angebot kann Teil eines Ökosystems sein, das beim Kunden zu einem Lock-In Effekt führen kann.	› Der Installationsboom ist endlich und von vielen Faktoren abhängig. › Sinkende Strompreise und unklare politische Rahmenbedingungen können den Absatz von PV-Anlagen dämpfen.

Entwicklung der Absatzzahlen von PV-Anlagen, Batteriespeichern und Balkonkraftwerken



Durch eine seit 01.10.2025 neu eingeführte Datenstruktur und einer damit verbundenen Umklassifizierung im Marktstammdatenregister kommt es zu erheblichen Abweichungen zu vorherigen Abfragen

Nettopreise für PV-Anlagen und Speicher pro kWp



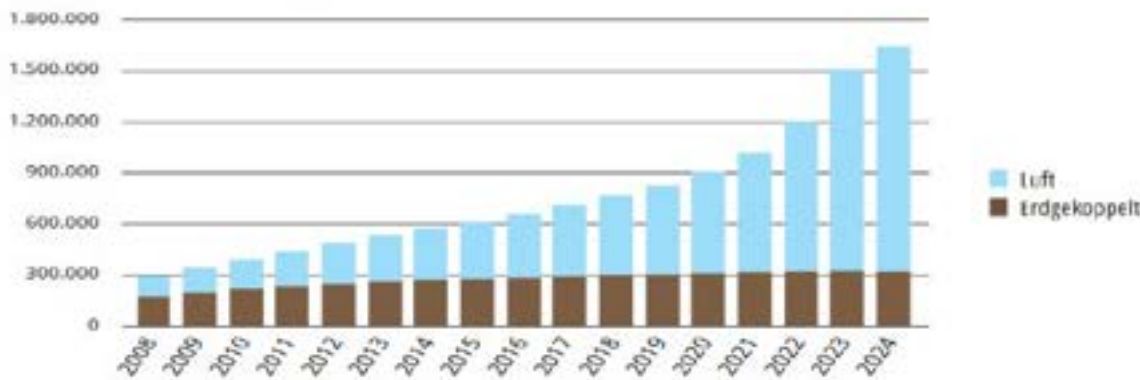
NACH DEM ABSATZRÜCKGANG IM JAHR 2024 ERLEBT DIE WÄRMEPUMPE 2025 WIEDER EINEN DEUTLICHEN AUFSCHWUNG

Trends und zentrale Entwicklungen

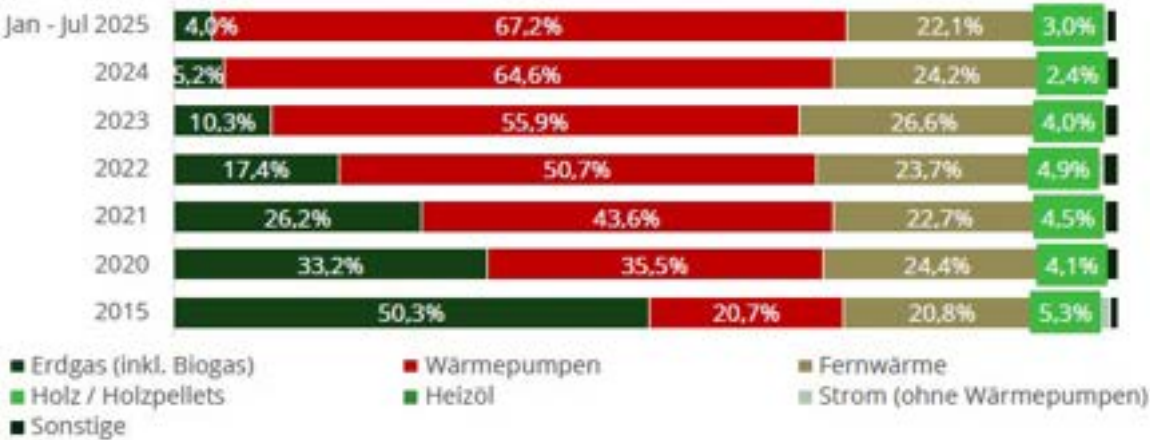
- › Nach dem Einbruch des Wärmepumpenabsatzes in 2024 gewinnt die Heizart 2025 wieder an Dynamik: Laut Bundesverband Wärmepumpe (BWP) war die Wärmepumpe bereits im ersten Halbjahr das meistverkaufte Heizungssystem – noch vor Gas- und Ölheizungen.
- › Zwischen Januar und Juni 2025 wurden rund 139.000 Geräte verkauft, im August kamen weitere 24.000 hinzu.
- › Ob sie ihre Spitzenposition halten kann, hängt laut BWP stark von den politischen Rahmenbedingungen und der Heizungsförderung im Rahmen der Haushaltsberatungen ab.
- › Im Markt selbst treten neben Herstellern zunehmend große Energieversorger und Start-ups auf, die durch Partnerschaften mit Produzenten und Installateuren Installationskapazitäten und Hardwarezugang sichern.

Chancen	Risiken
› Services rund um das Thema HEMS bieten künftig großes Potenzial	› Politische Rahmenbedingungen sind nicht ideal, die Mediendiskussion ist sehr kontrovers
› Ein Wärmepumpenangebot kann Teil einer Produktpalette sein, die beim Kunden zu einer Form von Lock-In Effekt führen kann	› Mit zunehmender Anzahl an Wärmepumpen und Fernwärmeanschlüssen geht das Gasgeschäft zurück

Entwicklung des Wärmepumpenbestands 2008 - 2024



Beheizungsstruktur im deutschen Wohnungsneubau

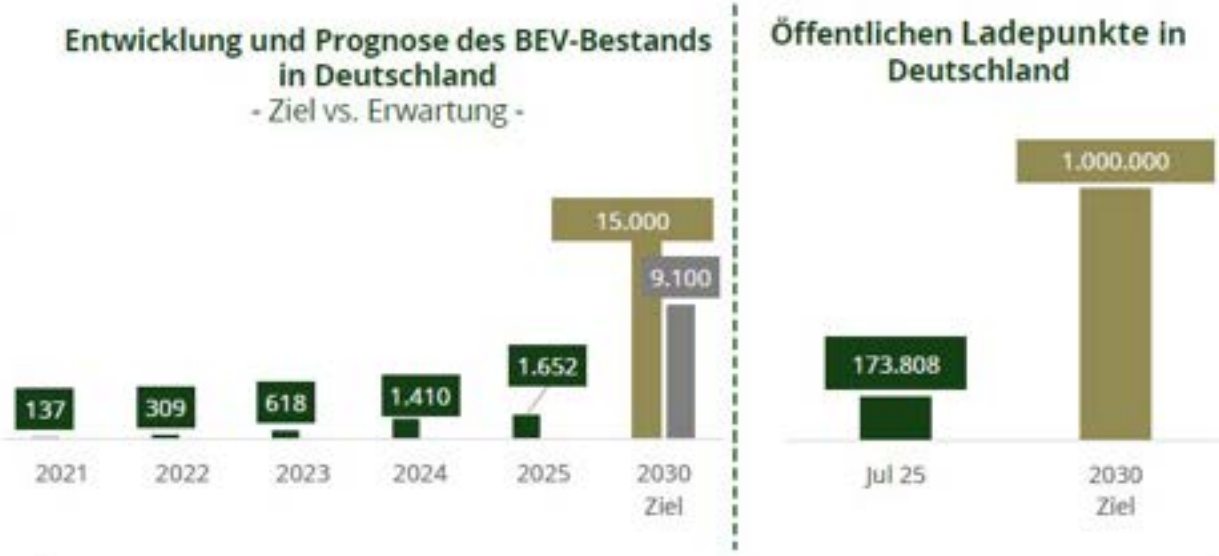


AMBITIONIERTE ZIELE DER BUNDESREGIERUNG TREIBEN E-MOBILITÄT VORAN – INTERESSE BEI DEN VERBRAUCHERN STEIGT

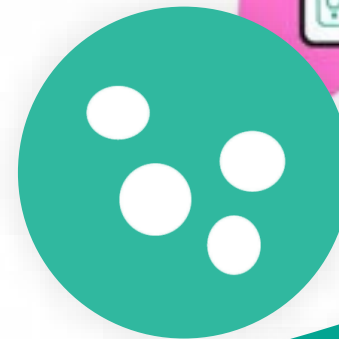
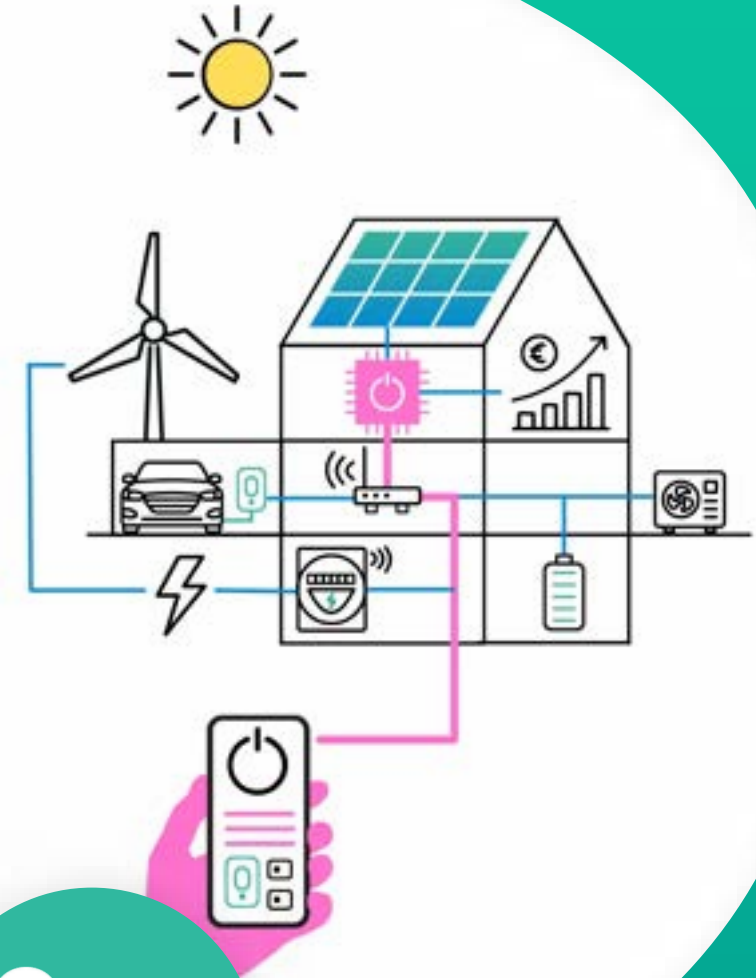
Trends und zentrale Entwicklungen

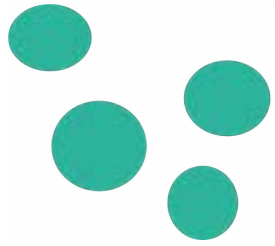
- › Nach dem deutlichen Rückgang der Neuzulassungen im vergangenen Jahr infolge der Abschaffung des Umweltbonus zeigt sich der E-Auto-Markt wieder im Aufwind.
- › Im August 2025 wurden rund 39.000 Elektroautos neu zugelassen – ein Plus von etwa 46 % gegenüber dem Vorjahresmonat. Damit stieg der Anteil der E-Fahrzeuge an den gesamten Pkw-Neuzulassungen auf 19,1 %.
- › Dennoch bleibt das Regierungsziel von 15 Millionen E-Autos bis 2030 in weiter Ferne. Selbst konservative Prognosen von 8,9 Millionen Fahrzeugen sind nur mit einer deutlich schnelleren Marktdurchdringung erreichbar.
- › Positiv ist jedoch: Die Reichweiten moderner E-Autos steigen kontinuierlich, und auch bei den Energiekosten stehen sie klassischen Verbrennern kaum noch nach.

Chancen für EVU	Risiken
› Starke Erhöhung des Energieabsatzes pro HH-Kunden durch Umstieg von Benzin auf Strom	› Hohe Wettbewerbsintensität (Autohersteller, Energiebranche und Dienstleister)
› Ansprache eigener Kunden (Cross Selling) und Ergänzungsangebote wie PV, Heimspeicher etc.	› Starker Einfluss neuer Player (auch international und branchenfremde)



Zielbild & Leistungsangebot





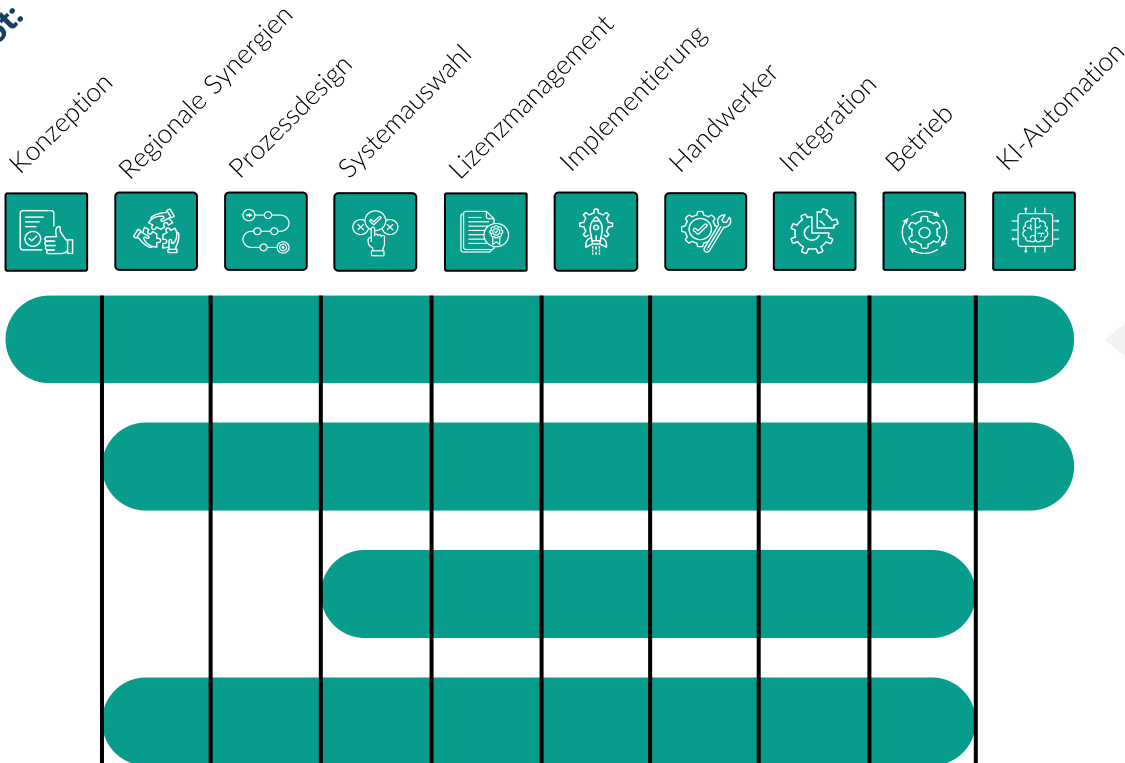
smart living hub

Der Prozess- & Systempartner der Stadtwerke für die neue Energiewelt

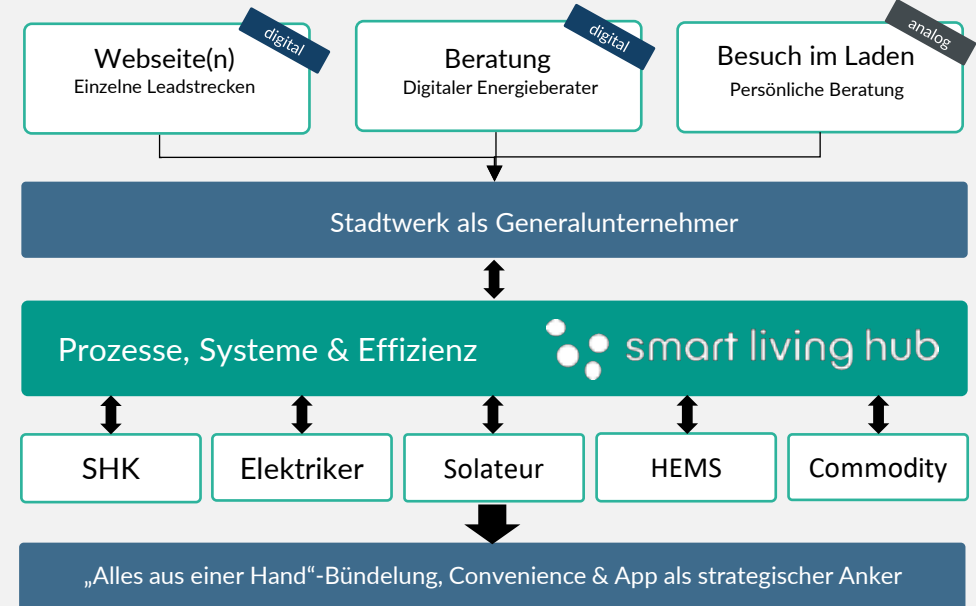
In Kooperation



SLH-Leistungsangebot:



SLH-One Stop Shop Blaupause:



SLH-Systemkompetenzen:
herstellerunabhängig & technologieoffen



CURSOR[®]
Software AG



WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI IHRER CRM-EINFÜHRUNG; MODULAR, TECHNOLOGIEOFFEN UND HERSTELLERUNABHÄNGIG MIT UNSEREM NETZWERK, INSIGHTS & KONDITIONEN

1. Bedarfserfassung

- Sparring zur Umsetzung von strategischen Vorgaben
- Moderation der fachlichen Anforderungsaufnahme
- Unterstützung bei Analyse der bestehenden IT-Infrastruktur
- Begleitung der Erfassung von internen Fähigkeiten und Kapazitäten
- Aufzeigen von möglichen Bewertungskriterien und KPIs



Unterstützung bei der CRM-Auswahl durch
Technologiepartnerschaften der SLH

2. Evaluation und Auswahl

- Unterstützung bei der Vorselektion von Lösungsanbietern
- Koordination von Produktvorstellungen
- Verknüpfung von Kontakten zum Erfahrungsaustausch
- Einholen von Angeboten
- Herstellung von Vergleichbarkeit der Angebote
- Unterstützung bei Vertragsverhandlung und Lizenzierung

3. Projektsteuerung

- Planung von Projektzielen, Meilensteinen und Arbeitspaketen
- Konsolidierung von Anforderungen und Moderation von Änderungen
- Herbeiführung von Entscheidungen und Eskalation bei Problemen
- Reporting, Budgetüberwachung und Dienstleistersteuerung
- Unterstützung bei Dokumentation, Testmanagement, Schulung und GoLive



Ausgewählte Referenzen bei der
Einführung von CRM-Systemen durch SLH



Konzeption

Wir übersetzen Anforderungen in ein klares Lösungskonzept.

Pain Points:

- Unklare oder unvollständige Anforderungen
- Unterschiedliche Sichtweisen der Fachbereiche
- Fehlende Prozessklarheit
- Zu starke Tool-Orientierung statt Fachkonzept
- Unterschätzung von Komplexität und Abhängigkeiten
- Mangelnde Übersetzbarkeit in eine technische Umsetzung
- Fehlende Entscheidungsgrundlagen

Lösung:

- ✓ Strukturierte Anforderungserhebung
- ✓ Einbindung aller relevanten Fachbereiche
- ✓ Transparente und durchgängige Prozesskonzeption
- ✓ Fachkonzept vor Tool-Auswahl
- ✓ Berücksichtigung von Komplexität und Abhängigkeiten
- ✓ Umsetzungsnahe Konzeption
- ✓ Klare Entscheidungsgrundlagen



WIR SETZEN 2026 GANZHEITLICHEN LÖSUNGSVERTRIEB VOR ORT UND IN DER REGION MIT IHNEN GEMEINSAM UM



EWR ONE SCHAFFT EIN EINZIGARTIGES KUNDE- UND VERKAUFSERLEBNIS DIGITAL UND IN DER STADT WORMS



Ausgangslage:

Das Stadtwerk kombiniert den Verkauf von umfassenden Dienstleistungen wie PV-Anlagen, Wallboxen, Wärmepumpen und Energieberatung. Zusätzlich wird die Zusammenarbeit mit Unternehmensbeteiligungen aus lokalen Handwerker-Betrieben organisiert.

Herausforderung:

Das Stadtwerk steht vor der Aufgabe, intern eine hohe Transparenz als Hauptansprechpartner der Energiewende für Kunden zu gewährleisten, während Handwerker ihre Systemfreiheit und Effizienz bewahren sollen. Es muss ein überzeugendes Verkaufskonzept aufgebaut werden, das qualifizierte Mitarbeiter findet und Silodenken überwindet.

Lösungsansatz:

Errichtung eines Flagship-Stores in der Stadt zur Verbesserung der Kundennähe, Umschulung von Mitarbeitern zur Förderung der fachlichen Kompetenz und Aufbau eines Musterhauses, das die Energiewende erlebbar macht. Die Leadgenerierung und -qualifizierung wird über den SLHub betrieben und an die passenden Ausführenden weitergeleitet. Das leistungsstarke System unterstützt die kollaborative Zusammenarbeit und integriert alle relevanten Aspekte.



Regionale Synergien

Die Komplexität der neuen Energiewelt und die damit verbundenen Kosten lassen sich durch regionale Zusammenarbeit teilen und verbessern das Lösungsangebot.

Pain Points:

- Fehlende übergreifende Koordination und ein gemeinsames fachliches Zielbild
- Hohe Unsicherheit bei Organisations-, Governance- und Gesellschaftsfragen
- Mangel an klaren Steuerungs- und Entscheidungsstrukturen
- Komplexität und Heterogenität der IT- und Prozesslandschaften

Angebot:

- ✓ Koordination & fachliche Beratung in der Konzeptionsphase der individuellen regionalen EDL-Cluster
- ✓ Unterstützung in Gründungs- & Aufbauphase des EDL-Clusters (inkl. gesellschaftliche Hülle bei Bedarf)
- ✓ Unterstützung bei Steuerung, Weiterentwicklung und Ausweitung des EDL-Clusters
- ✓ Implementierung, Ausprägung, Integration, Betrieb und Service Ihrer digitalen EDL-Prozesslandschaft

Konzeptionierung

Konzeptpaket I

Koordination & Fachliche
Beratung
„Erarbeitung Grobkonzept“

Konzeptpaket II

Koordination & Fachliche
Beratung
„Erarbeitung Feinkonzept“

Operationalisierung

Koordination & Fachliche Beratung
„Operationalisierung“

Inkubationsfunktion im Falle
Gesellschaftsgründung

Prozess- & IT seitige Anpassungen &
Implementierungen

Betrieb

Koordination Steuerungs- &
Eskalationsmanagement

Inkubationsfunktion im Falle
Gesellschaftsgründung

Betrieb & Weiterentwicklung
Prozess- & IT Plattform



Prozessdesign

Wir schaffen Transparenz und damit Effizienz und die Voraussetzung für Skalierbarkeit.

Pain Points:

- Fehlende gemeinsame Sicht und Abstimmung zwischen Fachbereichen, IT und Management
- Strategische Ziele lassen sich nur schwer in konkrete, priorisierte Maßnahmen überführen
- Anforderungen sind uneinheitlich, unvollständig oder widersprüchlich formuliert
- Mangelnde Transparenz über die eigene, historisch gewachsene Systemlandschaft
- Unklarheit über verfügbare Ressourcen und internes Know-how für die Umsetzung
- Fehlende objektive Maßstäbe für Entscheidungen und Erfolgsmessung

Angebot:

- ✓ Interaktiver Vor-Ort-Workshop
- ✓ Sparring zur Umsetzung von strategischen Vorgaben
- ✓ Moderation der fachlichen Anforderungsaufnahme
- ✓ Unterstützung bei Analyse der bestehenden IT-Infrastruktur
- ✓ Begleitung der Erfassung von internen Fähigkeiten und Kapazitäten
- ✓ Aufzeigen von möglichen Bewertungskriterien und KPIs





Systemauswahl

Wir unterstützen Sie bei der CRM-Auswahl technologieoffen und herstellerunabhängig in Zusammenarbeit mit allen führenden Systemen

Pain Points:

- Unübersichtlicher Markt und fehlende Klarheit, welche Anbieter fachlich und strategisch wirklich passen
- Hoher organisatorischer Aufwand
- Fehlende belastbare Erfahrungswerte aus vergleichbaren Stadtwerken oder Projekten
- Zeitintensiver Abstimmungsprozess mit Anbietern und unklare Angebotsstrukturen.
- Unterschiedliche Leistungszuschnitte und Preismodelle erschweren eine fundierte Entscheidung
- Unsicherheit bei Vertragsinhalten, Lizenzmodellen und langfristigen Kostenrisiken.

Angebot:

- ✓ Erste Einschätzung der Anforderungen
- ✓ Unterstützung bei der Vorselektion von Lösungsanbietern
- ✓ Koordination von Produktvorstellungen an einem konkreten Test Use-Case
- ✓ Verknüpfung von Kontakten zum Erfahrungsaustausch
- ✓ Einholen von Angeboten
- ✓ Herstellung von Vergleichbarkeit der Angebote
- ✓ Unterstützung bei Vertragsverhandlung und Lizenzierungskosten





Lizenzmanagement

Wir bündeln die Menge unserer Gruppe, um diese in optimale Einkaufspreise für Sie zu übersetzen.

Pain Points:

- Mangelnde Transparenz über bestehende Lizenzen
- Über- oder Unterlizenzierung
- Komplexe und intransparente Lizenzmodelle
- Fehlende zentrale Verantwortung
- Erschwerte Skalierung bei neuen Anforderungen
- Risiken bei Compliance und Vertragskonformität

Angebot:

- ✓ Transparenz über Lizenzbestand und Nutzung
- ✓ Bedarfsgerechte Lizenzierung
- ✓ Einordnung und Bewertung von Lizenzmodellen
- ✓ Zentrale Steuerung und klare Zuständigkeiten
- ✓ Unterstützung bei Skalierung und Anpassung
- ✓ Sicherstellung von Compliance und Vertragskonformität





Implementierung

Wir prägen Ihre Anforderungen in dem gewählten System aus.

Pain Points:

- Standardfunktionen sind nicht passend ausgeprägt
- Manuelle Prozesse bleiben bestehen, da Abläufe nicht sauber modelliert oder technisch umgesetzt werden können.
- Medienbrüche und Datensilos durch fehlende oder instabile Schnittstellen zwischen Systemen.
- Hoher Aufwand bei der Übernahme historischer Daten in ausreichender Qualität.
- Unzureichende Unterstützung nach Produktivsetzung führt zu Unsicherheit im operativen Betrieb.
- Fehlende verbindliche Regelungen für Betrieb, Reaktionszeiten und Verantwortlichkeiten im laufenden Betrieb.

Angebot:

- ✓ Durchführung der Basis-konfiguration und Customizing
- ✓ Erstellung von Workflows und Automatisierungen
- ✓ Aufbau von Integrationen und Schnittstellen
- ✓ Durchführung von Daten- und Dateimigrationen
- ✓ Intensiver Hypercare nach dem GoLive
- ✓ Auf Wunsch Betrieb per Service Level Agreement





Handwerker

Wir binden interne, regionale und überregionale Handwerker in Ihre Prozesse ein.

Pain Points:

- Fehlende Transparenz und Steuerbarkeit bei Einsatzplanung und Auslastung
- Begrenzte Transparenz und fehlende Durchgängigkeit in der Zusammenarbeit mit Beteiligungen
- Eingeschränkte Skalierbarkeit durch fehlende Strukturen für überregionale Zusammenarbeit
- Hoher Abstimmungsaufwand durch uneinheitliche Prozesse zwischen regionalen Partnern

Angebot:

- ✓ Anbindung eigener Handwerks-Ressourcen
- ✓ Anbindung lokaler Handwerksbetriebe
- ✓ Bundesweites Handwerker-Netzwerk
- ✓ Regionale Zusammenarbeit

SHK



Elektriker



Solateur





Integration

Wir binden Ihre EDL-Prozesse in Ihre Bestands-, Um- und Abrechnungssysteme ein.

Pain Points:

- Kundendaten sind über mehrere Systeme verteilt und nicht konsistent verfügbar
- Manuelle Schnittstellen und Medienbrüche verursachen hohen Aufwand und Fehler
- Fehlende oder verzögerte Synchronisierung führt zu widersprüchlichen Informationen für Kunden
- Hoher manueller Aufwand in der Kundenkommunikation durch nicht integrierte Portallösungen
- Unvollständige oder isolierte Kundendaten erschweren eine gezielte Kundenansprache
- Verzögerte Reaktionszeiten durch fehlende Integration in operative Prozesse

Angebot:

- ✓ Zentrale Nutzung konsistenter Kunden- und Abrechnungsdaten über alle Systeme hinweg
- ✓ Automatisierte Prozesse reduzieren manuelle Aufwände und erhöhen die Prozesssicherheit
- ✓ Direkter, digitaler Zugang für Kunden zu relevanten Informationen und Services
- ✓ Synchronisierte Daten sorgen für effiziente Kommunikation und reduzieren Fehlerquellen
- ✓ Zusammenführung und Erweiterung von Kunden- und Prozessdaten in einer zentralen Plattform
- ✓ Gezielte Kundenansprache und schnelle Reaktionszeiten durch durchgängige Informationsflüsse



EDL



Betrieb

Auf Wunsch stellen wir die Verfügbarkeit & Weiterentwicklung Ihrer Produktivsysteme extern as a Service sicher.

Pain Points:

- Unklarheit über Verantwortlichkeiten und Zeitpunkte für Wartungen und Updates
- Systemausfälle oder Störungen können nicht schnell genug analysiert und behoben werden
- Fehlende oder unklare SLA führen zu Unsicherheit bei Reaktionszeiten, Verfügbarkeiten und Eskalationswege
- Kein klarer Ansprechpartner und fehlende Transparenz über den Bearbeitungsstand von Supportanfragen

Angebot:

- ✓ Wartung & Updates
- ✓ Sicherstellung der Systemverfügbarkeit & Fehlerbehebung
- ✓ Service Level Agreements für einen stabilen Betrieb
- ✓ Zentraler Support und persönliche Ansprechpartner



Service-Desk

Unser Service-Desk ist Ihre zentrale Anlaufstelle für schnelle, kompetente Unterstützung bei allen Anliegen.





KI-Automation

Wir nutzen KI-Automation, um manuelle Aufwände zu reduzieren, Effizienz zu steigern und Prozesse zu skalieren.

Pain Points:

- Hoher manueller Aufwand in operativen Prozessen
- Unstrukturierte oder unvollständig genutzte Daten
- Unsicherheit im Umgang mit KI-Technologien
- Fehlende Integration in bestehende Systemlandschaften
- Unklare Wirtschaftlichkeit und fehlende Use-Cases

Angebot:

- ✓ Identifikation und Priorisierung geeigneter KI-Use-Cases
- ✓ Integration von KI in bestehende Systeme und Prozesse
- ✓ Automatisierung wiederkehrender Aufgaben
- ✓ Datenaufbereitung und -nutzung für KI-Anwendungen
- ✓ Begleitung von Einführung, Betrieb und Weiterentwicklung



PLANEN UND STEUERN SIE DIE WARTUNG- UND INSTANDHALTUNG IHRER LADEINFRASTRUKTUREN MIT HILFE DER ASSET- UND WORKFORCE MANAGEMENT-LÖSUNG

Features:

- Handwerkerportal & Handwerkersteuerung
- Ressourcen-, Routen-, Termin- und Einsatzplanung
- Mobile-App für Ihre Fachkräfte
- Dokumentation und Protokollierung

Mehrwerte:

- Effizient Warten
- Ausfallzeiten reduzieren
- Proaktiv Instandhalten

Bilanz:

- Über 2.400 aktive Ladepunkte innerhalb der Thüga-Gruppe



LADEVERBUNDPLUS VERTRAUT AUF DIGITALE WARTUNGS-LÖSUNG SLHUB ÖLIS



Ausgangslage

Bei täglich über 1.000 Ladevorgängen an über 1.200 Ladestationen deutschlandweit kann ein einwandfreier Betrieb nur gewährleistet werden, wenn die fast 3.000 Ladepunkte im LadeVerbund+ kontinuierlich überwacht werden und in regelmäßigen Abständen gewartet und inspiziert werden.

Herausforderung:

Die größte Herausforderung bestand darin, einen Überblick über den Status der Ladepunkte bei stetig zunehmender Anzahl an Kunden, Ladestationen und damit auch Einsätzen zu behalten sowie Wartungseinsätze effizient zu koordinieren und dokumentieren.

Lösungsansatz

Mit dem SLHub ÖLIS lassen sich Wartungen und Inspektionen digital kollaborativ organisieren und dokumentieren sowie die dafür benötigten Handwerksressourcen genau steuern und koordinieren.



„Ein optimal koordinierter Außendienst sowie effizient aufeinander abgestimmte Abläufe und Prozesse sind die Basis für einen reibungslosen Betriebsablauf.“

Johannes Riedl, Geschäftsführer der solid GmbH (LadeVerbund+ mit über 2.000 aktiven Ladepunkten)

Discovery Gespräch

Unverbindliches Erstgespräch



Hans-Christoph Kaiser

Head of Key Account Management



+49 172 1409 622



hans-christoph.kaiser@
smart-living-hub.de

Discovery Workshop

Unterlagen herunterladen

