



Best Case: So setzen Stadtwerke energienahe Dienstleistungen wie Elektromobilität, Photovoltaik und Wärme mit Digitalisierungsplattform um.

Wer wir sind

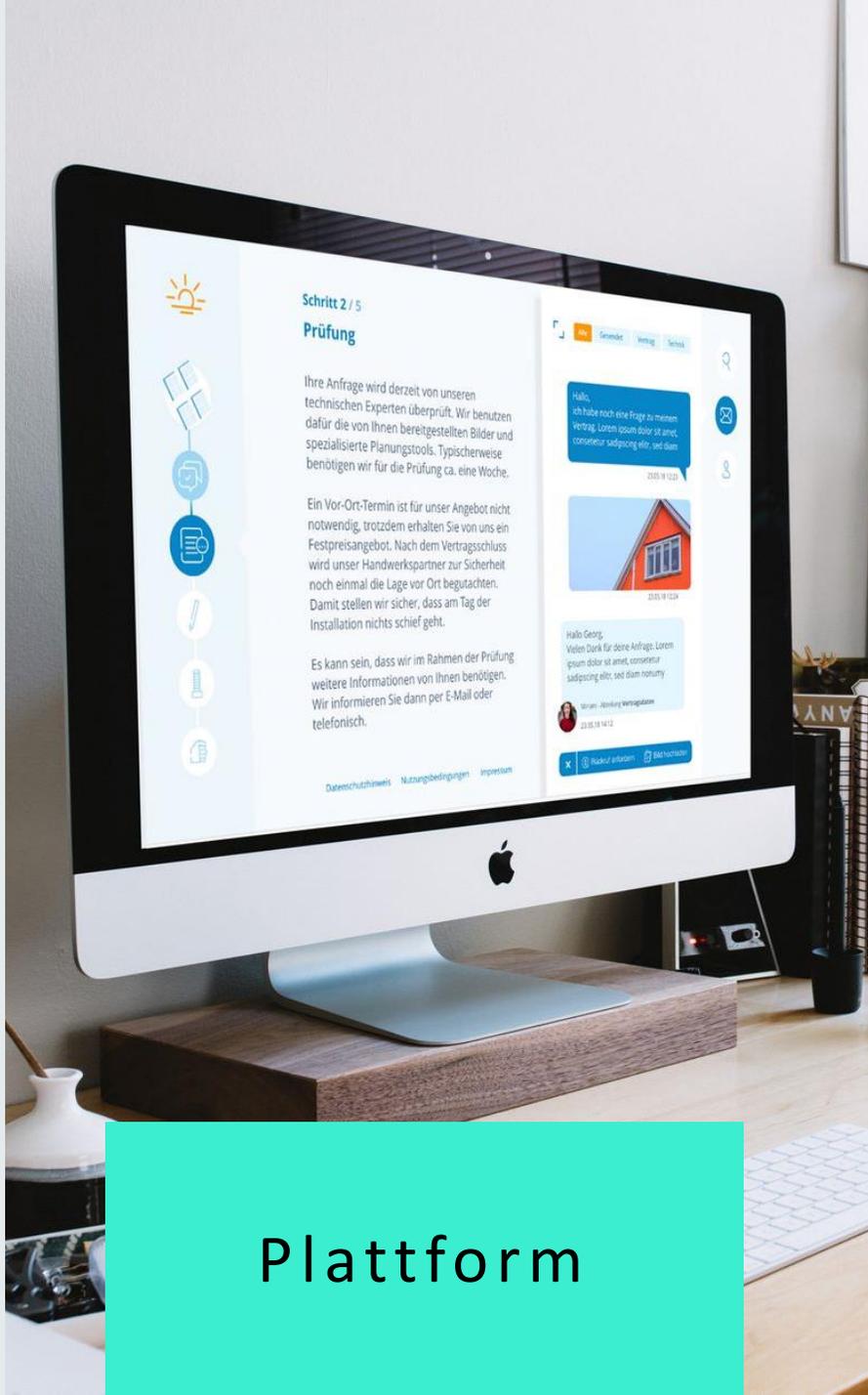
Wir sind ein junges Unternehmen mit Sitz in Aachen und Berlin, das möglichst jedermann einfachen Zugang zu nachhaltigen Energie- und Mobilitätslösungen ermöglichen möchte. Im Fokus steht dabei eine digitalisierte Wertschöpfungskette von der Leadgenerierung über Vertrieb bis hin zu Bau und Betrieb von dezentralen Anlagen.

Historie

- 
- 2020** Erweiterung des Portfolios mit Fokus auf Elektromobilität
 - 2019 Organisches Wachstum durch neue Produkte und Kooperationen
 - 2018 18 Mitarbeiter für das Whitelabel-Geschäft
 - 2017 Übernahme durch Vattenfall und Umbenennung in VLink
 - 2014 Start der Aktivitäten als T-PED bei Trianel in Aachen



Produkte und
Beratung



Plattform



A photograph of a modern, single-story house with a brown gabled roof. The roof is covered with dark solar panels. The house has light-colored horizontal siding and a white trim around the windows and doors. A concrete walkway leads to the front door. The sky is overcast.

Best Case: So setzen Stadtwerke energienahe Dienstleistungen wie Elektromobilität, Photovoltaik und Wärme mit Digitalisierungsplattform um.

Was ist der Best Case?

VLINK



Kundenbedürfnissen nachkommen



Umsatz steigern



Motiviert & effizient arbeiten



Klimaziele erreichen



Kundenbedürfnisse

Persönlicher Kontakt, aber online

Online-Abschluss ohne Papier

Hohe Transparenz: Verfolgung des Status

Gute Erreichbarkeit

Verschiedene Kontaktmöglichkeiten

Online Produktvergleiche

Nachhaltigkeit & Regionalität

Kompetente Beratung

VLINK

Umsatz steigern

Upselling

Cross-Selling

Neue Produkte

Höhere Preise durchsetzen

Effiziente Abläufe

Lieferquote erhöhen

Skalierung



Effizienz & Motivation

Kaum Schnittstellen

Mobiles Arbeiten

Hoher Automatisierungsgrad

Wenige Systeme

Usability

Effiziente Abläufe

Massenfähige Prozesse

Verlässliche Ausstattung

VLINK

Klimaziele

CO₂ Einsparung

Regionale Strukturen

Regenerative Energien

Verantwortungsvolles Handeln

Nachhaltige innovative Produkte

VLINK



A photograph of a modern, single-story house with a brown gabled roof. The roof is covered with dark solar panels. The house has light-colored vertical siding and a white horizontal trim line. A dark door is visible on the left side. The background shows a clear sky and parts of neighboring houses.

Best Case: So setzen Stadtwerke energienahe Dienstleistungen wie Elektromobilität, Photovoltaik und Wärme mit Digitalisierungsplattform um.

Was sind die energienahen Dienstleistungen der Zukunft?

VLINK

EVU Studie BDEW



Schwerpunkthemen

- A Smart City
 - B Vertriebskanäle Dritter
- 1 KI und erweiterte Analytik
 - 2 Blockchain
 - 3 Smart Meter
 - 4 IT-Transformation

Über **88%** der EVU planen eine Steigerung der Umsätze durch digitale Produkte innerhalb von 3 Jahren. Jedes dritte EVU hat die Ambition, über 5 Prozent digitalen Umsatzanteil zu erreichen.

77% der EVU haben oder planen eine Digitalstrategie.

Nur **18%** der Teilnehmer sind zufrieden mit der Digitalisierung in ihrem Unternehmen.

Die **Top 3** digitalen **Geschäftsfelder** zur Umsatzsteigerung sind:

- Dienstleistungen für dezentrale Erzeugung
- Services für E-Mobilität
- Messstellenbetrieb/ Messdienstleistungen

Die **Top 3** digitalen **Hebel** zur Kostenreduktion sind:

- Mobiles Workforce Management-Tool
- Vorausschauende Instandhaltung
- Robotergestützte Prozessautomatisierung

Die meisten deutschen EVU erwarten für 2025 einen E-Auto-Anteil von **5-20%**.



Die häufigste Anwendung bei Smart City ist die **Fernauslesung** von Verbrauchsdaten mit **62%**.

23% der EVU prognostizieren ein Wachstum des Digitalisierungsbudgets von >10% bis 2025.

11% geben an, eine ausgereifte **Big Data Infrastruktur** zu haben.

43% der Energieversorger haben KI-Anwendungen geplant,

21% bisher umgesetzt.

73% rechnen mit einem positiven Einfluss von KI auf den Umsatz.

98% arbeiten zur Digitalisierung mit Partnern zusammen, aber erst **1/5** mit Wirkung.

Mehr als jedes vierte EVU plant eine Anwendung mit **Blockchain**, nur etwa jedes zehnte hat schon eine umgesetzt und 3 Prozent sehen bereits Wirkung.



Vor allem das **Fehlen einer einheitlichen Datenbank** und mangelnde Mitarbeiterfähigkeiten sind **Hürden für Data Analytics**.

EVU Studie BDEW



BET Studie EVU 2030: Dienstleistungen der Zukunft

These 1: Dienstleistungen werden vom Rising Star zur Cash Cow:

Versorger werden sich zum Umsorger weiterentwickeln und im Zuge dessen zukünftig 25 % des Umsatzes mit Dienstleistungen generieren.

These 2: EVU verkaufen Äpfel:

Zukünftig kann es durchaus vorkommen, dass EVU neben Energiedienstleistungen auch andere regionale Produkte, wie z. B. Äpfel und Handwerksleistungen, mit vertreiben.

These 3: Differenzierte Wertschöpfungstiefe

Die Energiedienstleistungen rund um Mobilität, Prosumer und Wärme werden federführend durch das EVU selbst erbracht. Die Kernkompetenzen werden jedoch um ein Netzwerk aus Partnern ergänzt.

These 4: Regionalität ist nicht alles

Durch „Regionalität“ gelingt die Differenzierung der Produkte. Aber auch der Preis, die Qualität, der Service, die CO2 - Bilanz und die Flexibilität müssen konkurrenzfähig sein.

These 5: Plattformen als neuer Marktplatz

Auch bei regionalen Leistungen gewinnen digitale Plattformen an Bedeutung.

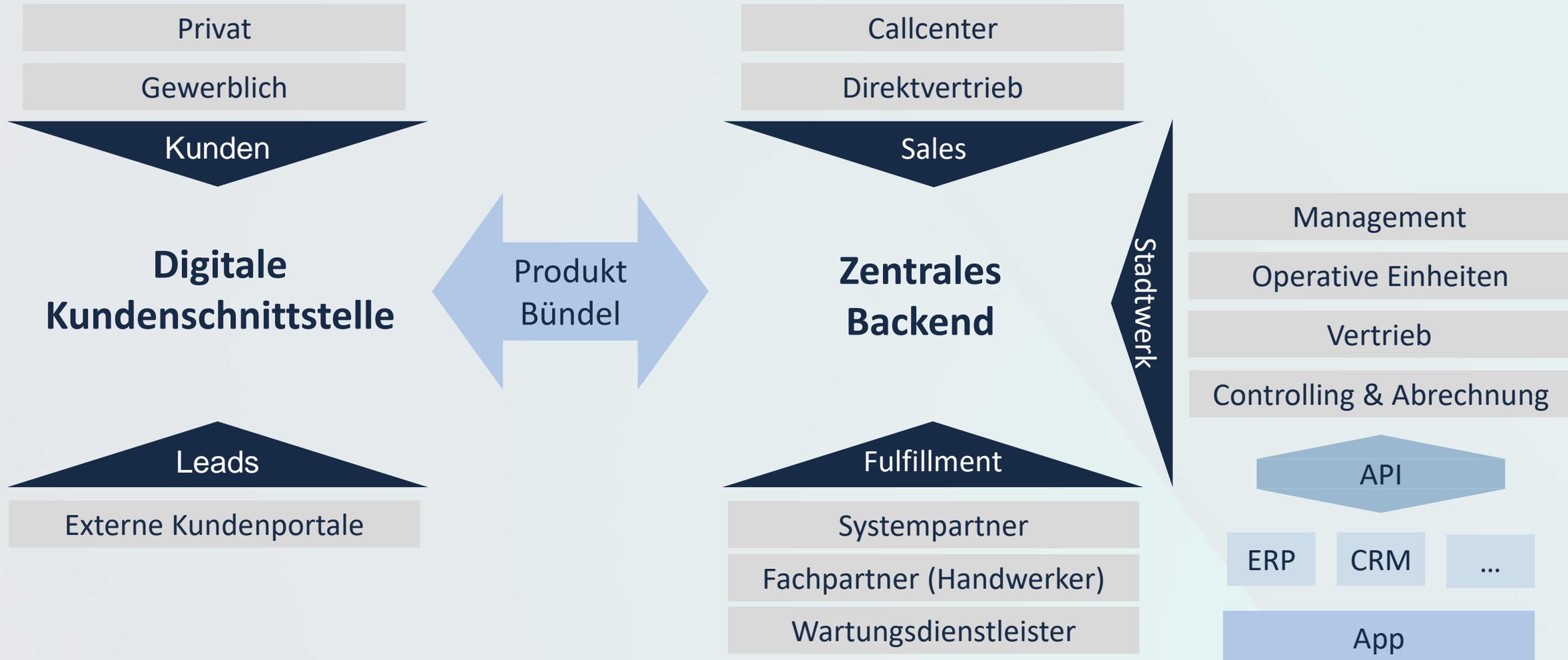
These 6: Umsorger sein braucht Sichtbarkeit

Gezieltes regionales Marketing, die Weiterentwicklung einer starken Marke und die Bewerbung von Cross-Selling-Potenzialen sind zwingende Voraussetzung, um als regionaler Dienstleister wahrgenommen zu werden.

energienahen Dienstleistungen der Zukunft



Dienstleistungsplattform



Plattform

VLINK Connect



VLINK Home



Entdecken

Auswählen

Entscheiden

Umsetzen

Nutzen



Vertrieb



Versorger



Lieferant



Handwerker

VLINK Backend

Geheimnis für den erfolgreichen Vertrieb?



hochwertige Leads
preiswert
einsammeln



transparent
arbeiten und nah
am Kunden sein



zügige und
reibungslose
Abwicklung



Lange
Kundenbindung mit
geringem Aufwand

Fragen

Anna Kohlmann

Business Developer

Vattenfall Smarter Living GmbH

+49 162 4307559

anna.kohlmann@vattenfall.de

www.vlink.com