

# Contracting als Chance für Kommunale Versorger

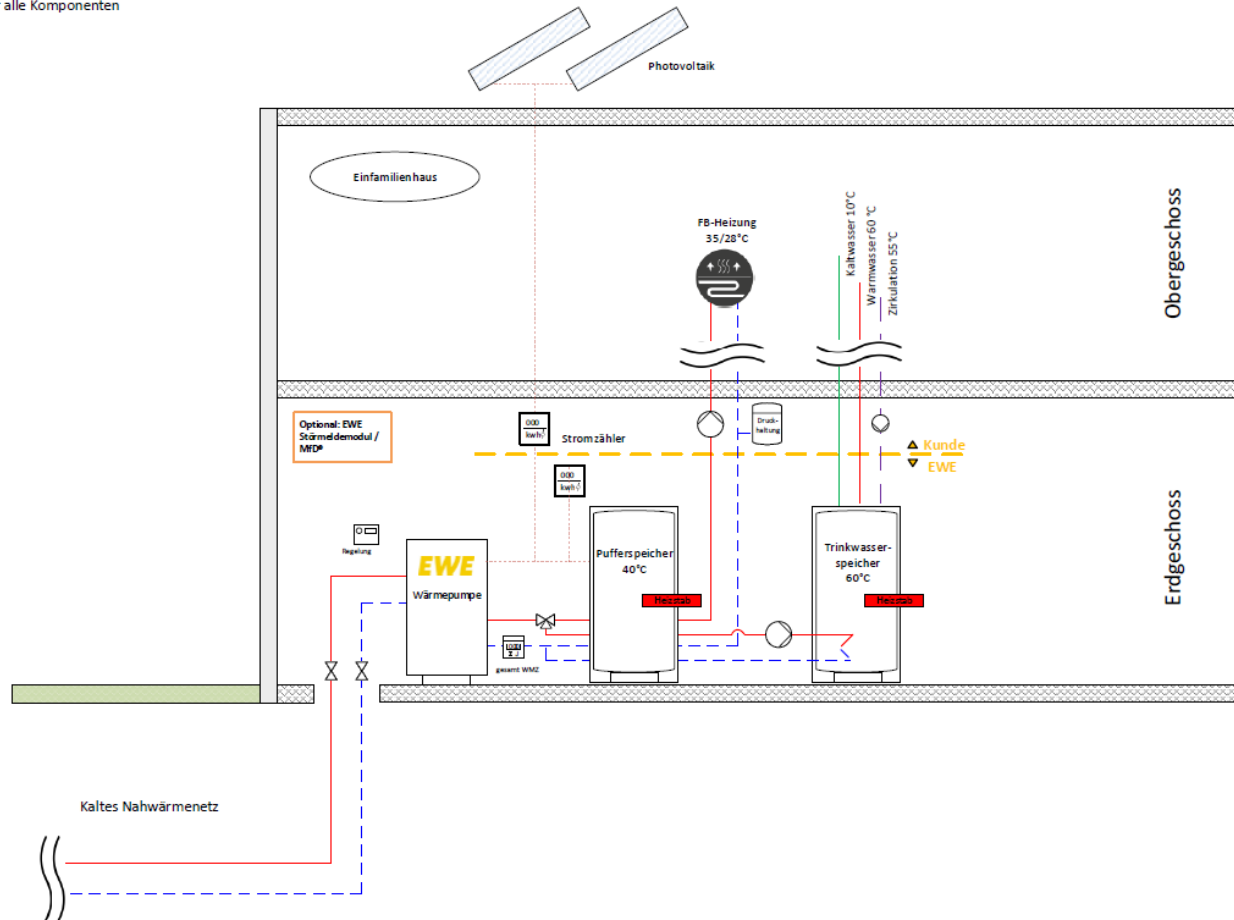
## 20. Forum Wärmepumpe

Berlin, 12. Oktober 2022

# Nahwärmenetze mit Wärmepumpen (GK-Lösung)



**Beachten:**  
- Platzbedarf Heizraum für alle Komponenten



- Leistungen EWE
- Planung, Finanzierung, Bau, Wartung, Service & Betrieb
- Erdsondenfeld
- Nahwärmenetz
- Energiezentrale evtl. Luftwärmetauscher/Energiezaun
- Dezentrale Wärmepumpe
- Trinkwarmwasser-Speicher
- Wärmelieferung 24/7
- Hauseigentümer
- Verantwortung für
  - Heizungssystem im Gebäude (Sekundärsystem)
  - PV-Anlage



A young girl with long brown hair, wearing a white t-shirt and blue denim overalls, is blowing bubbles in a lush green garden. She is holding a yellow bubble wand in her right hand and a yellow tube in her left. Several large, iridescent bubbles are floating around her. In the background, a modern two-story house with large windows and a brick lower level is visible. A black patio umbrella is on the left, and a grey outdoor air conditioning unit is on the lawn. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

**EWE**

Selbst  
versorgen mit  
**Photovoltaik &  
Wärmepumpe**



# Zielgruppe: Privatkunden in der Modernisierung (Standard)

- Über 25.000 Erdgas-Brennwert Anlagen im Contracting in privaten Haushalten
- **August 2021:** Start der Produkterweiterung des Wärme-Portfolios auf Wärmepumpe

**Cross-Funktionales-Team (CFT)** - bestehend aus:

- Produktmanagement
- Vertrieb
- IT
- Asset Management
- temporär weitere Einheiten

**Zieltermin:** Q1 - 2022



Mit EWE ZuhauseWärme  
neue Heizung für 0 €  
sichern<sup>1</sup>

# Herausforderungen: Wärmepumpe vs. Erdgasheizung

**EWE**



- Leadqualifizierung ist komplexer, Gebäudehülle ist zu bewerten
- Kundenberatung ist aufwendiger, gesetzliche Anforderungen
- Förderung: Kunde/Contractor
- Preisniveau, Lieferzeiten

- Technikauswahl festlegen
- Heizlastberechnung und Detailplanung durch EWE
- Vertriebsprozess ist aufwendiger
- Qualifikation der Mitarbeitenden
- Einbindung Förderdienstleister

- 90% der Kundenanfragen treffen auf 30% Montageleistung
- Fachhandwerk ist durch eigene Kundenanfragen ausgelastet
- Zuschläge im Angebot durch Planungsunsicherheiten

# Vertriebswege „Wärme“ im Privatkundensegment: EWE Leistungen



<b>Drittakquise:</b> fertiger Auftrag vom Fachhandwerk	<b>Direktvertrieb EWE:</b> EWE-Vertrieb fährt zum Endkunden	<b>EWE Servicepartner GmbH:</b> Leistungen für und mit dem Fachhandwerk
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fachhandwerk bietet Contracting an und schließt den Vertrag mit dem Endkunden</li> <li><b>Fachhandwerk:</b> Planung, freie Kalkulation, Montage, Wartung, Service, after Sales</li> <li><b>EWE:</b> Einkauf der Heizung und Montage beim Fachhandwerk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>EWE berät, dimensioniert und kalkuliert zum Festpreis die Modernisierung</li> <li>EWE schließt den Contracting-Vertrag beim Endkunden ab</li> <li><b>Fachhandwerk:</b> Planung, freie Kalkulation, Montage, Wartung, Service, after Sales</li> <li><b>EWE:</b> Einkauf der Heizung und Montage beim Fachhandwerk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>z.B. Vorbereitung der Außenaufstellung, Fundament, Rohrgraben, Kernbohrung</li> <li>Elektroarbeiten, Zählerschrank</li> <li>Montageleistungen: Photovoltaik &amp; Speicher Wärmepumpen</li> </ul>

# Zwischenfazit:

- „Basiswissen Wärmepumpe“ allerbetroffenen Organisationseinheiten im Unternehmen schaffen
- Prozess ist aufwendiger, aber zu händeln
- Technische Planung: Mitarbeitende sind jetzt qualifiziert
- Zahlt auf die Unternehmensziele ein, wirtschaftlich sowie auf das Ziel Klimaneutralität
- Wachstumsfeld Energiedienstleistungen attraktiv

## Engpass:

- Produktverfügbarkeiten
- Montagekapazitäten
- Aktuelle und künftige Preisentwicklung



# Vielen Dank

Ronald Gerber

Kooperationsmanager Energiedienstleistungen

<mailto:ronald.gerber@ewe.de>

Phone 0162 1330 951