

Stadtwerke Osnabrück

B2B-Vertrieb der Zukunft

Wie sich Energieversorger durch Integration der Erneuerbaren und Flexibilitäten erfolgreich bei ihren Geschäftskunden positionieren

15. Oktober 2026

Jan-Hendrik Funke

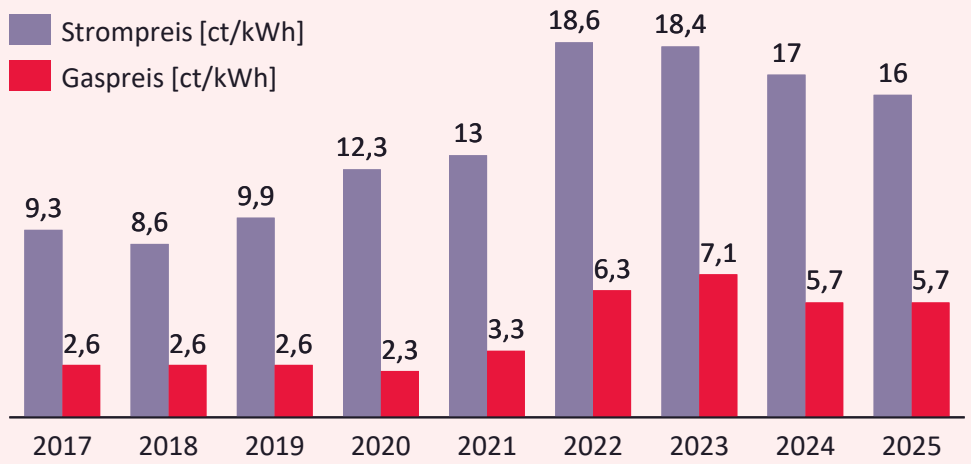
Ausgangslage: Wettbewerbsfähigkeit von Geschäftskunden ist aufgrund hoher Strom- und Erdgaspreise unter Druck

Marktübersicht Deutschland

Insgesamt **22.000 Industriebetriebe** mit 5,5 Mio. Beschäftigten[1]

190 TWh Strom- und **300 TWh Erdgasverbrauch[2]**

Entwicklungen Energiekosten



In den letzten 10 Jahren sind Strom- und Gaspreise[3,4] um mehr als 50% gestiegen

Quellen: 1) Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2026): Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden; 2) BDEW (2026): Statusreport Wärme; 3) BDEW (2026): Strompreisanalyse August 2026; 4) BDEW (2026): Gaspreisanalyse August 2026.

Public

Trends: Strommarkt-Volatilität, regulatorische Anforderungen und neue Technologien verstärken Handlungsbedarf



Steigende Strompreisvolatilität
werden durch Ausbau Erneuerbarer Energien verursacht und beeinflussen Beschaffung und Vermarktung



Neue Technologien
wie Batteriespeicher, Großwärmepumpen und thermische Speicher werden durch sinkende Kosten rentabel

Einfluss auf Energiebeschaffung und -versorgung bei Geschäftskunden



Dekarbonisierung
durch europäische und nationale Klimaziele treiben CO_2-Preise in die Höhe und erhöhen Komplexität in Regulatorik



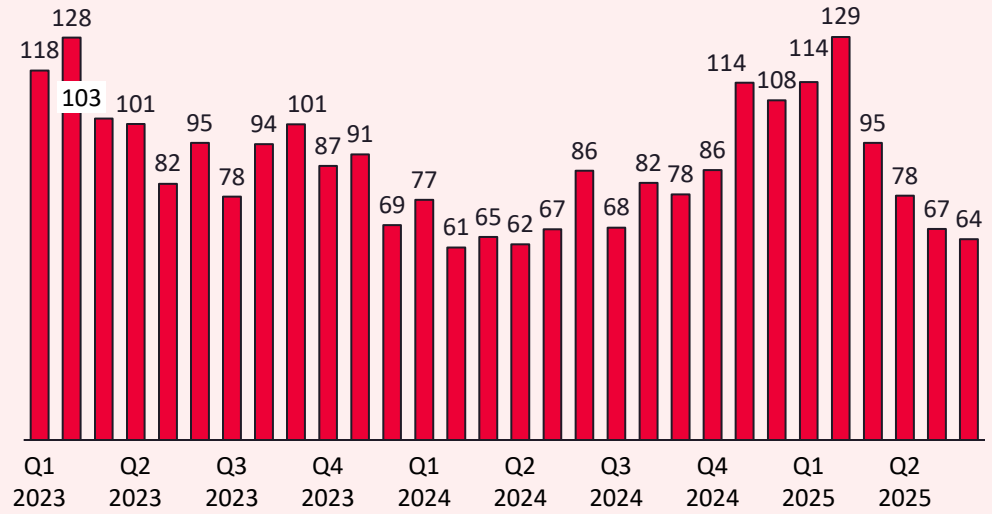
Geopolitische Unsicherheiten
zeigen Abhängigkeiten von internationalen Rohstoffmärkten auf und erhöhen Brennstoffkosten

Public

Flexibilität: Erneuerbare Energien erhöhen die Volatilität im Strommarkt und erschweren die preisoptimierte Beschaffung

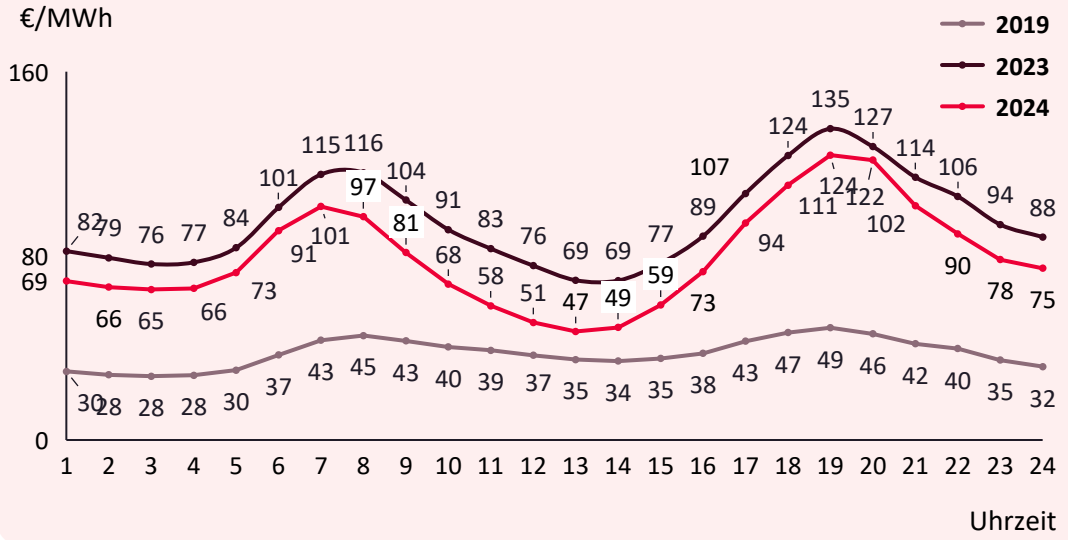
Monatliche Börsenstrompreise

Ø-Day Ahead-Preis von 2023-2025 [EUR/MWh]



Tägliche Börsenstrompreise

Ø-Day Ahead-Preis 2019, 2023 & 2024 [EUR/MWh]



Saisonale Schwankungen erfordern **Optimierung der langfristigen Terminbeschaffung**

Tagesvolatilität und **negative Preise** erfordern **Flexibilität in kurzfristiger Beschaffung**

Public



Zwischenfazit:

Geschäftskunden stehen aufgrund **steigender Energiepreise** und **hoher regulatorischer Anforderungen unter Handlungsdruck. Auch die Komplexität steigt – insbesondere für den Mittelstand.**

Stadtwerke müssen im **zukünftigen Energiesystem** ihr **Lösungsangebot neu aufstellen,** um Anforderungen der Geschäftskunden bedienen zu können und sich als **Möglichmacher** zu positionieren.

Public

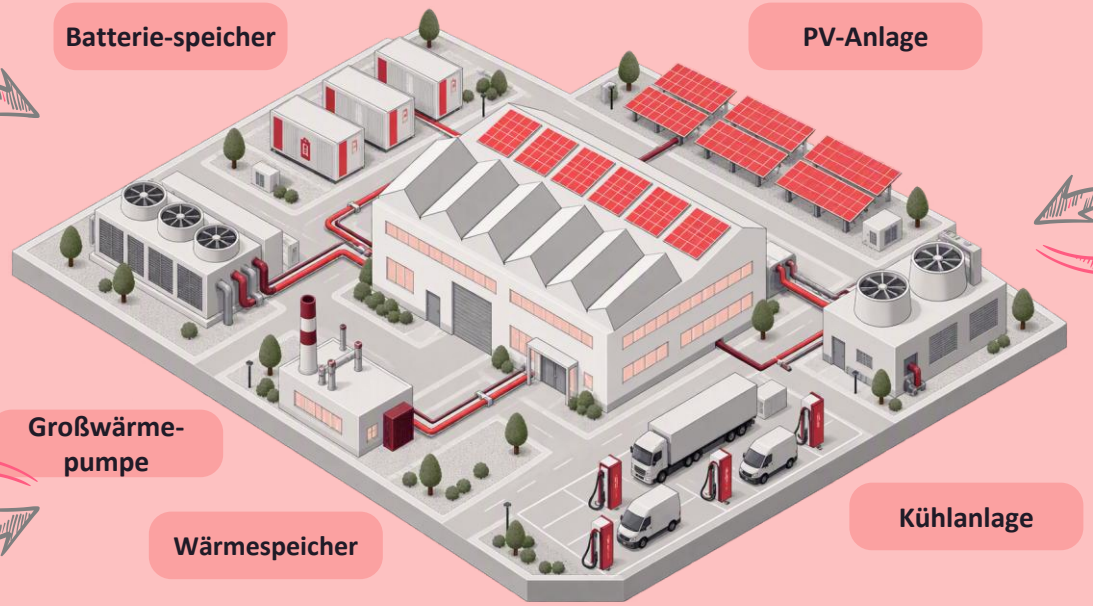
Energiesystem: Geschäftskunden werden vom reinen Verbraucher zum flexiblen Energiesystem mit Synergieeffekten im Verbund

Strommärkte

Intelligente Strom- und Wärmelieferung

Flex-Vermarktung (z.B. Regelleistung)

Flexibles Energiesystem Geschäftskunde



Synergieeffekte im Verbund

Weiterer Geschäftskunden-Standort



Weiterer Geschäftskunden-Standort



Public

Prämissen: Stadtwerke bieten künftig für Geschäftskunden ganzheitliches Lösungsangebot entlang der Wert-schöpfungskette an

Modulares Angebot

Individuelle Kombination klar definierter Standardmodule

Ganzheitliches Ende-zu-Ende-Angebot

Vom Energiekonzept über Umsetzung und Finanzierung bis zum Betrieb

Zentraler Ansprechpartner

Ein Kontakt für alle Energie-kompetenzen aus einer Hand (One-Face-to-the-Customer)

+

Datenbasierte Echtzeitfähigkeit

Optimale Steuerung der Energieflüsse aller Assets über zentrale Plattform

+

Starke Partnerschaften

Ergänzung eigener Kernkompetenzen durch führende Spezialisten in Partnerunternehmen

Public

One-Stop-Shop: Stadtwerke sind langfristiger Partner und begleiten Kunden von Potenzialanalyse bis zur Realisierung

Größtes Potenzial – Kundenbindung!

BERATUNGS-ANGEBOT	OPTIMIERUNGS-PLATTFORM	BESCHAFFUNG & TRADING	ASSET-REALISIERUNG
Beratung und Potenzialanalyse	***Bereitstellung Daten-Plattform***	***Belieferung Strom und Erdgas***	***Projektrealisierung*** *(inkl. Finanzierung)*
Erstellung Energiekonzept	***Optimierung Multi-Energy***	***Vermarktung Flexibilitäten***	***Begleitung Asset Management***

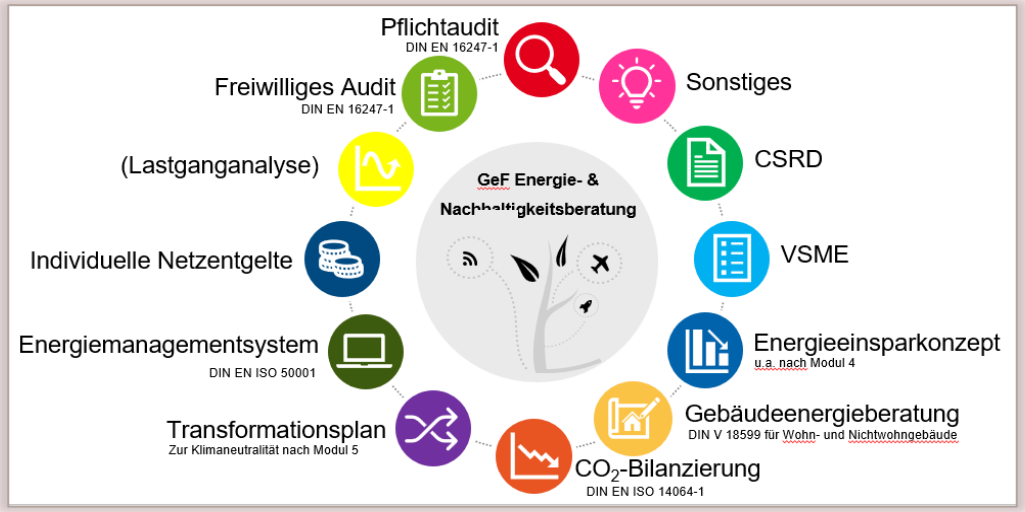
Energieversorger als One-Stop-Shop im B2B-Vertrieb

Konzept, Plattform, Energie und Assets aus einer Hand machen Energieversorger zu unverzichtbarem Partner für Geschäftskunden – **Stadtwerke Osnabrück konzentrieren sich dabei bewusst auf Kernzielgruppen mit regionalem Ansatz und kleinem bis mittlerem Größencluster**

Public

Zwei aktuelle Projektbeispiele: SWO baut standardisiertes Beratungsgeschäft auf und bietet Batteriespeicher an

Energie- und Nachhaltigkeitsberatung



Stadtwerke Osnabrück berät Geschäftskunden mit **Energieaudits** und entwickelt **Transformationspläne** sowie **THG-Bilanzen** als Einstieg in **Transformation des Energiesystems**

Standardisiertes Speicherangebot



Stadtwerke Osnabrück bietet **Speicherlösungen** an, deren **Wirtschaftlichkeit** erste Kundenprojekte **belegen.** Ausbaustufe ist **Angebot von Flex-Management** zur weiteren Steigerung der **Wirtschaftlichkeit**

Public


Vielen Dank!