

Herausforderungen

Lösungen

Geschäftsmodelle

Lösungen

Herausforderungen

Langsame Refinanzierung der PV durch Stromhandel, geringe Vergütung

hoher Aufwand und Risiko des Geschäftsmodells Stromhandel

Gewerbesteuerinfizierung (auch bei E-Mobilität)

Komplexer Rechtsrahmen für Mieterstrom bzw. Integration Erneuerbarer

Immer komplexere technische Systeme

Fachkräftemangel

Angst vor höheren Mieten

Aufwand der Wechselprozesse beim Versorger

Hohe Beteiligungsquote erforderlich

Priorisierung bei zu großen Immobilienbeständen schwierig

Investitionszeitpunkt mit anstehenden Sanierungen synchronisieren

Mieterstromzuschlag in Anspruch nehmen

Operatives Geschäft an externes Unternehmen auslagern

Know-How im Unternehmen aufbauen

Mieterstrom-Modell statt Umlage-Modell

Digitalisierung der Prozesse

Marketing des Mieterstrom-Produkts verbessern

Zuarbeit durch Dienstleistungsunternehmen

Kooperation: Energieversorgungsunternehmen

Kooperation: Tochtergesellschaft gründen

Kooperation: Mobilitätsdienstleister

Geschäftsmodell: Volleinspeisung

Geschäftsmodell: Eigenversorgung

Gesetzlicher Regelungsbedarf

PV-Investition und Verpachtung

PV-Investition externalisieren (Dachpacht)

CSR des Unternehmens stärken

Kombination mit Elektromobilität

PV-Anlage für Volleinspeisung (ggf. separat bauen)

Kombination mit Wärmepumpe

Kleine PV-Anlage für Gemeinstrom

Langjährige Verpflichtungen werden gemieden

Fehlende Motivation im Unternehmen, Fokussierung auf Kerngeschäft

Investition wird gescheut, andere Maßnahmen werden priorisiert

hinderliches Firmenselbstverständnis

PV zu groß für den Strombedarf

Dachgeometrie schwierig, Konkurrenz der Dachnutzung

Dach zu klein für gesamten Strombedarf

Netzdurchleitung notwendig, kein Quartier

Falsche gesetzliche Anreize, günstigere Alternativen

Rechtsunsicherheiten (bspw. Abgrenzung der Kundenanlage, räumlicher Zusammenhang)