

STADTWERKE DIGITAL

RATGEBER 2026



Trends, Impulse & Lösungen

Chancen nutzen in Zeiten des Wandels

STADTWERKE DIGITAL

Trends, Impulse & Lösungen

Die Zeit für Transformation ist jetzt. Stadtwerke erfüllen als regionale Energieversorger eine zentrale Rolle in der kommunalen Daseinsvorsorge, heute jedoch unter grundlegend veränderten Rahmenbedingungen. Die Energiekrise 2021/22, die Abkehr von günstigem russischem Gas und die Neubewertung von Versorgungs- und Netzstrategien haben deutlich gemacht, dass etablierte Routinen nicht mehr tragen. Für viele Energieversorger steht mit der perspektivischen Stilllegung von Gasnetzen zudem eine bislang wesentliche Ertragsquelle zur Disposition. Gleichzeitig verschärfen sich die regulatorischen Anforderungen erheblich. Neue Vorgaben greifen tief in Prozesse, IT-Systeme und Organisationen ein und sind häufig mit hohem Zeitdruck, umfangreichen Digitalisierungsmaßnahmen und wachsender Komplexität verbunden. Der sichere,

resiliente und effiziente Betrieb kritischer Infrastruktur rückt damit stärker denn je in den Mittelpunkt. Ergänzend wirken ein volatiles wirtschaftliches Umfeld, veränderte Absatzstrukturen und steigende Erwartungen von Kundinnen und Kunden an Transparenz, Servicequalität und digitale Angebote. Angesichts dieses Zusammenspiels aus Regulierung, Technik und Markt ist Stillstand keine Option – der Wandel eröffnet vielmehr neue Gestaltungsspielräume. In „Stadtwerke digital“ finden Sie konkrete Handlungsempfehlungen zu zentralen Herausforderungen, mit denen Stadtwerke heute konfrontiert sind. Der Ratgeber zeigt Wege auf, wie Unternehmen nicht nur auf äußere Zwänge reagieren, sondern Transformation proaktiv, strategisch und innovativ gestalten können.

Seite 2
Themen, Trends & News

In unserem kompakten Überblick finden Sie Orientierung zu aktuellen Themen, Trends & News rund um das Thema Digitalisierung in der Energiebranche.

Seite 4
Lösungen

Lassen Sie sich von den vorgestellten Lösungen inspirieren, um den digitalen Wandel aktiv zu gestalten und sich für die Zukunft optimal aufzustellen.

Seite 22
Beyond Software

Gute Software entfaltet ihre Wirkung im Zusammenspiel. Schauen Sie mit uns über den Tellerrand hinaus und nehmen Sie wertvolle Impulse für Ihr nächstes Projekt mit.

Themen, Trends & News

Was die Branche 2026 bewegt



Digitale Marktprozesse im Umbruch

Die Marktkommunikation der Energiewirtschaft befindet sich in einem grundlegenden Umbruch. Zentrale Daten-Hubs, API-basierter Datenaustausch und steigende regulatorische Anforderungen erhöhen die Bedeutung einheitlicher Prozesse und hoher Datenqualität. Historisch gewachsene Systemlandschaften stoßen dabei zunehmend an ihre Grenzen. Für Netzbetreiber, Lieferanten und Messstellenbetreiber wird IT-Kompetenz zur Schlüsselqualifikation. Künftige Marktprozesse erfordern standardisierte Architekturen, automatisierte Abläufe und ein gemeinsames Verständnis der Markttrollen.



Megatrend Konnektivität

Der Megatrend Konnektivität steht für die wachsende Vernetzung von Menschen, Systemen und Organisationen. Digitale Infrastrukturen verbinden Prozesse und Daten in Echtzeit. Für Energieunternehmen wird Konnektivität insbesondere im Zusammenspiel von IT-Systemen, Markttrollen und Kundeninteraktionen relevant. Plattformen, Schnittstellen und digitale Ökosysteme werden zur Grundlage effizienter Abläufe und neuer Geschäftsmodelle.



Spartenübergreifende Kundenschnittstellen

2026 steht im Zeichen der One-Stop-Shops, die Angebote aus Energie, Telekommunikation und weitere Leistungen in einheitlichen Bestellstrecken und Kundenportalen bündeln. Grundlage ist eine zentrale 360°-Kundensicht, in der Informationen aus unterschiedlichen Systemen zu einem konsistenten „Golden Record“ zusammengeführt werden. So lassen sich Verfügbarkeiten, Bestellungen und Serviceanliegen medienbruchfrei abbilden. Gleichzeitig werden interne Silos reduziert, Mitarbeitende entlastet und ein durchgängiges Kundenerlebnis ermöglicht.



Dynamische Stromtarife

Dynamische Stromtarife orientieren sich an variablen Börsenstrompreisen statt an festen Arbeitspreisen. Der Strompreis variiert zeitabhängig und spiegelt Angebot und Nachfrage wider. Für Kundinnen und Kunden entsteht Einsparpotenzial durch einen bewussten Umgang mit dem eigenen Verbrauch. Für Energieversorgungsunternehmen bedeuten dynamische Tarife neue Anforderungen an Abrechnung, Datenverarbeitung und Produktgestaltung. Sie sind kein isoliertes IT-Thema, sondern erfordern das Zusammenspiel von Regulierung, Marktlogiken, Systemarchitektur und verständlicher Kundenkommunikation.



Energiekommunikation & Social Media

Social Media ist für Energieunternehmen längst ein zentraler Bestandteil strategischer Kommunikation. Plattformen dienen nicht nur der Sichtbarkeit, sondern auch dem Aufbau von Vertrauen, der Vermittlung komplexer Technologien und der Positionierung als Arbeitgeber. Erfolgreich sind insbesondere Formate, die technische Inhalte verständlich und visuell aufbereiten. Thought Leadership und authentische Stimmen aus den Unternehmen gewinnen dabei an Bedeutung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Konsistenz, Reaktionsfähigkeit und den professionellen Umgang mit öffentlicher Kritik.



Künstliche Intelligenz

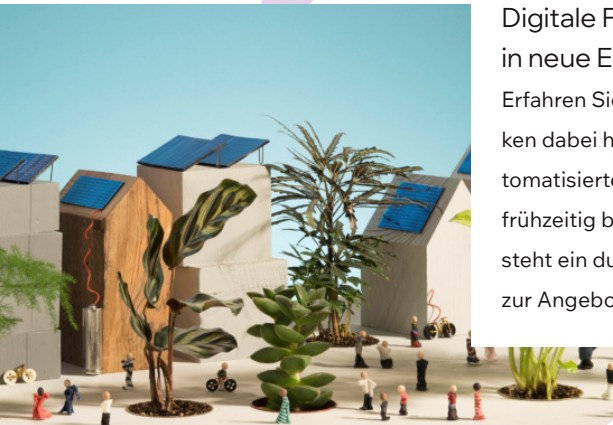
Künstliche Intelligenz entwickelt sich zunehmend zum Treiber von Transformationsprojekten. Unternehmen setzen KI ein, um komplexe Analysen zu beschleunigen, Prozesse zu automatisieren und IT-Modernisierungen effizienter zu planen. Mit wachsender Unternehmensgröße steigt dabei die strategische Bedeutung von KI. Gerade vor dem Hintergrund veralteter Systemlandschaften unterstützt KI bei Migrationen, Datenaufbereitung und Entscheidungsfindung. Voraussetzung ist eine klare Einbettung in bestehende Strukturen sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Daten und Ergebnissen.



Neuer regulatorischer Rahmen: Der EU AI Act

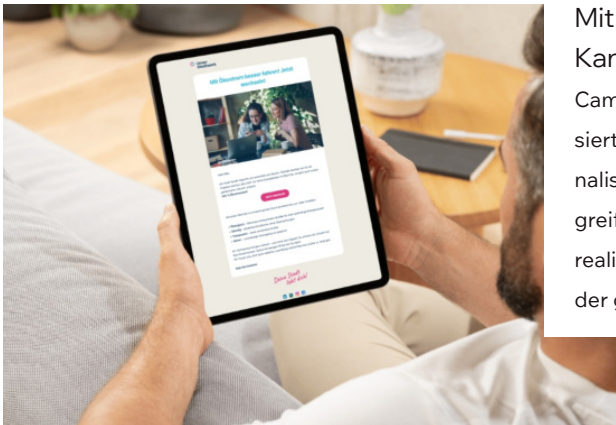
Der EU AI Act entwickelt sich zunehmend zum entscheidenden Rahmen für Transformationsprojekte in der Energiewirtschaft. Mit der ab August 2026 geltenden Vollanwendung des Gesetzes steigt die strategische Bedeutung einer rechtssicheren KI-Governance. Gerade vor dem Hintergrund kritischer Infrastrukturen (KRITIS) unterstützt ein konformer KI-Einsatz bei der Absicherung von Versorgungsprozessen und der Modernisierung veralteter IT-Strukturen. Da viele Anwendungen im Bereich der Netzsteuerung oder der Personalverwaltung als Hochrisiko-Systeme eingestuft werden können, ist eine klare Einbettung der Regulierung in bestehende Compliance-Strukturen sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Datenqualität und Algorithmen-Transparenz zwingende Voraussetzung für den künftigen Betrieb.

Konkrete Lösungen



Digitale PV-Beratung als skalierbarer Einstieg in neue Energiedienstleistungen
Erfahren Sie, wie die digitale PV-Beratung der nächsten Generation Stadtwerken dabei hilft, Photovoltaik-Angebote effizient und skalierbar aufzubauen. Automatisierte Potenzialanalysen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen liefern frühzeitig belastbare Aussagen und entlasten gleichzeitig den Vertrieb. So entsteht ein durchgängiger, digital unterstützter Prozess von der Erstanfrage bis zur Angebotserstellung.

| Seite 6

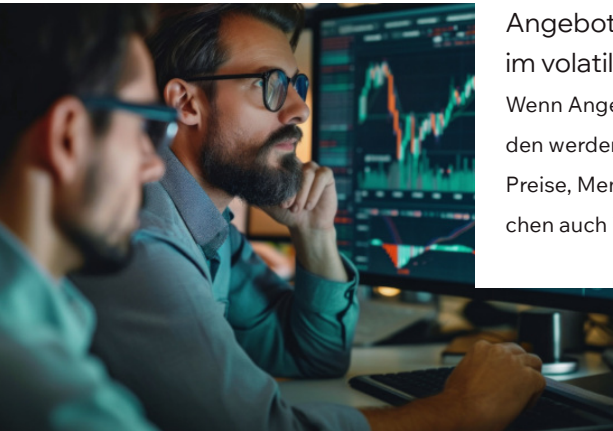


Mit Campaign as a Service digitale Kampagnen effizient umsetzen
Campaign-as-a-Service ermöglicht Stadtwerken eine flexible, servicebasierte Umsetzung digitaler Marketing- und Kundenkampagnen. Personalisierte Ansprache, automatisierte Customer Journeys und kanalübergreifende Kampagnen lassen sich ohne hohe IT- oder Personalaufwände realisieren: für bessere Kundenerlebnisse und mehr Wirkung entlang der gesamten Customer Journey.

| Seite 18

Effiziente IT-Integration für EVU durch digitale Orchestrierung
Wenn Stadtwerke komplexe IT-Landschaften effizient verbinden wollen, kommt es auf die richtige Orchestrierung an. Erfahren Sie, wie durchgängige Prozesse, eine konsolidierte Datenbasis und automatisierte Abläufe eine flexible IT-Architektur als Grundlage für neue Energiedienstleistungen bilden.

| Seite 10



Angebot und Beschaffung integriert steuern im volatilen Energiemarkt
Wenn Angebotskalkulation und Portfoliomanagement systemgestützt verbunden werden, dann entstehen für Stadtwerke echte Gewinne: Transparenz über Preise, Mengen und Risiken, beschleunigen Angebotsprozesse und ermöglichen auch in dynamischen Marktphasen fundierte Entscheidungen.

| Seite 14

Beyond Software: Kommunikation & Vernetzung
Transformation braucht nicht nur Technik. Die Geschichten dahinter wollen verständlich und packend erzählt werden; gleichzeitig schaffen standardisierte Informationsflüsse zwischen Geschäftsanwendungen Mehrwerte und neue Potenziale. Wir stellen zwei spannende Akteure aus dem Energieumfeld vor.

| Seite 22



Digitale PV-Beratung • automatisierte Erstberatung überzeugt Kund:innen

Photovoltaik ist ein zentraler Baustein im Ausbau von Energiedienstleistungen. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbsdruck, denn Kund:innen erwarten schnelle, digitale und verlässliche Aussagen zur Eignung und Wirtschaftlichkeit ihrer Immobilie. Hoher manueller Aufwand in der Erstbewertung und lange Reaktionszeiten erschweren eine effiziente Kundenkommunikation. Wie können Stadtwerke neue PV-Angebote aufbauen, ohne über ausreichende personelle Ressourcen für eine aufwendige Einzelberatung zu verfügen?

Ein Ansatz ist die White Label Lösung von everyone energy, die Beratung und Akquise effizienter gestaltet und gleichzeitig den gestiegenen Erwartungen gerecht wird.



Automatisierte Erstberatung statt manueller Vorprüfung

Digitale PV-Beratungslösungen ermöglichen eine automatisierte Ersteinschätzung von Photovoltaikprojekten. Auf Basis von Geodaten, Gebäudemodellen und technischen Simulationen wird geprüft, ob ein Gebäude für eine PV-Anlage geeignet ist. Zusätzlich werden Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen erstellt.

Der digitale PV-Berater führt diese Analysen automatisiert durch und sorgt für eine verständliche Aufbereitung, die intern keinerlei Arbeitsaufwand erzeugt.

Digitaler PV-Berater: Ihre Vorteile

- Gebäude- und Potenzialanalyse auf Basis von Geodaten vermeidet Eingabefehler
- Technische Simulation unterschiedlicher Anlagenauslegungen vermittelt Expertise
- Individuelle Berechnungen überzeugen Kund:innen
- Automatisierte Erstellung von Exposés entlastet den Vertrieb
- API-Schnittstelle in bestehende IT-Systeme vermeidet Integrationschaos

Entlastung interner Prozesse und transparente Kundenberatung

In der Praxis bedeutet der Einsatz einer digitalen PV-Beratung eine Reduzierung manueller Vorarbeiten für Stadtwerke. Vertriebsressourcen können gezielter eingesetzt werden, da bereits in der Erstphase relevante Informationen vorliegen. Der Vorteil für Kund:innen liegt auf der Hand: eine sofortige und individuelle Antwort, die Vertrauen schafft. Interessierte erhalten schnell belastbare Aussagen und nehmen in der Folge den Beratungsprozess als transparent und nachvollziehbar wahr.

Der PV-Berater von everyone energy: ein Beispiel aus der Praxis mit der EWS Schöna

Die Ausgangslage: Die EWS Schöna, ein bundesweit aktives Stadtwerk, hat ihren PV-Vertriebsprozess mithilfe des digitalen PV-Beraters von everyone energy neu aufgestellt. Ziel war es, Kund:innen bereits in der Erstanfrage einen konkreten Mehrwert zu bieten und manuelle Zwischenschritte im Vertrieb durch eine Einbindung in die bestehenden Prozesse mit epilot zu reduzieren.

Die Lösung: Der PV-Berater erstellt automatisiert individuelle Exposés mit Wirtschaftlichkeitsberechnung und überträgt die ermittelten Daten in das CRM-System von epilot. So stehen sie für die weitere Bearbeitung strukturiert zur Verfügung und beschleunigen den Vertriebsprozess. Für die EWS Schöna bedeutet dies konkret: eine hohe Präzision bei Berechnungen, positives Kundenfeedback sowie eine deutliche Effizienzsteigerung.

„Die Zusammenarbeit war von Anfang an geprägt von technischem Tiefgang und Detailtreue. Gerade in der energiewirtschaftlichen Parametrisierung konnten wir immer auf Augenhöhe arbeiten.“

Kundenstimme - Anne Dittrich,
Leiterin Energielösungen, EWS Schöna

Digitale PV-Beratung als Bestandteil moderner Energiedienstleistungen

Reaktionsgeschwindigkeit wird mehr und mehr zum Erfolgsfaktor für den Vertrieb von Energiedienstleistungen. Wer diese effizient und skalierbar anbieten will, kommt heute um digitale Beratungsangebote nicht herum. Kund:innen erhalten bereits zu Beginn ihrer Anfrage eine fundierte Einschätzung und profitieren von einer verbesserten Customer Journey, während Stadtwerke ihre Vertriebsressourcen gezielt und effizient einsetzen können.

So entsteht ein durchgängiger, digital unterstützter Prozess, von der ersten Potenzialanalyse bis zur konkreten Angebotserstellung. Umfassende digitale Beratungslösungen, wie der digitale PV-Berater von everyone energy sind künftig unerlässlich, um Kund:innen und Interessierte in ihren vielfältigen individuellen Bedarfen abzuholen und optimal zu beraten. Sie weisen den Weg zum strukturierten und zukunftsfähigen Ausbau von Energiedienstleistungen.



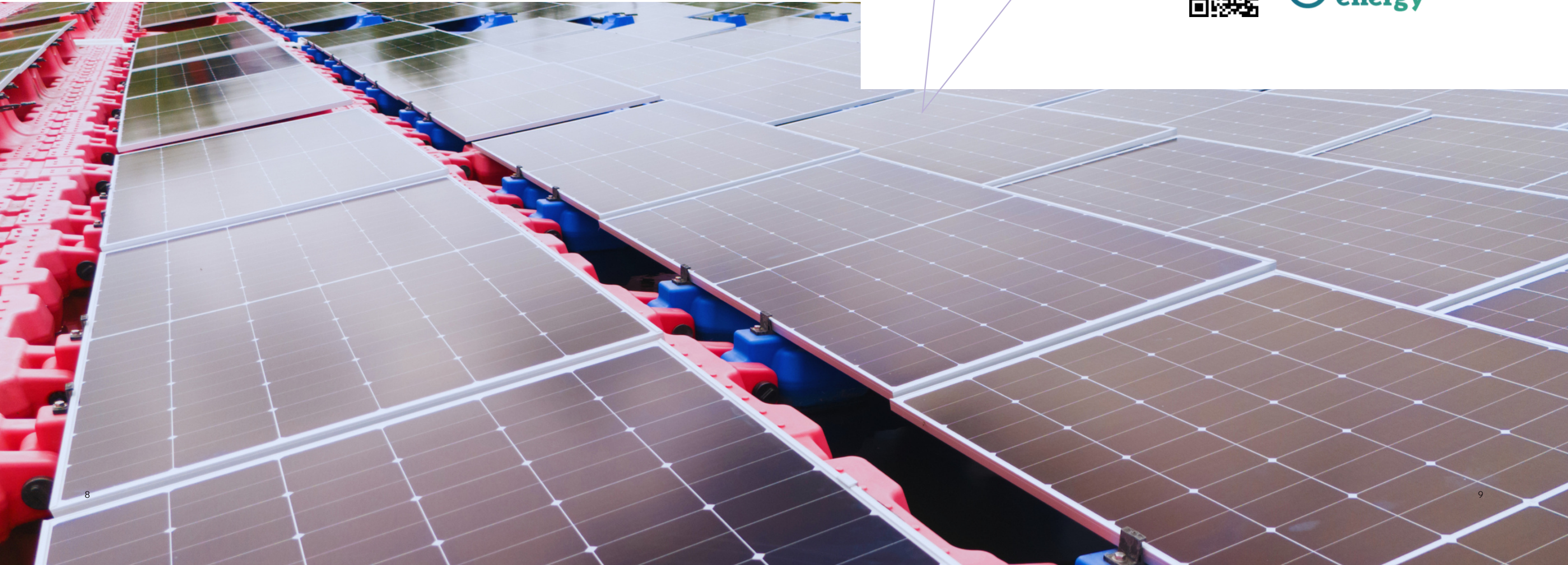
Lass uns drüber sprechen

Céline Göhlich
Co-Founder & Geschäftsführerin
celine.goehlich@everyone-energy.de
0176 67 89 86 14



Julian Jacob
Business Development Manager
julian.jacob@everyone-energy.de

everyone energy
Dieffenbachstraße 36
10967 Berlin
everyone-energy.de





Effiziente IT-Integration für EVU • So gelingt die Orchestrierung moderner Systemlandschaften

Glasfaser, Photovoltaik, Wärmepumpen, Ladeinfrastruktur oder dynamische Tarife erweitern das Leistungsportfolio vieler Stadtwerke rasant. Gleichzeitig stehen diese neuen Angebote in einem Spannungsfeld mit historisch gewachsenen IT-Landschaften. Unterschiedliche Systeme für Abrechnung, CRM, Portale oder Netzprozesse erschweren spartenübergreifende Abläufe und machen die Einführung neuer Leistungen oft unnötig komplex.

Die Herausforderung ist klar: Bestehende Systeme müssen miteinander verbunden werden. Neue Sparten wie Glasfaser oder Energiedienstleistungen brauchen Systeme, die diese Leistungen abbilden können und die nahtlos mit dem Bestand zusammenspielen. Schnell und präzise in der Umsetzung und im Betrieb. Genau hier setzt make better mit dem ConsumerHub an.

Clevere Orchestrierung für effiziente Prozesse

Stadtwerke brauchen keine eierlegende Wollmilchsau, die alles kann und alles ersetzt. Sie brauchen eine intelligente Schicht, die bestehende Systeme verbindet und neue Prozesse ermöglicht – schnell, effizient und ohne monatelange Integrationsprojekte. Der ConsumerHub fungiert dabei als zentrale Prozess- und Datenschicht zwischen Kundenschnittstellen, Backoffice und bestehenden Fachsystemen. ERP, CRM, Abrechnung, Portale oder Netz- und Messstellenprozesse bleiben erhalten, werden jedoch in durchgängige End-to-End-Prozesse eingebunden. So entsteht

eine flexible Architektur, die neue Energiedienstleistungen integriert, ohne tief in die Kernsysteme eingreifen zu müssen.

Der entscheidende Vorteil: make better kennt die Systeme. Adapter für alle gängigen ERP-, CRM-, BSS- und OSS-Systeme ermöglichen schnelle Anbindungen. Erprobte Prozess-Templates für typische Stadtwerke-Anforderungen – von der Glasfaser-Bestellstrecke bis zum Multisparten-Umzug – verkürzen die Einführungszeit drastisch. Was andere in Monaten aufbauen, steht mit dem ConsumerHub in Wochen.



Der Golden Record: Eine adressbasierte Sicht: Alle Daten zu einer Adresse konsolidiert – aktuell, ohne Dubletten.

Konsolidierte Datenbasis als Fundament: der Golden Record

Grundlage der Orchestrierung ist eine konsolidierte und bereinigte Kundendatenbasis: der sogenannte Golden Record. Er führt Kunden-, Vertrags-, Gebäude- und Vorgangsdaten aus unterschiedlichen Quellsystemen zusammen und schafft eine eindeutige, adressbasierte Sicht auf alle relevanten Informationen.

Für Stadtwerke bedeutet das: weniger Dubletten, klarere Zuständigkeiten und eine verlässliche Datenbasis für Prozesse, Produktlogiken und Kundenkommunikation. Gleichzeitig bildet der Golden Record die Voraussetzung für spartenübergreifende Services und konsistente Customer Journeys.

Fünf Ebenen für durchgängige Prozesse

Der Orchestrierungsansatz des ConsumerHub ist modular aufgebaut und deckt alle zentralen Prozess- und Systembereiche ab:

1. Kundenschnittstellen

Moderne Portale, Apps und Bestellstrecken ermöglichen strukturierte digitale Prozesse – vom Umzug über Tarifwechsel bis hin zu Anfragen für Photovoltaik oder Wärmepumpen.

2. Workflow- und Vorgangssteuerung

Regelbasierte Workflows koordinieren fachliche Prüfungen, Zuständigkeiten und Eskalationen. Vorgänge werden automatisch verteilt, Status sind jederzeit nachvollziehbar.

3. Backoffice & Operations

Mitarbeitende arbeiten in einer gemeinsamen Oberfläche spartenübergreifend an Vorgängen, statt zwischen verschiedenen Systemen zu wechseln. Das reduziert Reibungsverluste und entlastet operative Teams.

4. Vertrieb & Partner

Ein eigenes Portal für Außendienst und Partner unterstützt Lead-Erfassung, Gebietslogiken und Provisionsmodelle, integriert in die Gesamtprozesse des Stadtwerks.

5. Asset- und Adressmanagement

Gebäude- und adressbezogene Informationen ermöglichen korrekte Verfügbarkeitsprüfungen und bilden die Basis für produkt- und standortabhängige Energielösungen.

Definierte Workflows sorgen für Effizienz intern und extern

In der Praxis zeigt sich der Nutzen der Orchestrierung vor allem bei komplexen, spartenübergreifenden Anliegen. Kombinierte Anfragen zu Glasfaser, Wärmepumpe und dynamischen Tarifen lassen sich als ein durchgängiger Vorgang steuern. Technische Prüfungen, interne Abstimmungen und externe Partner werden über definierte Workflows eingebunden, während Kundinnen und Kunden den Bearbeitungsstatus transparent verfolgen können. Auch klassische Prozesse wie Umzüge oder Vertragsänderungen profitieren: Verfügbarkeiten

am neuen Standort, Vertragsübernahmen oder Beendigungen werden automatisiert und ohne manuelle Abstimmungen zwischen Fachbereichen geprüft und ausgelöst.

Der Effekt: kürzere Durchlaufzeiten, konsistente Kundenerlebnisse und eine spürbare Entlastung der Organisation. Gleichzeitig gewinnen Stadtwerke die Flexibilität, neue Produkte und Services schnell zu integrieren und ihr Leistungsportfolio schrittweise auszubauen.

Digitale Orchestrierung als Fundament moderner Stadtwerke

Digitale Orchestrierung bietet Stadtwerken einen pragmatischen Weg, ihre IT-Landschaften weiterzuentwickeln, ohne sie grundlegend auszutauschen. Als verbindende Schicht schafft sie die Voraussetzung für durchgängige Prozesse, eine konsolidierte Kundensicht und die Integration neuer Energiedienstleistungen. Im Idealfall entsteht so

eine flexible Prozessarchitektur, die bestehende Systeme einbindet und zugleich Raum für zukünftige Anforderungen lässt. Orchestrierung wird damit zu einem zentralen Baustein moderner Energiedienstleistungsportfolio: skalierbar, schrittweise einführbar und nah an der operativen Realität kommunaler Versorger.

Ihr Kontakt für weitere Informationen:

Matthias Mett
mett@make-better.de

make better GmbH
Uranusweg 17
23562 Lübeck
make-better.de



makebetter
DIGITALE STADTWERKE



Angebot und Beschaffung effizient verbinden • Agiere schnell in volatilen Energiemärkten

Wettbewerbsfaktor im integrierten Energievertrieb

Der Energiemarkt befindet sich im Umbruch. Hohe Marktvolatilität, steigender Wettbewerbsdruck und wachsende regulatorische Anforderungen prägen den Alltag von Stadtwerken und Energieversorgern. Gleichzeitig erwarten Kund:innen individuelle Angebote, kurze Reaktionszeiten und eine durchgängig digitale Interaktion. Klassische, häufig On-premise-basierte Systemlandschaften stoßen dabei zunehmend an ihre Grenzen.

Tempo wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor: Preissignale ändern sich innerhalb weniger Minuten, Ausschreibungen haben enge Fristen, Margen sind knapp und regulatorische Anpassungen wirken unmittelbar auf Kalkulationen.

Wer nicht in Echtzeit reagieren, Angebotsvarianten schnell berechnen und Freigaben automatisiert auslösen kann, riskiert Margenverluste oder verpasste Abschlüsse.

In der Praxis arbeiten Vertrieb und Beschaffung jedoch häufig mit getrennten Werkzeugen. Angebotskalkulationen entstehen in isolierten Tools oder Excel-Tabellen, während Handel und Portfoliomanagement in separaten Systemen organisiert sind. Diese Trennung führt zu Medienbrüchen, manuellem Abstimmungsaufwand und erhöhten Risiken, insbesondere in volatilen Marktphasen.

DIMATER adressiert genau diese Schnittstelle und verbindet Angebot und Beschaffung in einem integrierten, cloudbasierten Ansatz.

Die Lösung: Angebot und Beschaffung digital zusammenführen

Statt Angebot und Beschaffung getrennt zu betrachten, verfolgt DIMATER mit seiner EnergyCLOUD einen integrierten Ansatz. Ziel ist es, beide Bereiche digital miteinander zu verbinden, ohne bestehende Rollen oder Prozesse aufzulösen. Relevante Informationen stehen dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden: von der Angebotskalkulation bis zur Portfoliosteuerung.

Als moderne SaaS-Lösung ermöglicht die Dimater EnergyCLOUD agile Prozesse im Energievertrieb und -handel ohne lange Projektlaufzeiten.

Automatische Updates, Skalierbarkeit, integrierte Sicherheitsstandards sowie offene Schnittstellen und standardisierte APIs erlauben eine schnelle Integration in bestehende Systemlandschaften. Digitale Transformation wird so zum messbaren Wettbewerbsvorteil.

Im Zentrum stehen zwei aufeinander abgestimmte Anwendungen: PowerCPQ für den Vertrieb und PowerPFM für Beschaffung und Portfoliomanagement. Beide Lösungen arbeiten mit konsistenten Daten und abgestimmten Prozessen bei klarer fachlicher Trennung.

Angebotskalkulation im Vertrieb: PowerCPQ

PowerCPQ unterstützt den Vertrieb dabei, Energieangebote strukturiert, nachvollziehbar und marktnah zu kalkulieren. Der Angebotsprozess für Strom und Gas wird von der Kunden- und Lieferstellenerfassung über Prognosen bis hin zur portfoliofähigen Preiskalkulation vollständig digital abgebildet.

Prognosen lassen sich flexibel anpassen und reagieren kurzfristig auf Marktveränderungen. Die Preisbildung erfolgt regelbasiert und governancekonform. Festpreis-, Tranchen- und Spotlogiken, kundenspezifische Zuschläge sowie klar definierte Freigaberichtlinien sichern Margen und schaffen Transparenz.

Typische Anwendungsfälle im Vertrieb:

- Abbildung komplexer Tarif- und Vertragsmodelle
- Kalkulation auf Basis aktueller Marktdaten
- Strukturierte Produkt- und Zuschlagslogiken
- Klare interne Freigabeprozesse
- Automatisierte, revisionssichere Ablage von Angeboten und Dokumenten

So entstehen Angebote innerhalb weniger Minuten schneller, konsistenter und besser vergleichbar, auch ohne manuelle Nebenrechnungen oder Excel-Abhängigkeiten.





Portfoliomanagement und Beschaffung: PowerPFM

In der Beschaffung und im Handel sorgt PowerPFM für Transparenz über Marktpreise, offene Positionen und Risiken. Die Lösung unterstützt flexible Buch- und Portfoliostrukturen: von Back-to-Back über Tranchen- und Spotmodelle bis hin zu übergeordneten Beschaffungsbüchern. Die Struktur folgt dabei konsequent der individuellen Beschaffungsstrategie des EVU.

Über die integrierte Enmacc-Schnittstelle lassen sich Ausschreibungen und Preisabfragen automatisiert und revisionssicher direkt aus dem System heraus durchführen.

Offene Positionen werden automatisch sichtbar, Hedging-Strategien gezielt gesteuert. Mengen- und Wertlimits sowie definierte Beschaffungskorridore reduzieren Risiken und schaffen klare Leitplanken für Entscheidungen.

- Unterstützung im energiewirtschaftlichen Einkauf
- Abbildung individueller Portfoliostrukturen
- Monitoring offener Positionen und Lieferzeiträume
- Transparenz über Preis- und Mengenrisiken
- Entscheidungsgrundlagen, bzw. Handlungsempfehlungen auf Basis aktueller Börsenpreise
- Berichte und KPIs für Steuerung, Abstimmung und Dokumentation

Beschaffungsentscheidungen lassen sich damit systemgestützt vorbereiten und nachvollziehbar dokumentieren, auch in volatilen Marktphasen.

Der Mehrwert an der Schnittstelle

Der größte Nutzen entsteht im Zusammenspiel von PowerCPQ und PowerPFM innerhalb der Dimater Energy CLOUD. Angebote entstehen nicht isoliert, sondern im direkten Kontext der eigenen Beschaffungs- und Handelsstrategie.

Das führt zu spürbaren Verbesserungen

- Schnellere Angebotserstellung im Kontext der eigenen Beschaffungsstrategie bei höherer Margensicherheit
- Deutlich weniger manueller Abstimmungsaufwand zwischen Vertrieb und Einkauf
- Geringere Abhängigkeit von einzelnen Personen
- Bessere Transparenz über Preise, Mengen und Risiken
- Klar dokumentierte, revisionssichere Entscheidungen

Für Stadtwerke schafft dieser integrierte Ansatz mehr Sicherheit in der Angebots- und Beschaffungssteuerung und entlastet gleichzeitig die Organisation im Tagesgeschäft.

Hinweis: PowerCPQ und PowerPFM sind selbstverständlich auch standalone einsetzbar.



Angebot und Beschaffung gemeinsam denken

Digitale Unterstützung für Angebotskalkulation und Energieeinkauf ist kein Selbstzweck. Sie entwickelt ihre Wirkung vor allem dort, wo Stadtwerke wachsende Komplexität beherrschen und gleichzeitig handlungsfähig bleiben müssen.

Als Bestandteil moderner Energiedienstleistungen können integrierte digitale Werkzeuge wie die Energy-CLOUD von DIMATER dazu beitragen, Prozesse zu stabilisieren, Risiken transparenter zu machen und schneller auf Marktveränderungen zu reagieren.

Für viele Stadtwerke sind sie damit ein wichtiger Baustein, um wirtschaftliche Steuerung und Kundennähe auch unter anspruchsvollen Marktbedingungen miteinander zu verbinden.

Sprechen Sie uns gerne an:

Jürgen Wanschiers

Geschäftsführer
hello@dimater.cloud
02171 7954 400

Dimater GmbH

Campusallee 10 , 51379 Leverkusen
www.dimater.cloud



DIMATER
DELIVERING TOMORROW'S ENERGY SOLUTIONS

Campaign as a Service •

Kampagnenmanagement für Stadtwerke



Wie kommunale Versorger mit CaaS Kundenerlebnisse digital gestalten und Wettbewerbsvorteile realisieren

Die Energiewirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel: Kund:innen erwarten personalisierte, digitale Interaktionen, zeitgemäße Services und eine durchgängige Customer Experience – vom ersten Informationskontakt bis zur langfristigen Kundenbindung.

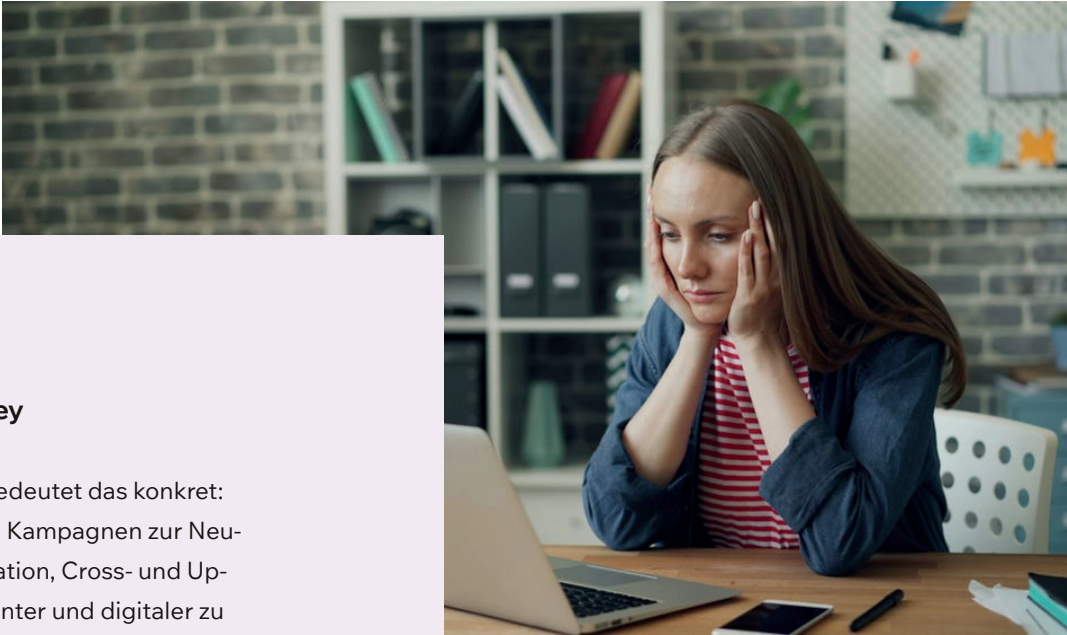
Eine hervorragende digitale Kundenerfahrung ist längst kein „Nice-to-have“ mehr, sondern ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Studien zeigen, dass für eine große Mehrheit der Kundschaft eine exzellente Customer Experience ein wesentlicher Entscheidungsfaktor bei der Wahl ihres Energieversorgers ist und die Geschwindigkeit der digitalen Interaktion entscheidend bewertet wird.

Warum Campaign as a Service jetzt wichtig wird

Ein zentrales Element für die digitale Kundenansprache sind Marketing- und Kundenkampagnen: Sie sorgen dafür, dass relevante Zielgruppen mit dem richtigen Angebot zur richtigen Zeit über die passenden Kanäle angesprochen werden. Klassisch werden solche Kampagnen über interne Teams oder Agenturen geplant und umgesetzt – doch das ist oft zeit-, kosten- und ressourcenintensiv.

Campaign as a Service (CaaS) ist ein modernes, service-orientiertes Kampagnenmodell, das genau hier ansetzt:

- Es erlaubt Energieversorgern und Stadtwerken, Kampagnen als modularen Service zu nutzen – ohne große Vorabinvestitionen in Technologie, Personal oder eigene Fachkompetenz.
- Anbieter stellen erprobte Tools, Ressourcen und Expertise bereit, um Kampagnen schnell aufzusetzen, kanalübergreifend auszuführen und datenbasiert auszuwerten.
- Der „as-a-Service“-Ansatz schafft Flexibilität, Skalierbarkeit und reduziert interne Komplexität – besonders wertvoll in Zeiten, in denen viele Stadtwerke noch an der digitalen Reife ihrer Marketing- und CRM-Prozesse arbeiten müssen.



Durchdachte Customer Journey

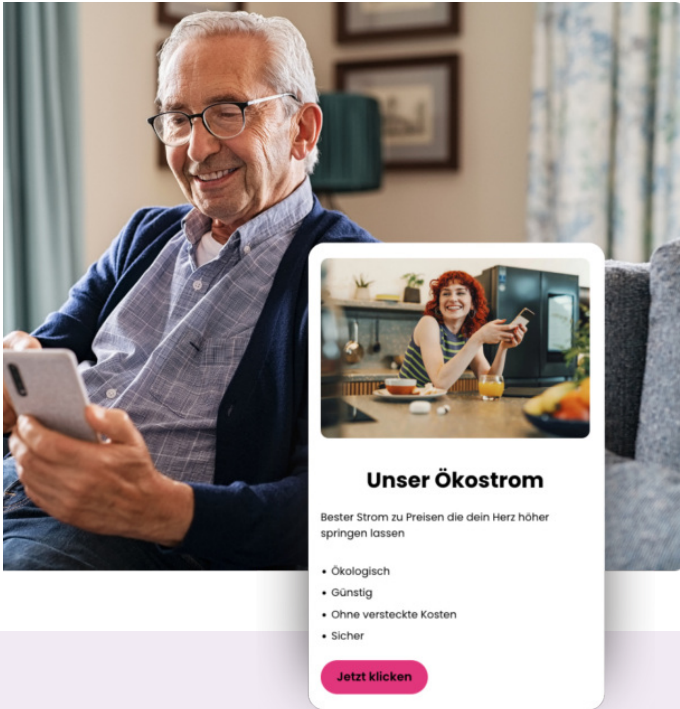
Im Kontext der Energiewirtschaft bedeutet das konkret: Campaign as a Service kann helfen, Kampagnen zur Neukundengewinnung, Tarifkommunikation, Cross- und Up-Selling oder Kundenbindung effizienter und digitaler zu managen und so den Kundenkontakt zu verbessern.

Taktsoft Energy: CaaS für die Energiewirtschaft

Taktsoft Energy bietet mit seinem Ansatz rund um digitale Customer-Experience-Lösungen für Energieversorger und Stadtwerke eine Plattform, mit der sich digitale Kampagnen und Journeys orchestrieren lassen. Die Lösungen sind darauf ausgerichtet, marktübliche CX-Bausteine schnell und sicher zu integrieren und Customer-Journeys zu automatisieren.

Ein Campaign as a Service-Ansatz in diesem Umfeld kann unter anderem folgende Vorteile bringen:

- Zeit- und Ressourceneffizienz: Stadtwerke müssen nicht selbst komplexe Software einführen oder eigenes Expertenpersonal aufbauen, sondern können auf eine servicefähige Lösung zurückgreifen.
- Datengetriebene Zielgruppenansprache: Durch Anbindung an bestehende CRM-, Portale- oder Datenplattformen lassen sich Zielgruppen segmentieren und personalisierte Ansprache-Strategien umsetzen.
- Multichannel-Kampagnen: E-Mail, Online-Portale, Messenger-Kanäle oder klassische Web-Interfaces können kanalübergreifend orchestriert werden, um den Energie-Kunden dort zu erreichen, wo er aktiv ist.
- Messbarkeit und Optimierung: Laufende Analysen liefern transparente KPI-Insights, sodass Kampagnen kontinuierlich verfeinert werden.



Einordnung in den Digitalisierungs-Trend

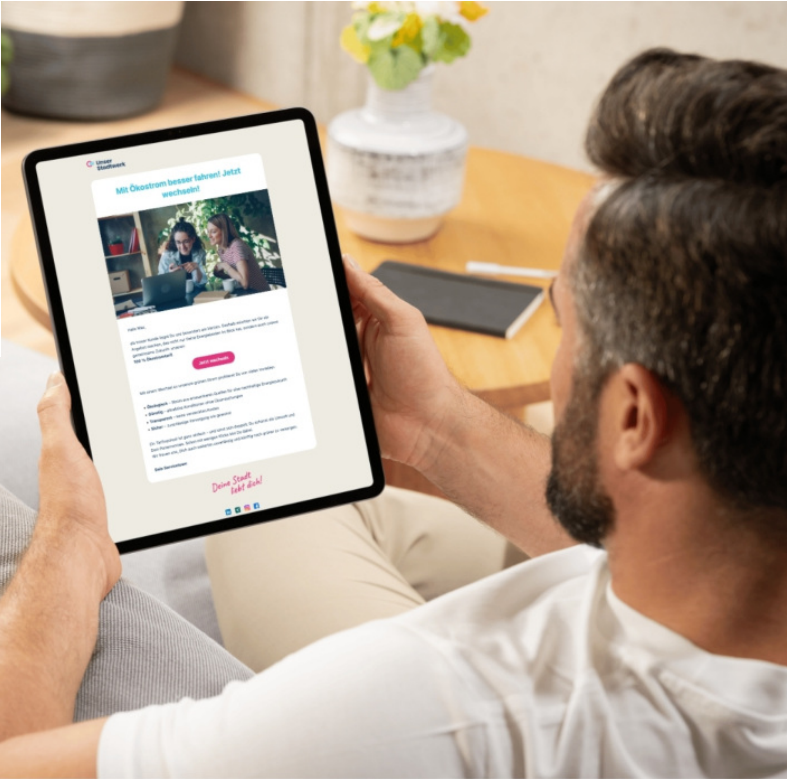
Digitale Kampagnen und automatisierte Kundeninteraktionen sind kein isoliertes Thema, sondern Teil einer umfassenden Digitalisierung der Customer Experience in der Energiewirtschaft. Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen Stadtwerke nicht nur ihre Services digital bereitstellen, sondern auch relevante, personalisierte Kommunikationslösungen entwickeln, die entlang der gesamten Customer Journey wirken.

Campaign as a Service fügt sich nahtlos in diese Strategie ein:

- Es unterstützt bei der Digitalisierung der Vertriebs- und Kommunikationsprozesse.
- Es ergänzt klassische CRM- und Kundendatenplattformen um eine servicebasierte Kampagnen-Orchestrierung.
- Es ermöglicht auch kleineren Stadtwerken, mit begrenzten Ressourcen moderne Marketing- und Serviceprozesse umzusetzen.

Führungskräfte bei Stadtwerken: So starten Sie mit CaaS

Campaign as a Service ist ein vielversprechendes Werkzeug für Stadtwerke, um effizient und agil kundenorientierte Kampagnen umzusetzen, ohne klassische Hürden – wie hohe IT-Investitionen oder fehlende interne Spezialisten – überwinden zu müssen. In einer Zeit, in der Kundenorientierung und digitale Interaktion zunehmend über Markterfolg entscheiden, liefert CaaS einen konkreten Hebel, um die digitale Transformation der eigenen Kundenkommunikation voranzutreiben und echte Wettbewerbsvorteile zu schaffen.



Lass uns drüber sprechen:

Karsten Graf
Business Development
kgraf@taktsoft.energy
+49 152 284 034 20

Taktsoft Energy GmbH
Mozartstraße 4-10
53115 Bonn



Beyond Software

Impulse über IT-Lösungen hinaus

Kommunikation für die Energiewirtschaft

Das Energieumfeld 2026 ist komplex und genau deshalb braucht es Kommunikation, die Orientierung gibt. Transformation lebt nicht allein von Technik, sondern von den Geschichten dahinter.

Strategische PR-, Social-Media- und Contentarbeit sorgt dafür, dass Themen nicht nur erklärt, sondern verstanden werden. Sie schafft Vertrauen, positioniert Expert:innen und bringt Organisationen in den Dialog mit Öffentlichkeit, Politik und Marktpartnern.

Strategische Medienarbeit und kommunikative Positionierung sorgen dafür, dass Energieunternehmen Haltung zeigen und sichtbar machen, wofür sie stehen. So wird aus Fachwissen Thought Leadership. Eine fundierte Content-Strategie sorgt dafür, dass Inhalte effizient über Kanäle hinweg funktionieren.

Kurz: Ein Thema rein. Viel Wirkung raus.



Max Busch
Media Consultant
max@vorne.media



Luisa Möller
Communication Specialist
luisa@vorne.media

Luisa und Max unterstützen Energieunternehmen seit 2022 dabei, komplexe Entwicklungen rund um Digitalisierung, Regulierung und Energiewende in relevante, verständliche und wirksame Kommunikation zu übersetzen.

Lass' uns über Kommunikation reden:

Vorne Media Agentur für PR, Content & Social Media für dein Energieunternehmen.

vorne.energy
Barmbeker Straße 79
22303 Hamburg



VORNE



BO4E liefert standardisierte Geschäftsobjekte als Fundament der Interoperabilität

Die Digitalisierung der Energiewelt führt zu einer massiven Vernetzung von Systemen, Erzeugern und Verbrauchern. In diesem dynamischen Umfeld hat sich mit der Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V. eine starke Bewegung formiert, die ein zentrales Problem der Branche löst: das Dickicht aus individuellen, kostenintensiven Schnittstellen. Der Verein verfolgt das Ziel, mit den Business Objects for Energy (BO4E) einen herstellerunabhängigen Open-Source-Standard zu etablieren, der eine „gemeinsame Sprache“ für alle Marktteilnehmer schafft.

Interessengemeinschaft
Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V.
Weserstraße 9
41836 Hückelhoven

(0)2433 52601-920
info@bo4e.de
bo4e.de



BO4E

Wir hoffen, dass Sie in unserem Ratgeber wertvolle Hilfestellungen, Inspirationen und Lösungen gefunden haben. Welche Themen beschäftigen Sie? Wo sehen Sie Ihre größten Herausforderungen? Ihr Feedback ist uns sehr willkommen: mail@evu.digital oder besuchen Sie uns auf ratgeber.evu.digital.

Im Namen aller beteiligten Partner bedanken wir uns für Ihr Interesse.



Impressum

Stadtwerke Digital, eine Initiative von
Dimater, everyone energy, make better, Taktsoft Energy

Herausgeber
Taktsoft GmbH
Mozartstr. 4-10, 53115 Bonn
+49 (0)228 22 74 35 10

Bildquellen

Cover: Max Busch, Seite 8: Canva Pro, Seite 19: Canva Pro, Seite 23: Glenn Carstens-Peters auf Unsplash, Seite 6:
Hero Grafik: Eicke Dingler, Seite 9: Fotos Julian & Celine: Luis Humpert
Sonstige: Seite 6-9 everyone energy, Seite: 10-13 make better, Seite 14-17 Dimater, Seite 18-21 Taktsoft Energy

