SmaWo GmbH

Die Energiewende entfesseln und demokratisieren

SmaWo GmbH

GRÜNDUNGSIDEE

PV-Freiflächenprojekte dauern zu lange…

Woran scheitert die Energiewende?

Wie können wir das lösen?

Was ist mit den Dächern in den Metropolen?

UNSERE VISION

Energiewende für ALLE:
Mieterstrom **unbürokratisch, effizient und rentabel**

– für Mieter & Vermieter.

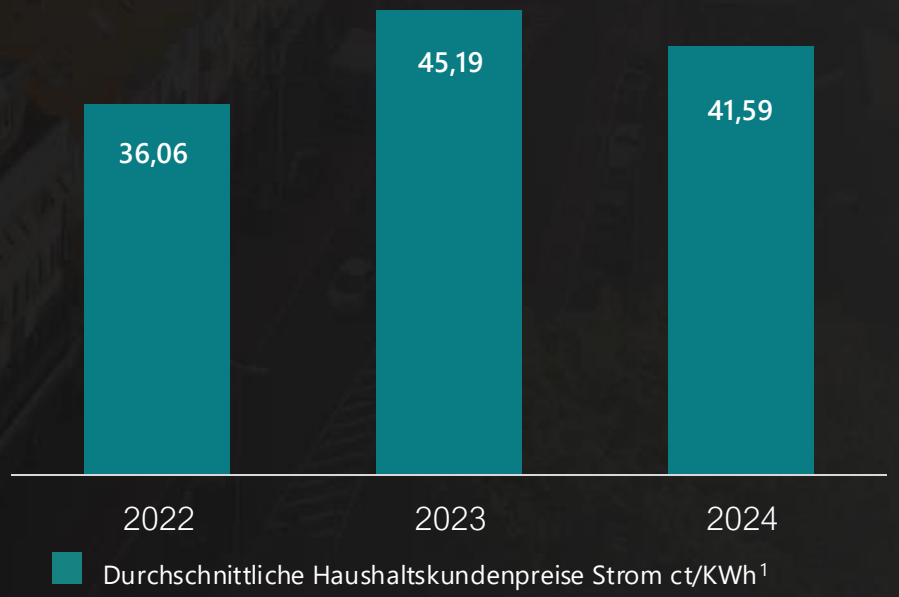
SmaWo GmbH

Die Energiewende geht auf Kosten der Mieter

Der Netzausbau infolge der Energiewende treibt die Netzentgelte in die Höhe.

Die Mieter tragen Mangels direktem Zugang die Kosten.

Der durchschnittliche Haushaltskundenpreis für Strom steigt



[1]Quelle: Bundesnetzagentur, Stand Juli 2025 | [2]Quelle: Frauenhofer Institut, Stand Juli 2024

SmaWo GmbH

Gleichzeitig wächst der Sanierungsdruck in der Wohnungswirtschaft

EU-Gebäuderichtlinie EPBD mit strengeren Effizienzstandards & verbindlichen Sanierungsfahrplänen für Bestandsgebäude

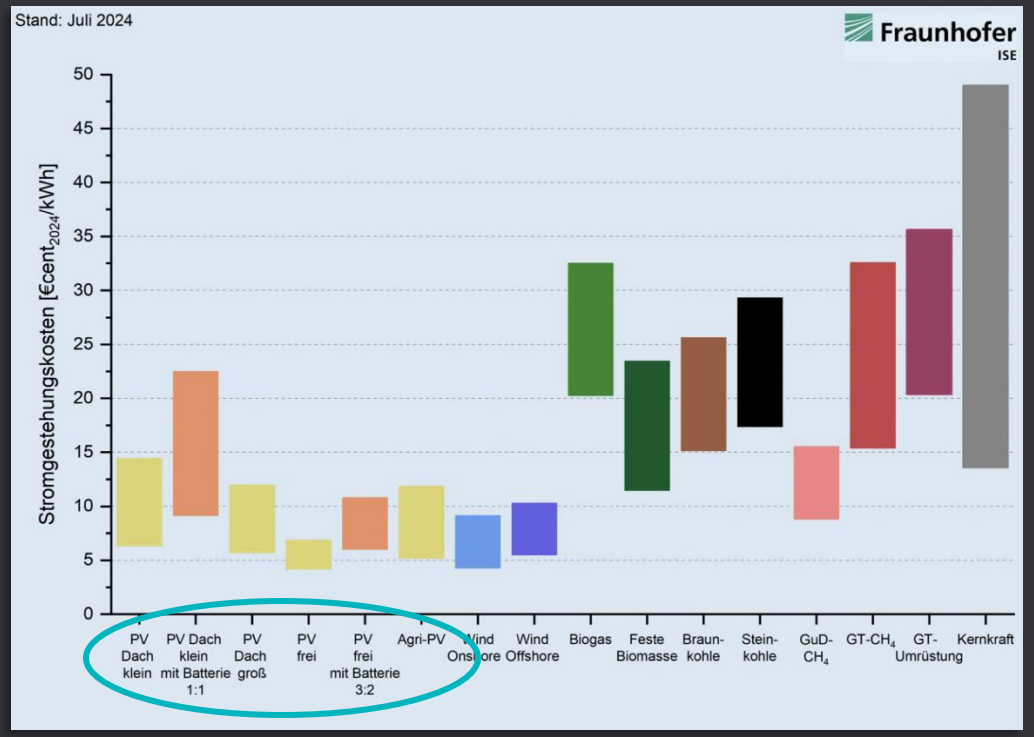
Klimaschutzgesetz (KSG) und **Gebäudeenergiegesetz (GEG)** schreiben bis 2045 Klimaneutralität gesetzlich vor

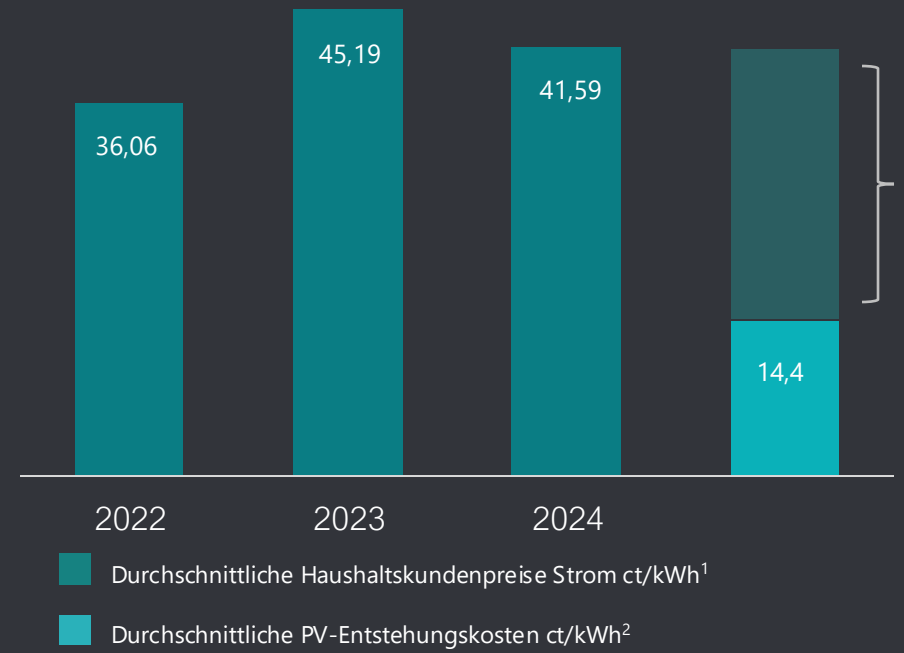
Energetische Sanierung wird zunehmend unumgänglich durch den steigenden politischen Druck

SmaWo GmbH

Erneuerbare Energien: Photovoltaik rechnet sich!

Mit Stromgestehungskosten von 14,4 ct/kWh ist Photovoltaik 65,4% günstiger als die durchschnittlichen Stromkosten.





Wir machen dieses Potenzial nutzbar!

Quelle: Fraunhofer ISE, Stand: Juli 2024

SmaWo GmbH

Photovoltaik auf Mehrfamilienhäusern ist weitgehend unerschlossen: Das Marktpotenzial für Mieterstrom ist enorm

43 TWh

ist das jährliche Potenzial für Mieterstrom in Deutschland, basierend auf **1,9 Millionen geeigneten Gebäuden** und mit einem Nutzen für bis zu 14,3 Millionen Mieterhaushalte.

Derzeit sind jedoch nur **9.000 Anlagen in Betrieb**, die jährlich lediglich 0,16 TWh erzeugen.*

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, *Stand: Juli 2024

SmaWo GmbH

Die Energiewende geht auf Kosten der Mieter

Der Sanierungsdruck in der Wohnungswirtschaft wächst

Das Marktpotenzial ist groß

Photovoltaik rechnet sich

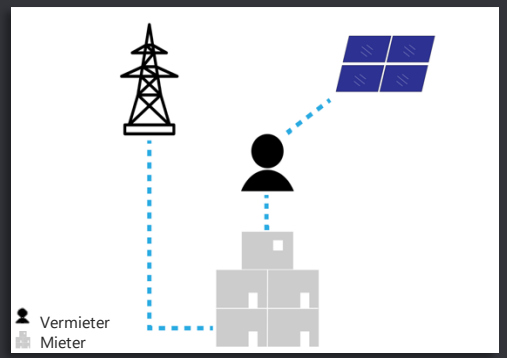
Woran scheitert dann der Ausbau?

SmaWo GmbH

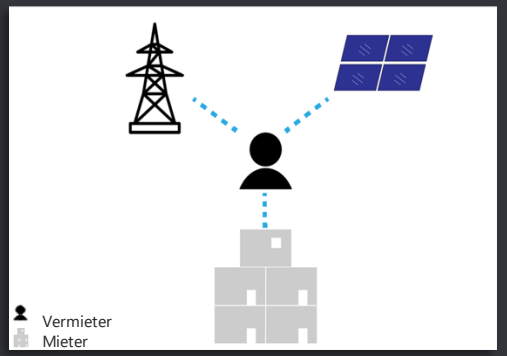
Woran scheitert dann der Ausbau?

Bisherige Mieterstrommodelle sind wirtschaftlich unattraktiv und mit hohem bürokratischem Aufwand sowie EnWG-Pflichten verbunden

Teilversorgungsmodell: Nur PV-Strom



Vollversorgungsmodell:
PV-Strom und Netzstrom



- Notwendigkeit komplexer und teurer Mess- und Bilanzierungskonzepte zur Aufteilung zwischen PV-Strom und Netzstrom.
- Häufige Ablehnung / Lange Prozesse durch den Netzbetreiber aufgrund ungültiger Bilanzierung oder Abrechnung des Verbrauchs.

×

- Der Vermieter gilt als Energieversorger, was zu zahlreichen gesetzlichen Verpflichtungen und administrativen Herausforderungen führt.
- Mieter haben das gesetzliche Recht, den Stromanbieter zu wechseln (Risiko von Zahlungsausfällen).

=

Mieterstrom für Wohnungsunternehmen ist bislang nur mit Drittanbieter bei Dachverpachtung möglich

SmaWo GmbH

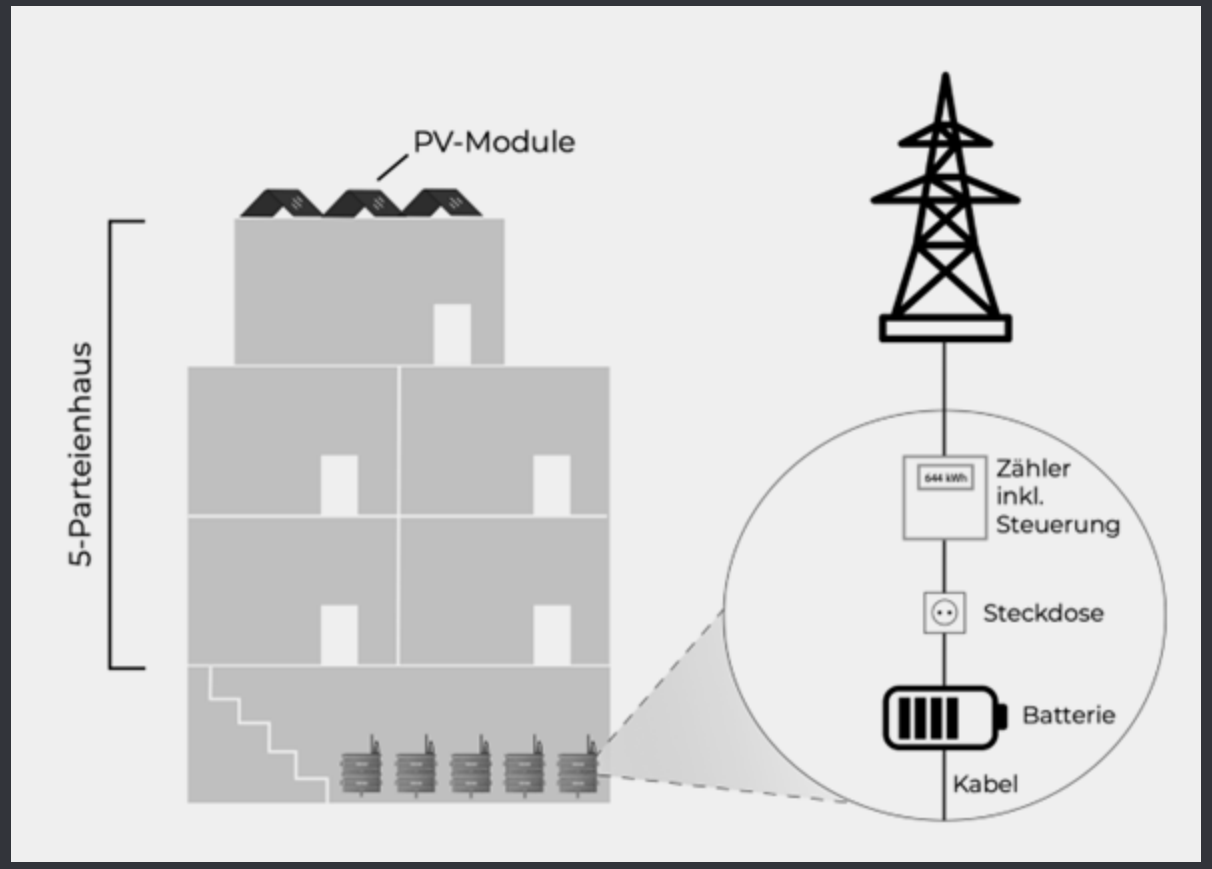
Mieterstrom neu gedacht: Unsere Lösung

SmaWo GmbH

Mieterstrom neu gedacht

UNSERE LÖSUNG

Einfach zuordnen, rechtlich sicher, abrechnungsfrei



Jede Wohnung erhält eine **eigene, vollwertige Anlage** mit intelligentem Energiezähler und Speicher, wodurch der **Verbrauch direkt dem jeweiligen Stromkreis zugeordnet** wird.

Die PV-Anlage wird im **Mietrecht als Bestandteil der Mietwohnung** betrachtet, ähnlich wie eine Einbauküche – unbürokratisch und transparent für alle Parteien.

Ein weiterer Clou: Unsere Mieterstromlösung erfordert keine Anmeldeprozesse beim Netzbetreiber, da sie unter die Steckersolarregelung fällt.[1]

[1] § 8 EEG Abs. 5a

SmaWo GmbH

Mieterstrom neu gedacht

IN DER PRAXIS UMGESETZT

Die UNIT

= unsere standardisierte **Einheit**
der Batteriespeicher inkl.
Wechselrichter je Wohnung

- 4 kWh Speicherleistung
- 800 Watt Einspeiseleistung (DIN VDE V 0126-95)
- max. 2 kWp Solarmodulleistung

SmaWo GmbH

Vorteile unserer Lösung

Nachhaltiger Wohnraum

Die Mieter leisten eine moderate Erhöhung der Kaltmiete, profitieren jedoch gleichzeitig von **deutlich sinkenden Stromkosten.**

Optimale Energieversorgung

Mit Energiemessgeräten wird der **Stromverbrauch** in Echtzeit überwacht und **optimal mit dem System abgestimmt**.

Unbürokratisch

Bestandshalter bleiben in Ihrer Rolle als Vermieter, mit Hoheit über Ihre Dächer, **ohne zusätzliche energiewirtschaftliche Pflichten** erfüllen zu müssen.

Einfache Integration

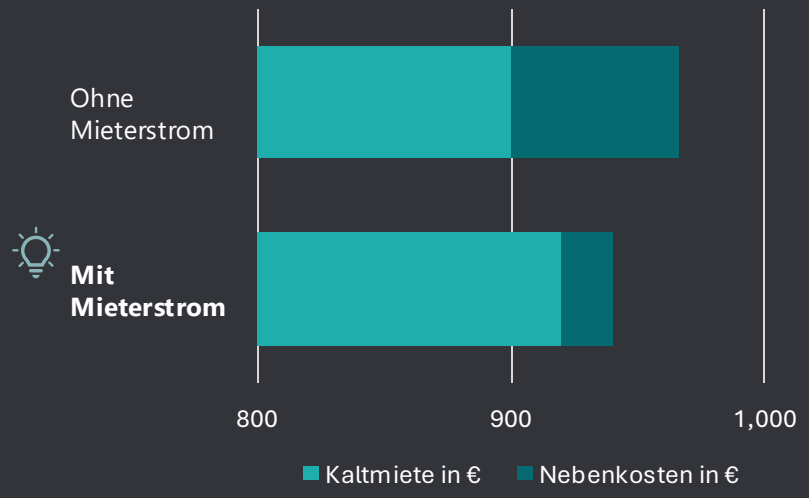
Unsere Lösung ist leicht und kostengünstig in bestehende Immobilien integrierbar, **ohne komplexe Messkonzepte**.

SmaWo GmbH

Mieter als Botschafter – spürbarer Mehrwert im Alltag

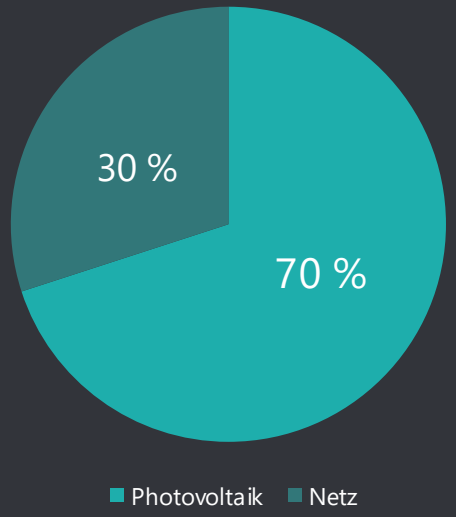
Geringere Warmmiete

Die Mieter realisieren eine Ersparnis in der Warmmiete über die Senkung der Nebenkosten trotz moderater Anpassung der Kaltmiete.



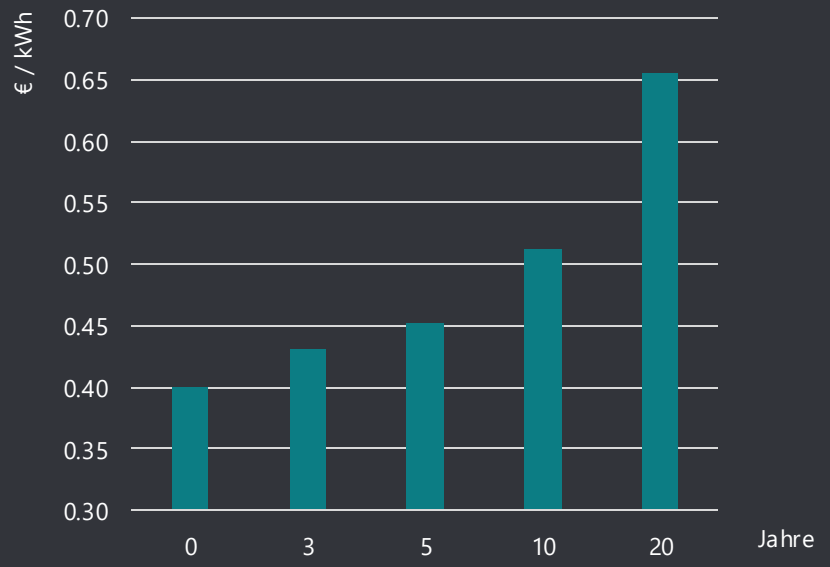
Autarkie

Besonders die Speicher ermöglichen bei einem Ø-Lastprofil von 2.000 kWh jährlich einen Autarkiegrad von 70%.



Schutz vor Strompreisentwicklung

Die Strompreise steigen durch die jährliche Inflation kontinuierlich an. Unsere Lösung bietet einen langfristig stabilen Strompreis.



SmaWo GmbH

Unsere Leistung: Full-Service Anbieter

Über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg:

Wir beraten, planen, realisieren und betreuen.

- Planung
- Installation*
- Monitoring / Betreuung
- Rechtsrahmen
- Beratungsdienstleistungen
- Förderberatung & Antragsstellung

* Mit Installations-Partnerbetrieben

Unser USP

First Mover: Mieterstrom neu gedacht

- Jede Wohnung erhält eine eigene vollwertige PV-Anlage inkl. Speicher
- Rechtssicher in das Mietrecht integrierbar
- Hoheit der Bestandshalter über ihre Dächer

Full-Service Anbieter

- Holistischer Ansatz: One Face to the Customer – von der Projektidee über Planung, Umsetzung und Mieter-Onboarding bis zum laufenden Betrieb.

Genehmigungsfreiheit beim Netzbetreiber

SmaWo GmbH

Unsere Wertschöpfungskanäle

SmaWo positioniert sich als Full-Service Anbieter entlang der gesamten Wertschöpfungskette und monetarisiert sowohl die Umsetzung als auch das langfristige After-Sales- und Lizenzgeschäft.

Beratung inkl. Förderung & Planung

Installation*

Installation & Umsetzung

SmaWo GmbH ⟷ Vermieter

Kaufvertrag

Umsatz pro Unit: ~ 4.000 – 4.500 € (je Wohneinheit)

Deckungsbeitragsqualität: ~ 40 %

Zielrenditepfad: 15 – 20 % (vor After-Sales)

Mieter-Onboarding inkl. Mietintegration

Wartung, Betreuung & Monitoring

After-Sales / Monitoring

SmaWo GmbH ⟷ Vermieter ⟷ Mieter

Betriebsführungs-vertrag

Mietvertrag i. V. m. Wohnraummietvertrag

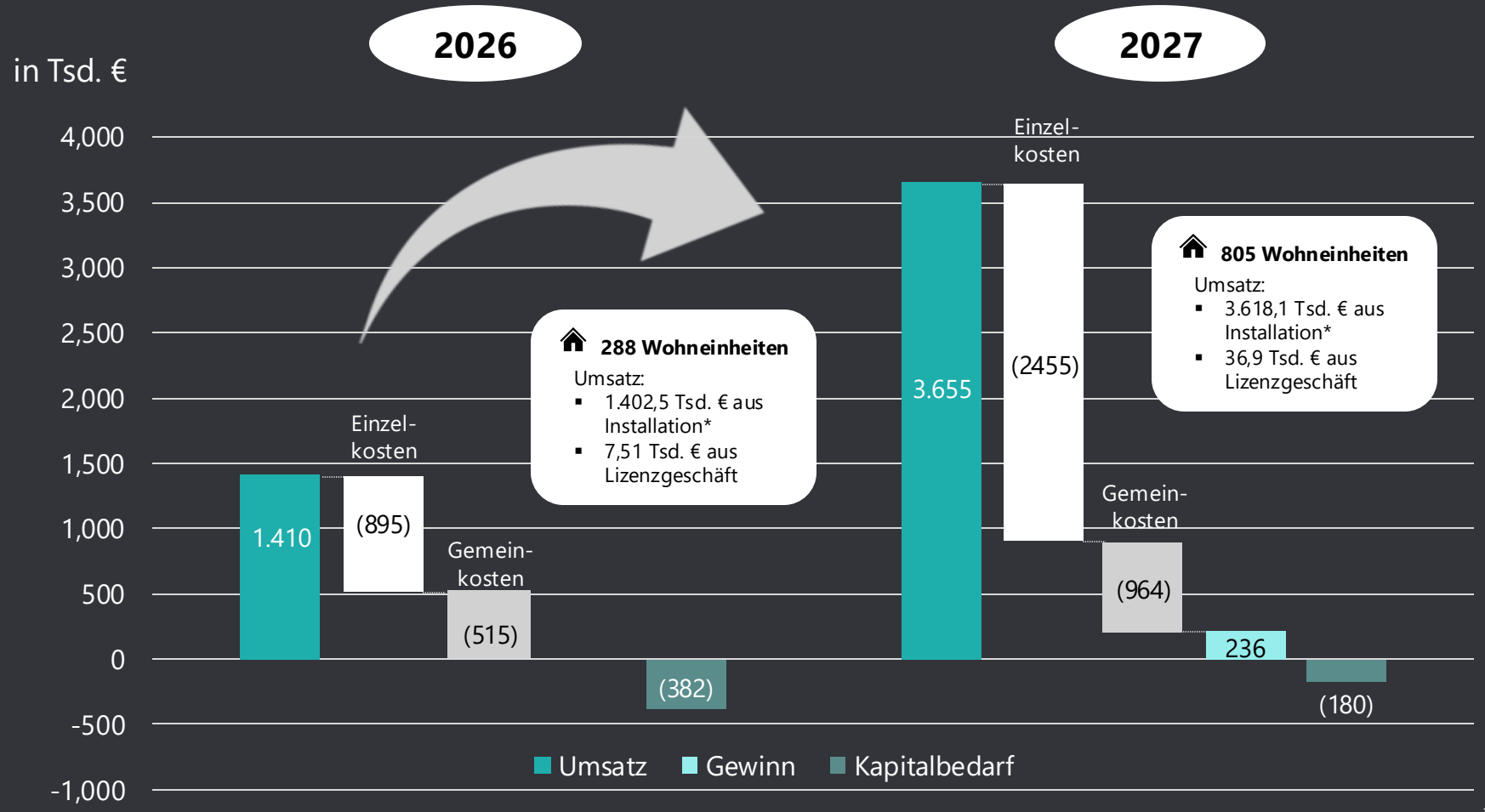
Lizenzgeschäft: Mtl. (Netto-)Umsatz pro Unit bei 4,20€

Die SmaWo stellt die Vertragsparagraphen für die Vermietung zur Verfügung (Zusatzvertrag bei Bestandsvermietung; Wohnraumvertrag bei Neuvermietung). Die vertragliche Beziehung zwischen Mieter und Vermieter bleibt unberührt.

SmaWo GmbH

Finanzplanung: Ausblick bis 2027

Nach einer kapitalintensiven Aufbauphase in 2026 erreicht SmaWo 2027 durch steigende Stückzahlen, Lizenzerlöse und operative Skaleneffekte den Break-even.



2026

- **1,41 Mio. € Umsatz geplant**
- **Kapitalbedarf: ca. 380 Tsd. €** (für Rollout & Working Capital)

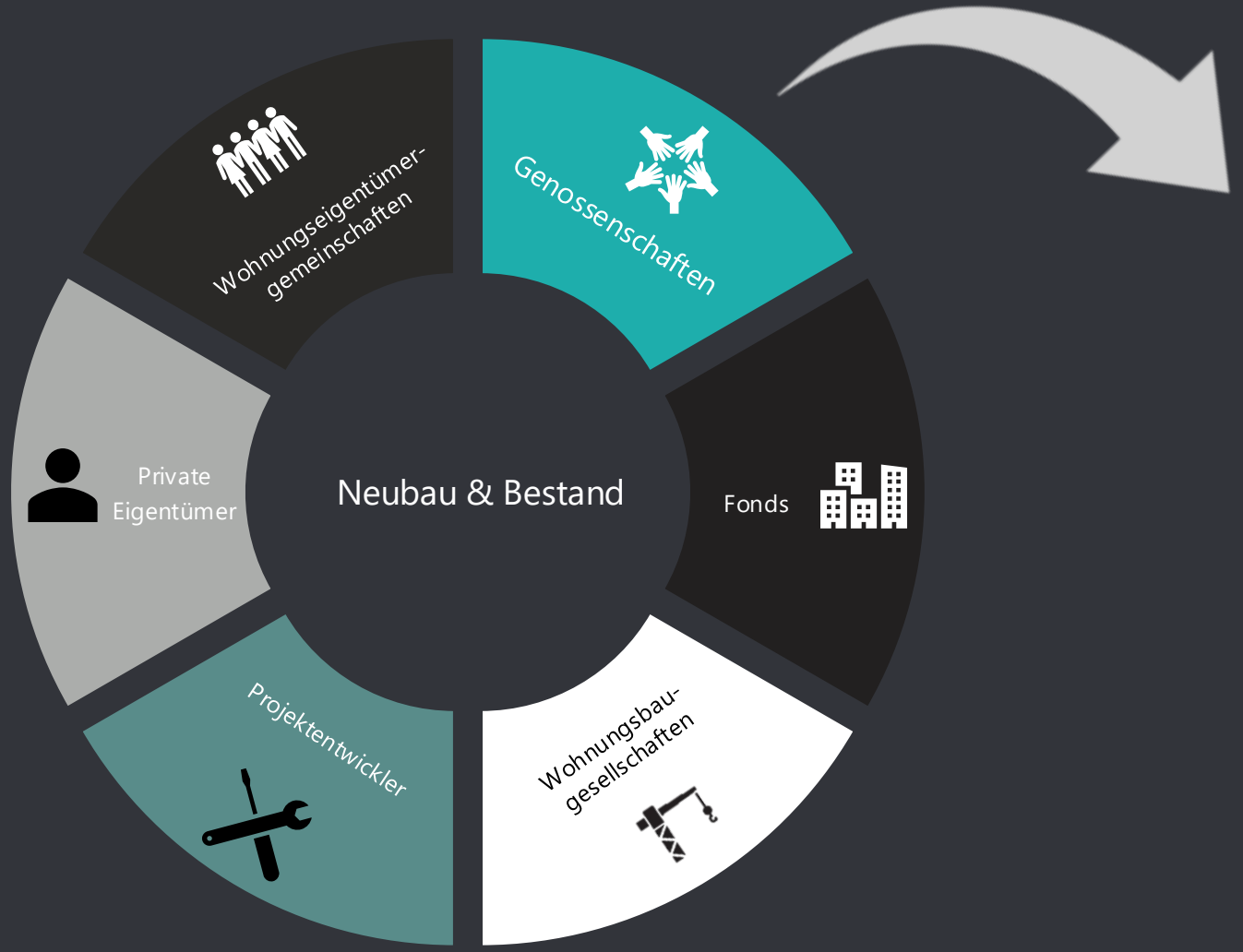
2027

- **Starke Pipeline-Ausweitung** durch Vertriebspartnerschaften & Referenzprojekte
- **Break-Even erreicht**

* inkl. Vorsteuerüberschuss / Forderung aus Geschäften nach §12 Abs. 3 UStG

SmaWo GmbH

Unsere Kundensegmente: Genossenschaften im Fokus



Wohnungsgenossenschaften als unsere Fokuszielgruppe:

Soziale Identität & Mission:
Genossenschaften wollen ihre Mitglieder entlasten – niedrige Mieten & hoher Nutzen führen zu **maximaler Akzeptanz**.

Hohe Skalierbarkeit:
Große, zusammenhängende Bestände ermöglichen effiziente Rollouts und standardisierte Prozesse.

Modernisierungsdruck:
Viele Genossenschaften stehen vor energetischen Anforderungen (GEG, KSG)

Abbildung: Kundensegmente der SmaWo GmbH

SmaWo GmbH

Marktdurchdringung & Wettbewerb

SmaWo bringt ein **neues Mieterstromkonzept** in die Wohnungswirtschaft – und verbindet nachhaltigen Wohnraum mit moderner, wirtschaftlicher Vermietung und schafft damit die Grundlage für schnelle Marktdurchdringung und nachhaltigen Markenaufbau.

Omni-Channel-Vertriebsstrategie aus Partnerschaften, Verbandsarbeit sowie gezielter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

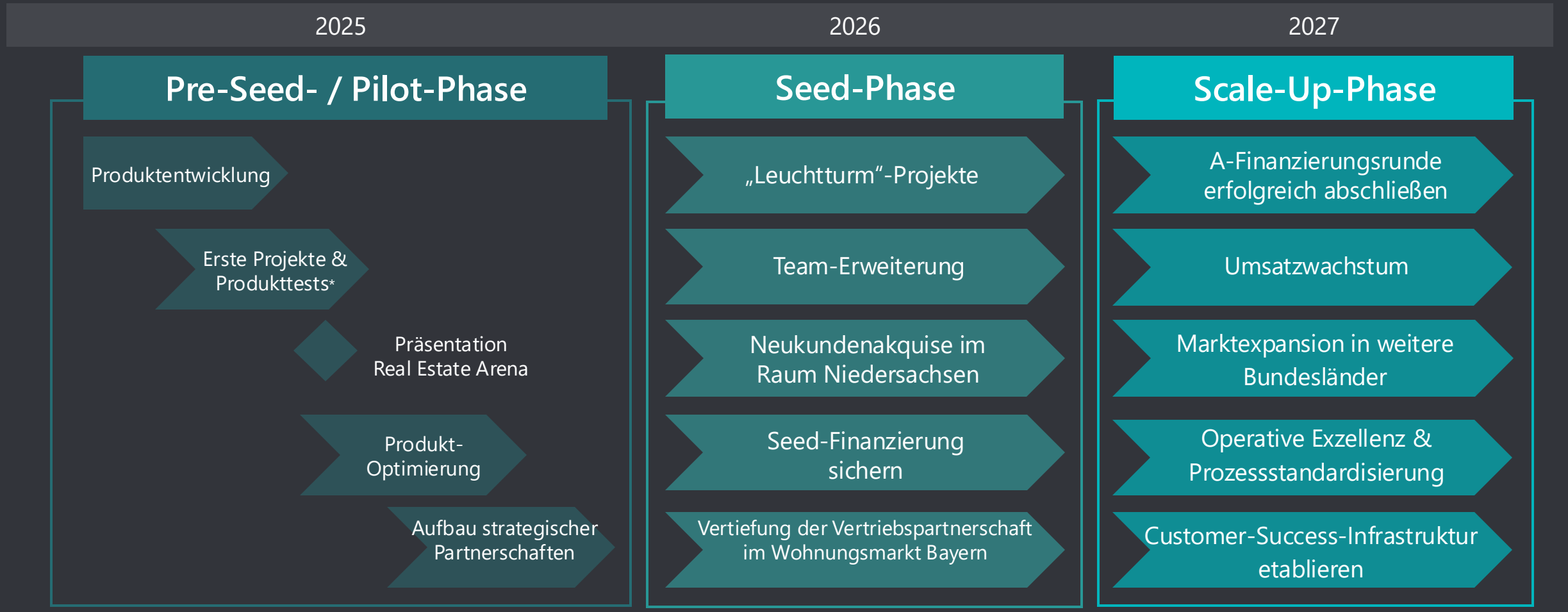
Partnerschaften	Verband	Presse / Werbung
Zugang zu Bestandsportfolios und Projektentwicklungen über strategische Industrie- und Umsetzungspartner.	Vertrauensaufbau und Reichweite über etablierte Netzwerke der Wohnungs-wirtschaft (z. B. vdw).	Positionierung als innovativer Lösungsanbieter durch Fachmedien und zielgerichtete Branchen-kommunikation.

* Der Markenname bzw. die endgültige Bezeichnung des Konzepts befindet sich derzeit noch in Entwicklung.

SmaWo GmbH

Meilensteine & strategischer Outlook

Die Roadmap zeigt den strukturierten Aufbau von SmaWo – von der Produkt- und Marktvalidierung über gezielten Markteintritt bis zur skalierbaren Expansion und operativen Exzellenz.



* Durch Gesellschafter Sievert Energien GmbH

SmaWo GmbH

Das SmaWo Team

Unser 8-köpfiges Team:

Energiegeladen, interdisziplinär, lösungsorientiert!