

Workshop 2: Business Models for the Open Energy Market

Moderation: Dr. Frank Schmidt, T-Systems Energy, Bonn and
Prof. Dr. Nico Grove, Universität Regensburg

Impulsvorträge:

Uli Huener, EnBW AG; Norbert Zösch, Stadtwerke Haßfurt GmbH

Zusammenfassung

Die klassischen Geschäftsmodelle von Energieversorgern sind zunehmend unter Druck, da viele unterschiedliche Marktakteure über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg mit neuen Geschäftsmodellen in den Markt drängen. In der Wertschöpfungskette reicht dies von der Erzeugung über die Netze, Handel bis hin zum Vertrieb. Beispielsweise Aldi im Stromvertrieb, Ikea Erzeugung von Energie.

Entsprechend werden neue innovative Geschäftsmodelle benötigt, welche flexibel und disruptiv auf den Markt reagieren können. Dazu sind **Plattformen** notwendig, welche zum einen breit aufgestellt sein müssen und zum anderen flexibel genug, um auf geänderte Marktbedingungen zu reagieren zu können. Für große EVU bedeutet dies, dass die inkrementelle Innovation aus dem Kerngeschäft hinaus nicht hinreichend wäre. Sondern eine „**radikale**“ **Innovation** durch die Erneuerung des Unternehmens notwendig wird. Entsprechend verstehen sich die „großen“ Energieversorger zunehmend als Partner der Stadtwerke („White-Label-Produkte“).

Der Vortrag von EnBW, Herr Huener, betont die **Kundenzentrierung** bei der Geschäftsmodellentwicklung und der anschließende Vortrag von Herrn Zoesch, zeigt mögliche **kundennahe Realisierung der Energiewende**.

Das bedeutet, dass der Fokus bei der Geschäftsmodellentwicklung auf den **Kunden** liegt insbesondere im Hinblick auf:

- Kundenintegration muss so frühzeitig wie möglich erfolgen (Stichwort: „Customer Centricity“)
- Kunde ist in seiner Gesamtheit und vollumfänglich im Unternehmen zu versorgen (klassische: Produktentwicklung, zukünftig: von Beginn an agile Kundeneinbindung)
- Internetbasierte Servicebetreiber, wie Google als flexibler Markplayer mit erheblichem Kapitalstock zur Einbindung neuer Geschäftsmodelle, mit neuen Produkten am Markt.

Datenschutz und **Datensicherheit** der Kundendaten spielt zukünftig eine zentrale Rolle bei den Energieversorgern.

- Rolle der IKT ist auch in der Energiewirtschaft von fundamentaler Bedeutung, die tradierte Geschäftsmodelle ändern wird
- Die Daten werden zunehmen durch Smart Meter genauer erfasst.
- Die Verwertung der Daten war ein wesentlicher Bestandteil der abschließenden Diskussion. Beispielsweise was passiert, wenn neue Geschäftsmodelle den Kunden zur freiwilligen Weitergabe der Daten an Dritte motiviert und zwar am Energieversorger vorbei?
- Integration der Kunden in Investitionsmodelle zur langfristigen Sicherung von Energiepreisen (Beispiel: Kauf/Leasing/Mitfinanzierung von KWK-Heizanlage im Haus/PV uvm.)