

GESCHÄFTSMODELLE IN DER ENERGIEWIRTSCHAFT

WORKSHOP, 1 TAG

Die Energiewende stellt traditionelle Geschäftskonzepte auf den Kopf. Neue und nachhaltige Geschäftsmodelle werden von allen Marktteilnehmern gesucht. Potenzielle Geschäftsfelder wie Flexibilitätsoptionen mit Speichern und Power-to-Heat oder erneuerbare Energien und dezentrale Erzeugung mit virtuellen Kraftwerken, Elektromobilität, Smart Metering und Smart Grids müssen auf ihr individuelles Innovationspotenzial und ihre Erfolgsaussichten untersucht und bewertet werden. Im interaktiven Workshop werden gemeinsam Ihre potenziellen Geschäfts- und Vertriebskonzepte für den Kurz-, Mittel- und Langfristbereich entwickelt.

Mögliche Inhalte

Workshop: Innovative Geschäftsmodelle – Erfolgsaussichten und Realisierungshorizont

- Dienstleister für Infrastruktur – neue Angebote für Mobilität, Energie und Kommunikation
- Erneuerbare Energie und dezentrale Erzeugung – virtuelle Kraftwerke, dezentrale Voll- und Eigenversorgung
- Flexibilitätsoptionen – Batterien und Power-to-Heat
- Kundenbindung – Smart Home und neue Dienstleistungen
- Smart Grid und Digitalisierung
- Bewertung der Erfolgsaussichten mit Berücksichtigung des potenziellen Realisierungshorizonts

Workshop: Neue Vertriebskonzepte – Kundenbindung und neue Vertriebskanäle

- Vertrieb richtig gestalten – Onlineplattformen sind nicht genug
- gemeinsam erfolgreich in regionalen, branchenübergreifenden Netzwerken
- Prosuming-Konzepte und Lastmanagement als Zugang zu Gewerbe- und Industriekunden
- Cross-Selling weiter gedacht
- Potenziale von Flatrate-Angeboten
- Echte Vollversorgung: Das Flatrate-Haus
- Bewertung der Vertriebskonzepte in Verbindung mit potenziellen Geschäftsmodellen

Zusätzlich (optional)

- schriftliche Ausarbeitung der Empfehlungen



ZIELGRUPPE

- Vorstände, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen
- Mitarbeiternde der Abteilungen Unternehmensstrategie und Vertrieb von Energieversorgungsunternehmen

IHR NUTZEN

- Nach diesem Workshop sind Sie in der Lage,
- potenzielle Geschäftsmodelle individuell zu bewerten,
 - bestehende Geschäftsmodelle zu bewerten und zu optimieren,
 - neue Vertriebskonzepte zu entwickeln.

Der Workshop kann in Kombination mit dem Workshop **Check-up Beschaffungsstrategie** und inhaltlich verwandten **Seminaren** durch vertieftes Wissen ergänzt werden.