

GESCHÄFTSMODELLE IN DER ENERGIEWIRTSCHAFT

WORKSHOP, 1 TAG

Die Energiewende stellt das traditionelle Geschäftskonzept der EVUs auf den Kopf und bedingt neue Geschäftsmodelle. 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 potenzielle Geschäfts- und Vertriebskonzepte für den Kurz-, Mittel- und Langfristbereich entwickelt.

Ihre Inhalte

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

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

Einbettung in die eigene Unternehmens- und Vertriebsstrategie

- Bewertung potenzieller Geschäftsmodelle und Vertriebskonzepte im Hinblick auf die eigene Unternehmens- und Vertriebsstrategie
- Erweiterungspotenziale bestehender Geschäftsmodelle

Zusätzlich (optional)

- Schriftliche Ausarbeitung der Empfehlungen



Foto: © J-Vista & Pixelio

ZIELGRUPPE

- Vorstände, Geschäftsführer und Entscheider
- Mitarbeiter der Abteilungen Unternehmensstrategie und Vertrieb von Energieversorgungsunternehmen

IHR NUTZEN

- Individuelle Bewertung potenzieller Geschäftsmodelle
- Bewertung und Optimierung bestehender Geschäftsmodelle
- Ausarbeitung neuer Vertriebskonzepte
- Gemeinsame Diskussion des Potenzials von Geschäftsmodellen und marktnahe Expertenmeinung

Der Workshop kann in Kombination mit dem Workshop **Check-up Beschaffungsstrategie** und dem Wissen Intensiv-Seminar **Zukunft des Strommarkts** durch vertieftes Wissen ergänzt werden.