

Den Wandel im Energiemarkt aktiv nutzen

Der Wandel im Energiemarkt

Die Energiestrategie 2050, die vollständige Marktöffnung, das Stromabkommen mit der EU und die Digitalisierung sind nur einige wenige Beispiele für die vielen Einflüsse und Veränderungen im Energiemarkt. Aus diesen ergeben sich zahlreiche Chancen für Energieversorger aller Größen.

■ Haben Sie sich bereits folgende Fragen gestellt?

- Wie können wir zusätzliches Geschäft generieren?
- Welche Innovationen sind für uns realisierbar?
- Mit wem können wir welche Partnerschaften eingehen?
- Sind unsere Prozesse und Systeme richtig ausgerichtet?
- Welche strategischen, organisatorischen, prozessualen und systemseitigen Anpassungen sind sinnvoll?

■ Haben Sie die richtigen Schlüsse gezogen?

Wir unterstützen Sie gerne bei der Beantwortung dieser und weiterer Fragen. Dabei verbinden wir unsere umfassende energiewirtschaftliche Erfahrung sowie ausgezeichnete Fach- und Methodenkompetenz mit einem Mehrwert für Sie. Sie entscheiden, mit welchen Leistungen wir Sie zum Erfolg begleiten dürfen. Dabei legen wir besonderen Wert auf gegenseitiges Vertrauen, vollständige Leistungstransparenz und höchste Kundenzufriedenheit. Nachfolgend erfahren Sie mehr über unseren Ansatz.

Der EVU-Chancen-Check

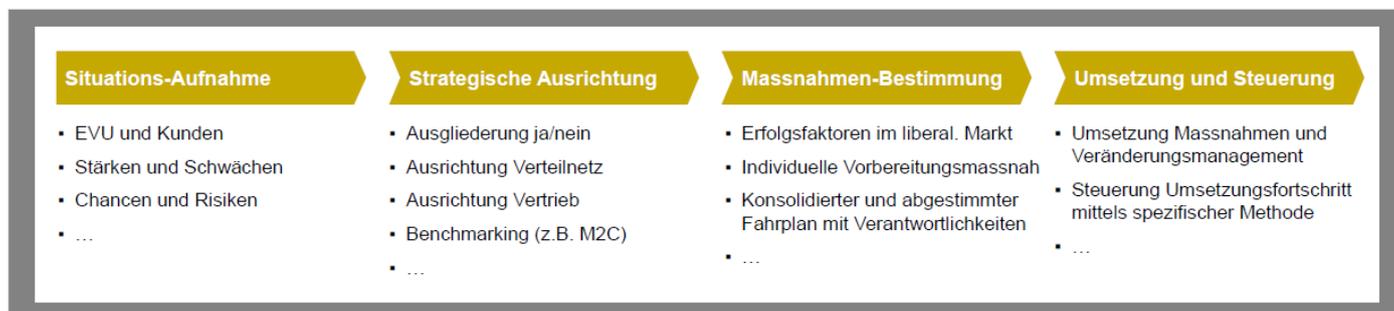
Unser EVU-Chancen-Check ermöglicht Ihnen in kurzer Zeit und unter geringem Ressourceneinsatz die Erarbeitung eines konkreten, auf Ihre Situation angepassten Fahrplans. Bei dessen gemeinsamer Erarbeitung profitieren Sie von unserer langjährigen internationalen Umsetzungserfahrung.

Wir starten gemeinsam mit der Aufnahme Ihrer aktuellen Situation. Diese Standortbestimmung ist die Basis für die Erarbeitung Ihrer spezifischen, strategischen Ausrichtung zur Nutzung Ihrer Marktchancen. Viele Gemeindewerke stellen sich beispielsweise Fragen zu deren vollständiger Ausgliederung in eine rechtlich selbstständige Einheit oder der Auslagerung einzelner Bereiche (z.B. die Abrechnungsprozesse oder das Netz). So stehen Verteilnetzbetreibern für die Bewältigung der steigenden Geschäftskomplexität die Optionen Verkauf, Verpachtung, Outsourcing des Netz-betriebs oder die Eigenbewirtschaftung zur Verfügung.

Bereits eigenständige EVU fokussieren ihre strategischen Überlegungen häufig auch auf den Vertrieb, da dieser besonders von einer Marktöffnung profitieren kann. Je nach der Ausgangslage Ihres EVU kann daher eine Wachstumsstrategie, eine abwartende Haltetaktik oder ein Ausstieg aus dem Vertriebsgeschäft sinnvoll sein. Bei ersterem lassen sich beispielsweise vorhandene Absatzkanäle um innovative und smarte Produkte erweitern und neue Märkte erschliessen. Zusätzlich lassen sich besonders in Bezug auf die Digitalisierung grosse Chancen identifizieren.

Zwecks Umsetzung leiten wir gemeinsam mit Ihnen die notwendigen Massnahmen zur Zielerreichung ab, priorisieren und gewichten diese und erstellen einen konsistenten Fahrplan. Dieser wird mit Verantwortlichkeiten und Meilensteinen versehen, was Ihnen das übersichtliche Monitoring des Fortschritts und die durchgängige Steuerung der Massnahmen während der Umsetzung ermöglicht.

Bei Bedarf unterstützen wir Sie gerne bei der Etablierung unserer bewährten und wissenschaftlich fundierten Methode zur strukturierten und kontrollierten Umsetzung



Juni 2015