

## NEUE GESCHÄFTSMODELLE UND PRODUKTE GESCHÄFT FÜR DIE ZUKUNFT GENERIEREN

**Netzbetrieb und Commodity-Vertrieb werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle für Energieversorger spielen – jedoch eine kleinere als bislang. Trends wie Digitalisierung, Prosuming, Energieeffizienz und nachhaltige Mobilität verändern die Anforderungen an die Innovationsfähigkeit von Versorgungsunternehmen. Es entsteht die Notwendigkeit und der Wunsch, Neues zu wagen.**

### NUTZEN

Neue Geschäftsmodelle und Produkte ermöglichen es Versorgungsunternehmen, das vom traditionellen Commodity-Vertrieb und Netzbetrieb geprägte Geschäft zu diversifizieren, neue Einnahmequellen zu generieren, ein innovatives Image zu kreieren, neue Kunden zu finden und Bestandskunden zu binden. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um echte Innovationen handelt oder Produkte anderer Unternehmen adaptiert (also „abgeschaut“ und modifiziert) werden.

### VORGEHENSWEISE

Nach unseren Erfahrungen führen zwei Wege zuverlässig zum Ziel: Zum einen können zunächst typische Kunden über „Personas“ identifiziert und näher beschrieben werden. Aus deren Herausforderungen und Bedürfnissen können dann konkrete Produkte entwickelt werden, die den Alltag erleichtern oder auf andere Art und Weise Nutzen stiften. Bei dieser Methode können ggf. Kunden eingebunden oder befragt werden, um noch effektivere

Lösungen zu kreieren. Zum anderen können ausgehend von Megatrends und einer Analyse von Wettbewerbsprodukten neue Produktideen auf dem Wege der Adaption entwickelt werden. Dabei ist ein Blick über den Tellerrand in andere Branchen, ins Ausland oder zu Start-ups hilfreich. Beide Wege – also Neuentwicklung über Personas und Adaption – können natürlich auch kombiniert werden.

Die auf diese beiden Arten identifizierten Produkte konkretisieren wir mit Ihnen über das Business-Model-Canvas. Wir bewerten den Mehrwert über eine Nutzwertanalyse, untersuchen die Wirtschaftlichkeit anhand eines Businessplans und planen die Umsetzung.

### PROJEKTERGEBNIS

B E T begleitet Sie sowohl beim Finden passender neuer Geschäftsmodelle als auch bei der Umsetzung konkreter Produktideen. Ergebnis kann dabei eine Übersicht passender Produkte, ein Businessplan oder ein fertiges Produkt sein.



**Tim Ronkartz**  
**Leiter Kompetenzteam**  
**Unternehmensentwicklung**

+49 241 47062-465  
tim.ronkartz@bet-energie.de