

Das Kompetenzzentrum für Gebäude und Areale informiert:

Geschäftsmodelle für Eigenstrom

Neue Technologien und Dienstleistung benötigen passende Geschäftsmodelle. Bei deren Entwicklung inspiriert ein fokussierter Blick in andere Märkte. In diesem Projekt zeigen wir, welche Geschäftsmodelle aktuell für Eigenstrom existieren und wie diese so weiterentwickelt werden können.

Text und Foto **Beni Rohrbach**



Zum Projektleiter:
Dr. Beni Rohrbach ist Senior wissenschaftlicher Mitarbeiter im Competence Center Energiewirtschaft der Hochschule Luzern und Teilprojektleiter im SCCER-FEEB&D-Projekt.

Was ist das Ziel des Projektes?

Mit unserem Projekt unterstützen wir Firmen bei der Entwicklung geeigneter Geschäftsmodelle. Ein Geschäftsmodell beschreibt die Art und Weise, wie eine Firma «Wert» oder «Nutzen» für den Kunden erzeugt und selbst damit ein Ertrag abschöpft. Beispielsweise versorgt ein Stadtwerk ein Haus mit Strom (Nutzen) gegen Bezahlung pro Energie (Ertrag). Nun ermöglicht die dezentrale Stromproduktion und die Verbreitung der Elektromobilität neue Geschäftsfälle. Damit eine Firma hierfür ein neues Angebot auf dem Markt etablieren kann, braucht es auch ein passendes Geschäftsmodell. Um ein solches zu entwickeln wird in der Regel der Markt beobachtet und nach Inspirationen gesucht. Wir haben ein Verfahren entwickelt, um Geschäftsmodelle systematisch und quantitativ zu analysieren. Damit werden schneller Ideen für passende Geschäftsmodelle gefunden.

Was haben Sie bis jetzt erreicht?

Wir haben mehr als 80 Geschäftsmodelle von Angeboten zur Optimierung vom Ver-

brauch von Eigenstrom analysiert. Dafür haben wir die jeweils genannten Kundennutzen in sechs Kategorien unterteilt (siehe Grafik). Die Angebote heben besonders den ökonomischen Nutzen (z.B. «spart Kosten») und Funktionalitäten (z.B. «Lade- und Entlademanagement») hervor. Im Vergleich dazu setzen Angebote von Heimelektronik-Lösungen, welche stärker auf den Massenmarkt ausgerichtet sind, neben funktionalen stark auf emotionale Argumente, wie beispielsweise Komfort und Sorgenfreiheit. Damit sich Anbietern von Eigenstrom-Lösungen besser in den Massenmärkten positionieren können, empfehlen wir deshalb den emotionalen Nutzen (z.B. «Stromversorgungssicherheit») zu betonen.

Was sind Ihre nächsten Schritte?

Aktuell veröffentlichen wir unser Verfahren und arbeiten an weiteren Empfehlungen. Wir stellen damit ein einfaches Vorgehen zur Verfügung, um Geschäftsmodelle zu analysieren und weiter zu entwickeln. Gleichzeitig untersuchen wir die Geschäftsmodelle von Angeboten zu dezentra-

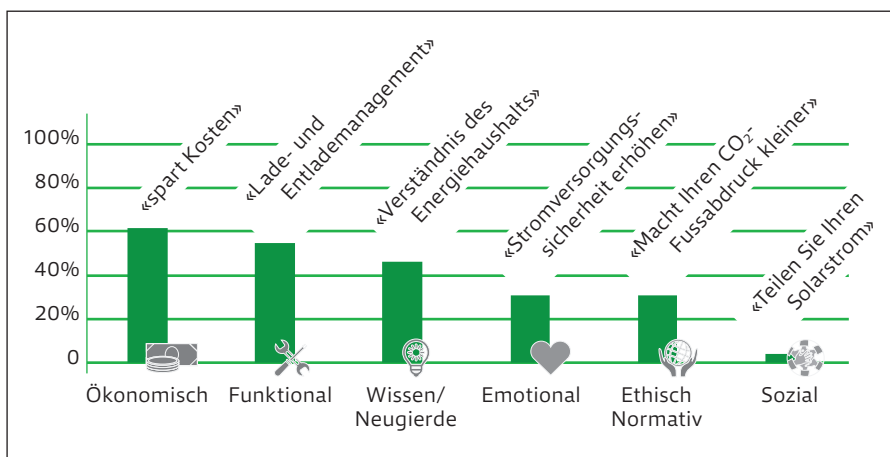
tralem Stromhandel, Renovationen und dezentraler Energieproduktion.

Wer kann einen Nutzen vom Projekt erwarten?

Von unserer Arbeit profitieren alle Akteure im Energiebereich, welche sich mit der Entwicklung von ihrem Geschäftsmodell befassen. Gleichzeitig haben wir einen Fokus auf dezentrale Energiesysteme sowie Energieeffizienz. Besonders Anbieter von Lösungen in diesen Märkten können von unserer Arbeit profitieren.

Wie unterstützt Ihr Projekt die Energiestrategie des Bundes?

Die Erkenntnisse tragen zu einer schnelleren Verbreitung von energetisch sinnvollen Lösungen bei. Damit unterstützen wir sowohl den Zubau von erneuerbaren Energien sowie die Energieeffizienz-Ziele. ▲



Häufigkeit von Nutzwertversprechen bei 80 Angeboten zur Optimierung von Eigenstrom (Mehrfachauswahl möglich). Die Zitate über den Balken sind reale Beispiele.

Kompetenzzentrum für Energieforschung in Gebäuden und Arealen

Das interuniversitär vernetzte Kompetenzzentrum für Gebäude und Areale¹ informiert monatlich über die laufenden Projekte. Das Kompetenzzentrum ist seit 2014 operativ und ist Teil der koordinierten Energieforschung der Schweiz. Finanziell zu einem Drittel getragen und gesteuert wird das Kompetenzzentrum von der Kommission für Technologie und Innovation. Weitergehende Informationen sind unter www.sccer-feebd.ch zu finden.

¹ Swiss Competence Center for Energy Research – Future Energy Efficient Buildings & District (SCCER FEEB&D)