

Erkenntnisse Energy Solution Hub

Ausgangslage

Was sich aus der Vorstellung des Case gezeigt hat:

Der Case hat gezeigt, dass die Elektrifizierung und der Ausbau der Energieinfrastruktur zunehmend ganzheitliche Lösungen erfordern. Die Kombination aus Ladeinfrastruktur, PV, Batteriespeicher und intelligenter Bewirtschaftung schafft dabei wirtschaftliche und nachhaltige Mehrwerte für Kund:innen. Gleichzeitig wurden Herausforderungen in der konzernübergreifenden Zusammenarbeit sowie bei Ressourcen und Time-to-Market sichtbar. Insgesamt wurde deutlich, wie wichtig koordinierte und kundenorientierte Lösungen für zukünftige Energiesysteme sind.



Fragestellung 1 – Erkenntnisse

Was können wir für die zukünftige Identifikation & Gestaltung weiterer Produkte und Dienstleistungen zu gebündelten Gesamtlösungen lernen?

Für die zukünftige Entwicklung gebündelter Gesamtlösungen wurde deutlich, dass Silo-denken und fehlende Transparenz zwischen Bereichen die Zusammenarbeit erschweren. Um innovative Produkte erfolgreich umzusetzen, braucht es konzernweit einheitliche Ziele sowie eine offenerere und stärker vernetzte Zusammenarbeit. Gleichzeitig ist eine Kultur wichtig, die Mut zu neuen Ansätzen, Fehlern und auch temporär roten Zahlen zulässt, um Innovationen voranzutreiben. Zudem wurde erkannt, dass ein konzernweites Market Screening helfen kann, Chancen frühzeitig zu identifizieren und neue Lösungen gezielt zu entwickeln.



Fragestellung 2 – Erkenntnisse

Wie schaffen wir es, auch in konzernübergreifenden Projekten in kurzer und konkurrenzfähiger Time to Market Lösungen zu entwickeln und auszurollen?

Für eine schnelle und konkurrenzfähige Time to Market braucht es ein gemeinsames Verständnis über Business Units hinweg sowie klare Prioritäten bei der Umsetzung von Ideen. Gleichzeitig sollte der Fokus stärker auf pragmatischem Vorgehen statt auf zu langer Analyse liegen. Virtuelle, bereichsübergreifende Teams können dabei helfen, Themen effizient voranzutreiben und Lösungen schneller zur Marktreife zu bringen.



Fragestellung 3 – Erkenntnisse

Wo brauchen wir welche pragmatischen Lösungen für interne Zielkonflikte, namentlich im Ressourcen-, Kosten- und Margenmanagement?

Für den Umgang mit internen Zielkonflikten braucht es konzernweit einheitliche Ziele und klare Prioritäten über alle Business Units hinweg. Ein zentraler Expertenpool oder Innovationshub könnte helfen, Know-how effizient zu bündeln und Projekte schneller voranzutreiben. Zudem könnten zentrale Anlaufstellen sowie fixe Ressourcen- oder Budgetanteile für Konzernprojekte die Zusammenarbeit und Umsetzung pragmatisch unterstützen.