

Focus on Customers

Energy Solution Hub

Was wir mit der Session anstreben

Die Bedürfnisse unserer Kunden erfordern heute wie morgen eine stärkere Vernetzung und Integration unserer Leistungen und Produkte als BKW. In der Session *Focus on Customers* wollen wir uns gemeinsam der Frage annähern, was wir dafür tun müssen, was wir von bereits bestehenden guten Beispielen lernen können und wie wir aktuelle Herausforderungen angehen können.

Entlang von praktischen Beispielen aus allen Geschäftsbereichen werden wir verschiedene Dimensionen der Kundenzentrierung beleuchten und bearbeiten. Die gesammelten Erkenntnisse tragen wir zum Abschluss des BKW Summit zusammen.

Executive Summary

Kunden und Kundinnen sehen sich konfrontiert mit der Notwendigkeit, Ihre Energiesysteme auf neue Bedürfnisse oder Opportunitäten anzupassen. Dabei stehen sie vor Herausforderungen hinsichtlich Technologien und Dimensionierung neuer Assets unter Anbetracht derer Wirtschaftlichkeit. Auf Seite BKW bedingt dies die Bündelung eines breiten Dienstleistungs- und Produktportfolios hin zu einem Lösungsverkauf und einer orchestrierten Gesamtlösung.

Bisher fehlen uns hier durchgängige Lösungen – doch bestehende Projekte wie der Energy Solution Hub zeigen: Es geht.

In der Session widmen wir uns am Beispiel des «Energy Solution Hub» der Frage, wie wir Kundenbedürfnisse identifizieren und darauf ausgerichtet weitere Produkte und Dienstleistungen gestalten, um sie zu attraktiven Gesamtlösungen zu bündeln. Und wir beleuchten, wie wir uns intern organisieren, um solche Angebote konzernübergreifend schnell und kundenorientiert an den Markt zu bringen.

Wer den Case präsentiert



Chris Cotting

Managing Director Business
Unit Energy



Thomas Egli

Head of Customer Business

Hintergründe

Der Energy Solution Hub ist ein integrales Lösungsangebot hin zu günstiger Energie, Investitionssicherheit, Nachhaltigkeit und CO₂-Reduktion:

Als zentrales Element des Energy Solution Hub verbindet ein neues Bewirtschaftungsprodukt technische Systeme mit der Energie- und Marktlogik und stellt sicher, dass das Energiesystem optimal bewirtschaftet wird. Darüber hinaus lassen sich neue Assets im Energiesystem bereits vor der Planungsphase wirtschaftlich dimensionieren. Das Novum ist die ökonomisch maximale Nutzung der Flexibilität in Kombination mit Energielieferung und -Abnahme.

Der Energy Solution Hub ist in erster Linie kein zusätzliches Produkt, sondern ein Orchestrierungs- und Steuerungsmodell mit dem Anspruch, dem Kunden in jeder Phase seiner Journey die optimalen Lösungen aus einer Hand zu bieten.

Phasen & Leistung

1. Identifikation & Initiierung: Wirtschaftlich optimale Auslegung des zukünftigen kundenspezifischen Energiesystems.
2. Projektentwicklung: Begleitung des Kunden durch Planung und Bauphase aus dem Hub heraus in Zusammenarbeit mit den geeigneten Konzerngesellschaften.
3. Betrieb & Bewirtschaftung: Technische Bewirtschaftung sowie kombinierte & optimierte Bewirtschaftung von Energie- und Flexibilität, mit garantierten Einsparungen von Stromkosten bis zu 100% über mehrere Jahre.

Kern des Business Cases ist

- Frühzeitige Sicherung von Flexibilitäten noch bevor die Anlage steht
- Nachhaltige Einnahmen durch dynamische Multi-Markt-Vermarktung (stets am besten Markt)
- Skalierbare Projektpipelines für planende, bauende und betreibende Konzern-gesellschaften
- Generierung relevanter Erträge für verschiedene Konzerneinheiten in der Planungs- und Bau-Phase sowie in der technischen Bewirtschaftung
- Langfristige Kundenbindung durch ganzheitliche Begleitung
- Schaffung eines USP im Schweizer Markt

Welche Fragen sich daraus für uns als Führungsteam ergeben, die wir in der Session bearbeiten werden



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



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



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