

Energietechnik disruptiv positionieren – der Businessplan des Startup SUM'ENERGY

Studiengang: EMBA Innovation Management

Effizienter Energietechnik fällt es schwer, sich auf dem Markt zu etablieren. Der finanzbewusste Kunde wählt jenes Energiesystem, das die niedrigste Investition erfordert. Dass andere Energiesysteme langfristig sowohl ökonomisch wie auch ökologisch besser abschneiden würden, wird selten berücksichtigt. Es stellt sich die Frage, ob das heute angewandte Geschäftsmodell, bei dem die Anlage erworben wird, die ideale Lösung für die Kundschaft und die Unternehmerschaft darstellt?

Ausgangslage

Ein derzeit laufendes Forschungsprojekt könnte den Wärmepumpenmarkt revolutionieren: höheres Leistungsspektrum, geringerer Platzbedarf, weniger Unterhalt und eine erhöhte Lebensdauer. Doch die zu überwindende Hürde im Vergleich zu einer herkömmlichen Wärmepumpe ist der doppelte Investitionsbedarf. In der vorliegenden Arbeit werden Antworten zu den Fragen dargelegt: Wie können effizientere Wärmepumpen dem Kunden lukrativer angeboten werden und wie sieht das dazugehörige Geschäftsmodell aus?

Vorgehensweise

Um dieses Thema zu erörtern wurden in einem ersten Schritt Kundensegmente gebildet und deren Bedürfnisse evaluiert. Eine Markt- und Trendanalyse ergaben Aufschluss über mögliche Potenziale zur Produktplatzierung. Daraus abgeleitet konnte anschliessend ein Geschäftsmodell erstellt werden, welches mit einem Finanzplan komplementiert wurde.

Ergebnisse

Das erwartet umsatzstärkste Kundensegment für Wärmepumpen liegt bei Privateigentümern mit Anlagen bis zu 20 kW Heizleistung. Mögliche Mitbewerber in diesem Kundensegment sind Installateure, Planer und Energieinvestoren. Interessant ist, dass sich Installationsbetriebe und Planungsbüros im Segment

der Privateigentümern fast ausschliesslich mit der Preisführerschaft beschäftigen, was entsprechend zu einem hohen Preisdruck führt.

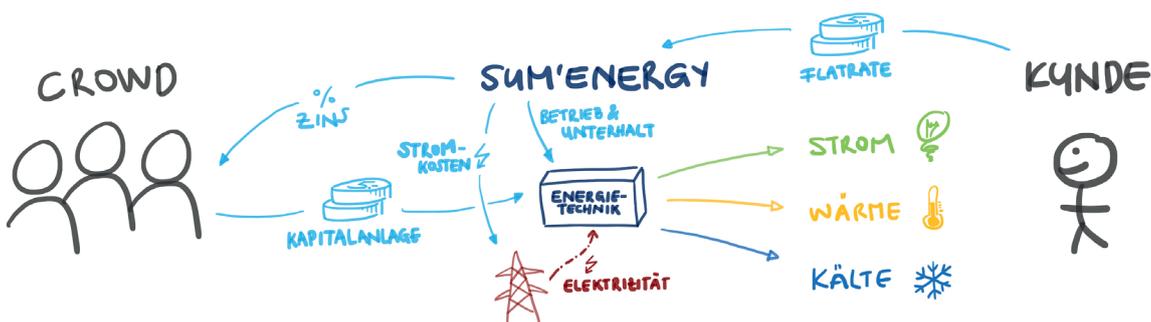
Mit einer erweiterten Form von Energiecontracting ist es trotzdem möglich, effizientere Wärmepumpen günstiger zu positionieren. Die entscheidenden Schlüsselfaktoren dazu sind ein standardisiertes Produktportfolio und die Teilnahme am liberalisierten Strommarkt.

Das Startup SUM'ENERGY tritt hierfür als Energie-Architekt auf, berät den Kunden und unterbreitet ihm ein monatliches Pauschalangebot. SUM'ENERGY organisiert als Generalunternehmer die Installation der Energietechnik und sorgt für einen professionellen Betrieb und Unterhalt. Der Kunde erhält so das schliesslich von ihm gewünschte Produkt «Energie». Finanziert wird die Anlage durch Crowdfunding. Beteiligt sich der Kunde ebenfalls am Crowdfunding, entsteht eine weitere Dimension der Kundenbeziehung, mit der das Vorurteil gegenüber Leasing und Contracting gebrochen werden kann.

Die grössten Herausforderungen des Geschäftsvorhabens liegen in den derzeit tiefen Energiepreisen und der weiterhin nicht vollzogenen Strommarkt-Liberalisierung, in deren Öffnung ein grosses Potenzial liegt. Ob das neue Geschäftsmodell am Markt disruptiven Charakter aufweist und dadurch Erfolg hat, ist zu erproben.



Simon Summermatter



Geschäftsmodell von SUM'ENERGY