

Kommentar

Geschäftsmodell-Innovation ist echte Pionierarbeit

Die gute Nachricht: Es gibt noch viel zu entdecken! Risikobereitschaft, Abenteuerlust und keine Angst vor Verlusten – das macht einen Pionier aus.



»Kreativität und Risikobereitschaft werden gefordert.«

Hemma Bieser
Geschäftsführerin
avantsmart

6

Auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen blicken Energie- und Technologieunternehmen gerne ins Silicon Valley. Internetgiganten zeigen beeindruckend vor, wie es gelingt, Kundinnen und Kunden zu begeistern und mit innovativen Produkten und Services große Erfolge zu erzielen. Es wird versucht, das »Silicon Valley Mindset« auch in europäischen Unternehmen zu implementieren. Kreativität und Risikobereitschaft werden gefordert.

Interessant ist die Frage, warum gerade im Westen der USA dieses Umfeld für Innovation entstanden ist, und welche Menschentypen dort leben und erfolgreich sind. Vor 150 bis 200 Jahren war die Eroberung und Besiedelung des Westens der USA ein risikoreiches Abenteuer. Nicht alle, die sich auf den Weg machten, haben ihr Ziel auch erreicht. Es war eine Reise ins Ungewisse, begleitet von lebensgefährlichen Bedrohungen und Verlusten. Erfolgreiche Pioniere konnten sich im neuen Land eine Existenz aufbauen und wurden mit Wohlstand, viele mit Reichtum, belohnt.

Wer sich heute mit der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen beschäftigt, ist ebenfalls ein Pionier. Digitale Technologien bieten große Chancen. Es gibt bereits erste Erfolge, von vie-

len Ideen haben jedoch erst wenige wirklich den Durchbruch geschafft. Es liegt noch viel Pionierarbeit vor uns und es ist wichtig zu wissen, dass es ein harter und langer Weg zum Erfolg ist.

>> Ungewissheit statt Planbarkeit <<

Es ist eine Reise ins Ungewisse und nicht zu vergleichen mit – mehr oder weniger – planbarer Projektarbeit. Kundenakzeptanz, Technologie- und Preisentwicklung sind nur einige der Unsicherheitsfaktoren. Liquiditätsgpässe bei Start-ups und die fehlende Unterstützung des Managements in großen Unternehmen können für neue Geschäftsideen existenzgefährdend sein.

Jedes Team wird entlang seines Weges Mitglieder verlieren. Die Auswahl und die Kompetenzen der Mitarbeiter sind für den Erfolg entscheidend. So wie die Pioniere in den USA einst die weißen Flecken auf der Landkarte eroberten, so können heutige Pioniere der Energiewende mit innovativen Geschäftsmodellen neue Märkte erschließen und so das Energiesystem der Zukunft mitgestalten. ■

Schreiben Sie Ihre Meinung zu diesem Artikel

an: hemma.bieser@avantsmart.com w

Neue Modelle für die Branche

■ **DIE DIGITALISIERUNG ERÖFFNET** Chancen für neue Geschäftsmodelle. Start-ups, IT-Unternehmen und die etablierte Energiewirtschaft werden sich laut Studien mit digitalen Energiedienstleistungen um neue KundInnen bemühen. Mögliche Entwicklungsschwerpunkte sind:

■ **INTELLIGENTE PRODUKTE/PRODUCT AS A SERVICE:** Ob Photovoltaik-Anlage oder Wärmepumpe, die meisten Geräte sind mittlerweile intelligent, liefern Daten über den Betrieb und lassen sich über das Internet steuern. Hersteller und Anbieter können zukünftig nicht nur über den Verkauf, sondern auch über die Nutzung

ihrer Anlagen Einnahmen erzielen und ihren KundInnen zusätzlich zu den Basisleistungen Premiumservices anbieten, wie zum Beispiel Solar City (solarcity.com) aus den USA.

■ **GEMEINSCHAFTLICHE NUTZUNG VON PHOTOVOLTAIKANLAGEN:** Die im Sommer beschlossene kleine Ökostromnovelle macht es möglich, dass zukünftig auch auf Mehrfamilienhäusern PV-Anlagen errichtet werden und die Mieter den erzeugten Strom gemeinschaftlich nutzen können. Für die Umsetzer sind jedoch noch viele Fragen offen. Wie gelingt es, die MieterInnen zu motivieren, an einem

Gemeinschaftsprojekt mitzumachen? Wie kann ein Service attraktiv und unkompliziert für die KundIn gestalten werden? Wie kann ein skalierbares Geschäftsmodell funktionieren? (Mieterstromanbieter in Deutschland ist z. B. [Polarstern polarstern-energie.de](http://Polarstern-polarstern-energie.de)).

■ **NEUE HANDELSMECHANISMEN:** Mit der Blockchain-Technologie sollen zukünftig neue Abrechnungs- und Handelsmechanismen rasch, sicher und kostengünstig realisiert werden können. Der Peer-to-Peer-Handel von Solarstrom ist nur ein Anwendungsfall. Das Start-up NRGcoin (nrgcoin.org) beschäftigt sich bereits mit dieser Idee.