

Kommentar

Mehr Spirit für die Lernkurve

In den österreichischen Vorstandsetagen ist man sich einig: Aus den etablierten Energieversorgern sollen moderne Energiedienstleistungsunternehmen gemacht werden. Neue Geschäftsmodelle und Startup-Kultur sollen die eigene Innovationskraft untermauern. Und tatsächlich: Erst Internettechnologien, Cloud-Services und Datenanalysen lassen aus guten Ideen nachhaltiges Business werden.

Von Hemma Bieser



»Innovation beginnt immer auf der Nachfrageseite.«

Hemma Bieser
Geschäftsführerin
avantsmart

Immmer mehr Menschen wollen ihren Strom selbst produzieren, Kosten sparen und unabhängig von fossilen Energieimporten sein. Die Wünsche und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden sind der Ausgangspunkt für neue Produkte und Dienstleistungen am Energiemarkt, der in den letzten Jahren viel bunter geworden ist. Das neue Verständnis der KundIn und der Druck von branchenfremden Mitbewerbern wie Google, Tesla oder IoT-Startups führen dazu, dass die Energieunternehmen ihre Rolle neu definieren müssen. Während sie früher der verlässliche Partner waren, wird von ihnen heute erwartet, dass sie ihre KundInnen mit modernsten Produkten überzeugen und binden, die mindestens so cool sind wie die neueste Community-App. Und somit wird Innovation, sei es bei Produkten, Services oder Geschäftsmodellen, zur Chefsache.

>> Siliconwhat? Österreichische Startups auf der Überholspur <<

In Österreich ist in den letzten Jahren eine kleine Startup-Szene entstanden, aus der einige Gründer bereits internationale Erfolge erzielen konnten. Beispielsweise hat sich das Grazer Startup meo Energy auf integriertes Energiemanagement fokussiert. Ihre Lösung modernisiert jede Heizung, spart bei fossilen Brennstoffen und optimiert die Nutzung erneuerbarer Energiequellen – intelligent unter Einbeziehung von Gebäudeverhalten und Wetterprognosen. Mit meo Energy sind Hausbesitzer in der Lage, ihr Zuhause zum Großteil mit erneuerbarer Energie selbst zu versorgen. Sie sind unabhängig von den etablierten Energielieferanten und den unberechenbaren globalen Energiemärkten.

>> Wie bringen wir das Silicon-Valley-Mindset in unsere EVU? <<

Viele Führungskräfte der heimischen Energiewirtschaft und Industrie suchen derzeit ihre Inspiration im Silicon Valley. Ein Besuch bei Google und Co verändert unweigerlich die Sichtweise auf Innovation und Arbeitsweise. Begeistert erzählen Führungskräfte von ihren Erlebnissen, stehen

aber gleichzeitig vor der Ernüchterung, dass ihre Unternehmen nur wenig mit den Zentralen der globalen Internet-Companies gemeinsam haben.

Doch es gibt sie bereits, die neuen, digitalen Produkte. Der »Hausmaster« (Wien Energie) und »Heimo« (Salzburg AG) vernetzen Komponenten des Energiesystems (PV, Verbraucher, Heizung, Sicherheit) intelligent miteinander und übernehmen für die KundInnen Energiemanagement und Smart-Home-Steuerung.

Um langfristig in dem Wettbewerb um EnergiekundInnen bestehen zu können, brauchen wir jedoch viel mehr Hausmaster und Heimos. Damit das gelingt, müssen Energieunternehmen beginnen, so wie Software-Unternehmen zu denken. Dazu gehört auch, dass die Unternehmen rascher ins Tun kommen und weniger Zeit mit Analysieren, Diskutieren und Dokumentieren verbringen. Die Erfahrung aus dem Silicon Valley lehrt uns, dass höchstens eines von zehn Startups tatsächlich erfolgreich wird. Das Risiko ist hoch und die Gefahr des Scheiterns groß, trotzdem bleibt als Ergebnis eine steile Lernkurve.

Anders ausgedrückt: Wenn wir digitale Innovation wollen, dann müssen wir rasch beginnen zu lernen. Und sollte ein neues Produkt tatsächlich scheitern, dann ist es wichtig zu sagen: »Gut, aber was haben wir dabei alles gelernt!« und zu fragen: »Was können wir bei unserer nächsten digitalen Produktidee besser machen?« Und dann gleich den nächsten Schritt tun ...

SCHREIBEN SIE IHRE MEINUNG zu diesem Artikel an hemma.bieser@avantsmart.com

ZUR PERSON

■ HEMMA BIESER IST Gründerin und Geschäftsführerin der »Innovation Company« avantsmart. Bieser ist als Managementberaterin, Moderatorin und Vortragende tätig. Aktuell begleitet sie Energie- und Industrieunternehmen bei der digitalen Transformation und eröffnet KundInnen durch »Business Model Innovation« die Geschäftsfelder der Zukunft.



Über ein attraktives User-Interface sind KundInnen von meo Energy jederzeit über die Erzeugung und den Verbrauch von Wärme und Strom informiert. Die Lösung optimiert Energieflüsse vollautomatisch und ermöglicht einen Fernzugriff auch auf ältere Bestandsanlagen.