

Strategische Chancen im Geschäftsfeld Smart Home bei Zeiten richtig nutzen

Unser Angebot zur Strategieentwicklung für Unternehmen der
Energiebranche
am Beispiel Stadtwerke

Bornheim, Bonn, Wiesbaden, München, Hamburg
Bonn 2013



Die Marktsituation verlangt nach Handlungsbereitschaft. Unser Beispiel hier: Smart Home

unternehmen e.v.

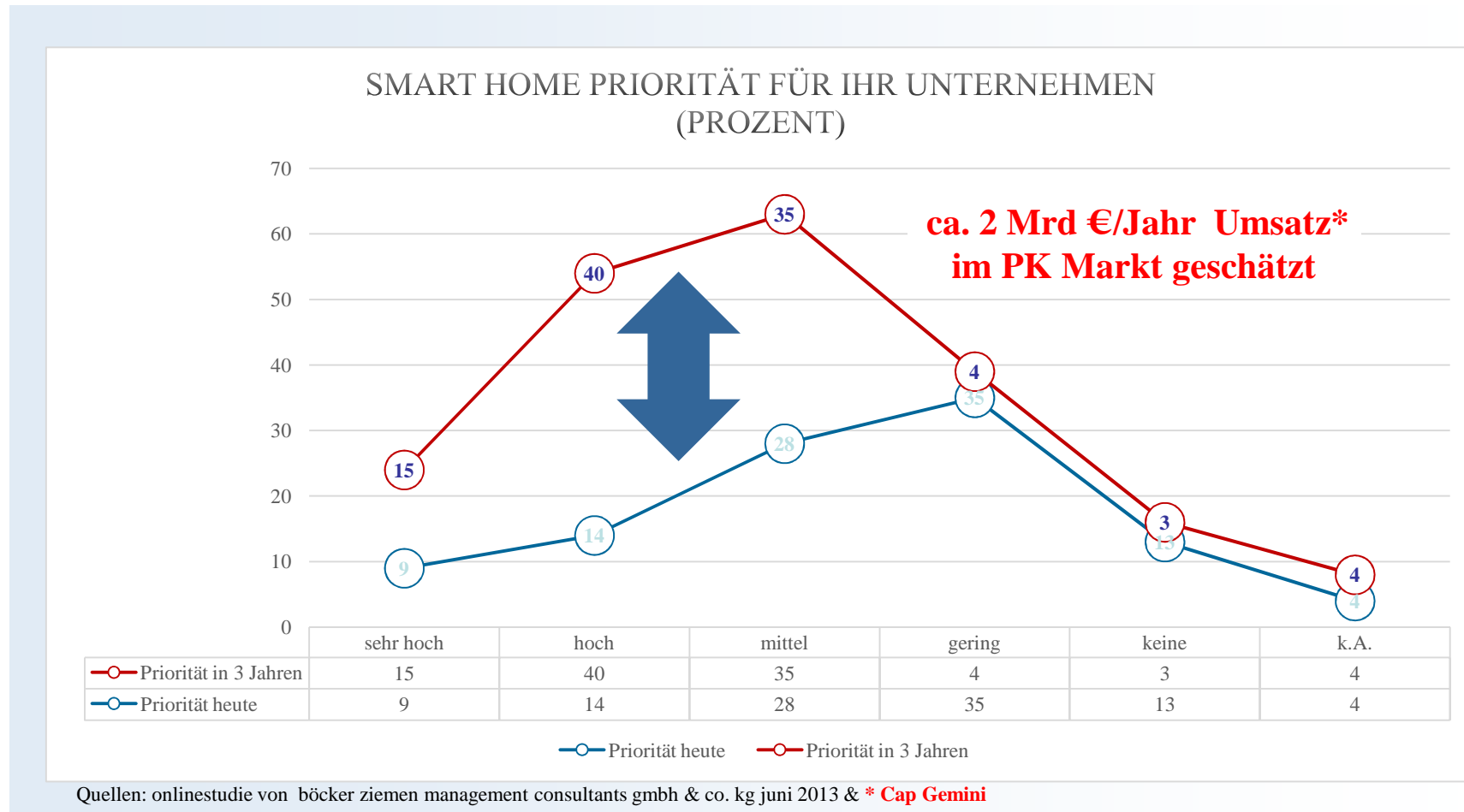
Vertrieb- und Energiedienstleistungen

	Vertrieb	Energiedienstleistungen	Handel
Instrumente	Neue Produkte	Dienstleistungen	Strom, Gas, CO ₂
Unternehmensstrategie	Kundenbindung, Marktentwicklung	Neue Geschäftsfelder	Moderne Beschaffungsstrategien, Risikomanagement
Externe Anforderungen	Liberalisierung	Wettbewerbliche Rahmenbedingungen	Transparenz, Marktintegrität
Grundlage	Wettbewerb		

VKU
Verband kommunaler Unternehmen e.V.



Priorität Smart Home. Zeit für eine strategische Positionierung.





Der Markt bietet Stadtwerken Chancen in verschiedenen Geschäftsmodellen – wir bieten Orientierung und Kompetenz.

Unser Beispiel auf den folgenden Seiten



Smart Home	Smart Office	Energie-Effizienz Dienstleister	Demand Supply Management
<ul style="list-style-type: none">• Lösungsanbieter• Infrastruktur-Anbieter Home• Integrator• Entwickler / Innovator• Service-Anbieter <p>ca. 2 Mrd €/Jahr Umsatz* im PK Markt geschätzt</p>	<ul style="list-style-type: none">• Lösungsanbieter• Infrastruktur-Anbieter Office• Integrator• Entwickler / Innovator• Service-Anbieter <p>dzt. Keine Schätzung</p>	<ul style="list-style-type: none">• Applikation• Energiesparkonto• Erfolgsabhängiges Preismodell oder• Erhöhte Grundpreise <p>ca. 1 Mrd €/Jahr Umsatz* im PK Markt geschätzt</p>	<ul style="list-style-type: none">• Bündelung und Steuerung dezentraler Erzeuger und Verbraucher• Einsparung• Vermarktung <p>ca. 3 Mrd €/Jahr Umsatz* Kleinanbieter geschätzt</p>

Komfort, Sicherheit & Energie sparen plus ———> Vermarktung



Angebot Strategie-Workshop Stadtwerke (1).

Stadtwerke als Smart Home-Anbieter

Im Privatkundenbereich sind modulare Lösungen für wenige hundert Euro bis hin zu integrierten Komplettlösungen für über 30.000 € denkbar. Im Verkauf und in der Installation liegt ein jährliches Marktvolumen von rund 2 Mrd. €. Mit ihrer bestehenden Kundenbasis können die Stadtwerke ohne signifikante Investitionen zusätzliche Umsätze generieren und sich strategisch mit einem Industriestandard positionieren.

Workshop und Adressaten

Der Strategie-Workshop richtet sich an Vorstand / Geschäftsführung und Leitung Marketing sowie je nach organisatorischer Gestaltung des Kunden an die beteiligten Gremien. Voraussetzung ist ein konkretes Interesse, Smart Home-Anbieter werden zu wollen. Der Kundennutzen des Workshops liegt in der Bewertung eines stark beschleunigten und kostenattraktiven Eintritts in einen chancenreichen Wachstumsmarkt mit einem hohen Kundenbindungseffekt sowie einem Partner der den Industriestandard setzt.

Zielsetzung

Der Kunde trifft eine Entscheidung bezüglich der Einrichtung und Gestaltung eines strategischen Geschäftsfeldes oder einer strategischen Geschäftseinheit Smart Home. Bei positiver Grundentscheidung: Durchführung einer entsprechenden Strategieberatung oder eines Umsetzungs-Workshops im Anschluss, mit dem Ziel, die Grundlagen für eine Umsetzung zu legen.



Angebot Strategie-Workshop Stadtwerke (2).

Agenda (beispielhaft) Smart Home Strategie-Workshop

Teil 1

Strategische Positionierung Kunde, Zieloptionen und konkrete Kundenziele Smart Home-Markt. Fertigmodule im Markt und deren Wert als Standard. Markt Smart Home, Teilnehmer und deren Positionierung.

= Ausgangslage

10.00-12.00 Uhr

Teil 2

Diskussion der möglichen Zielposition des Kunden.
Erwartungen und Anforderungen an ein neues Smart Home-Geschäftsfeld & -Portfolio erarbeiten. Bedeutung Industriestandards für den Smart Home-Markt.

= These GO Smart Home

13.00-15.00 Uhr

Teil 3

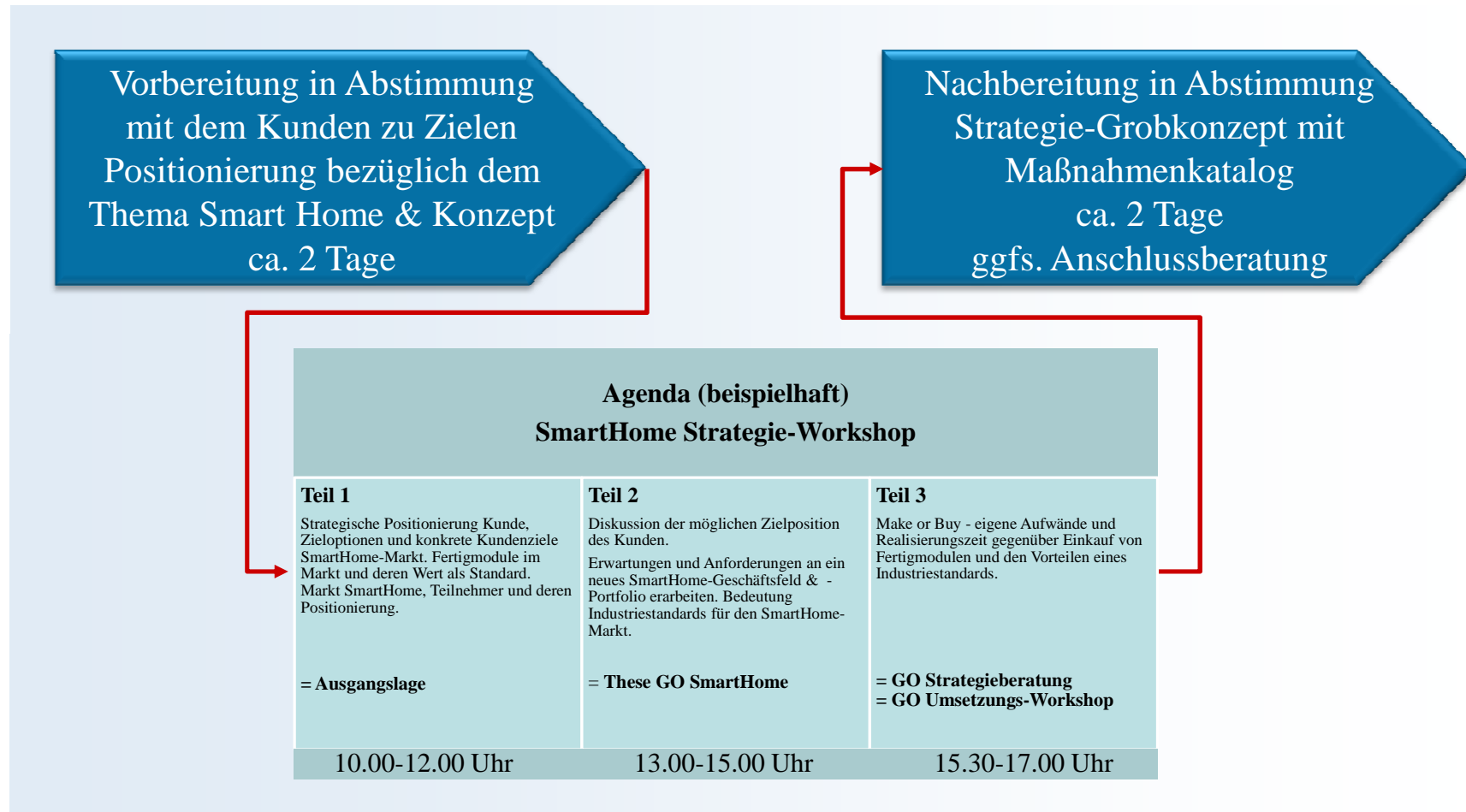
Make or Buy - eigene Aufwände und Realisierungszeit gegenüber Einkauf von Fertigmodulen und den Vorteilen eines Industriestandards.

= GO Strategieberatung
= GO Umsetzungs-Workshop

15.30-17.00 Uhr



Angebot Strategie-Workshop Stadtwerke (3).





Angebot Strategie-Workshop Stadtwerke (3).

Inhalte des Workshops

Der Workshop enthält je nach individueller Kundensituation: Einschätzungen des Marktes, der Teilnehmer, ihrer strategischen Positionierung sowie der des Kunden in Bezug auf Smart Home und die Marktrolle und –chance von Smart Home-Standards als Ausgangslage.

Die Diskussion der möglichen Zielpositionen im Markt und der Anforderungen an den Kunden in Bezug auf die Geschäftsfeldentwicklung führt zur Entwicklung einer Kundenentscheidung für Smart Home als denkbares neues Geschäftsfeld. Die Erörterung der Aufwände für die Gestaltung eines eigenen Smart Home-Geschäftsfeldes und der Entwicklung eines eigenen Portfolios (Make) werden den Vorteilen und Nachteilen einer Buy-Entscheidung gegenübergestellt.

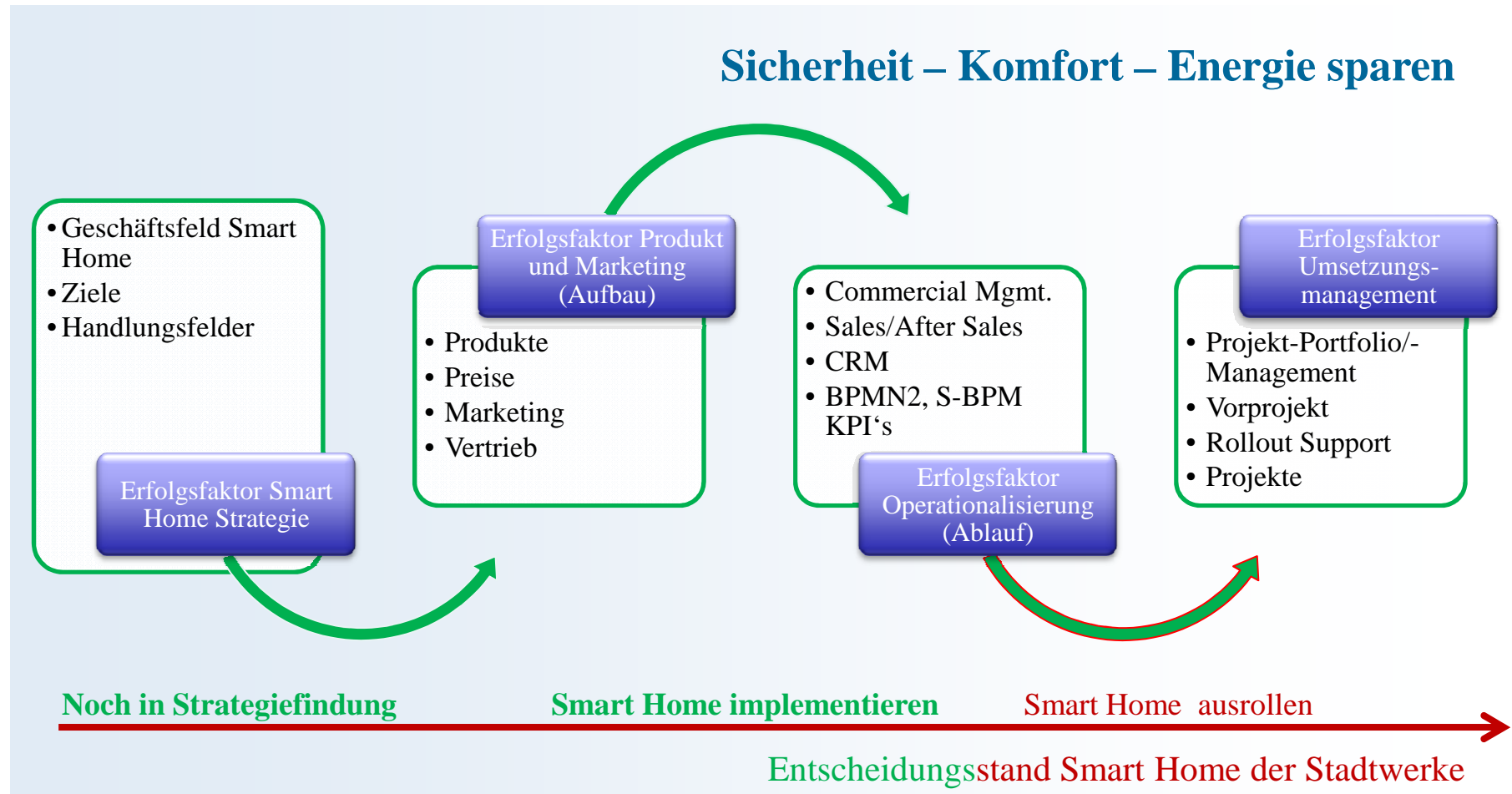
Aufwand / Dauer / Ablauf

Der Aufwand ergibt sich aus der kundenindividuell notwendigen Vorbereitung, der Durchführung und der Nachbereitung. Die Workshop-Vorbereitung sollte durch den Kunden in einem Zeitraum von ca. 14 Tagen möglich gemacht und unterstützt werden.

Kosten: 9.500 € pauschal zzgl. MwSt. inkl. RK in Deutschland

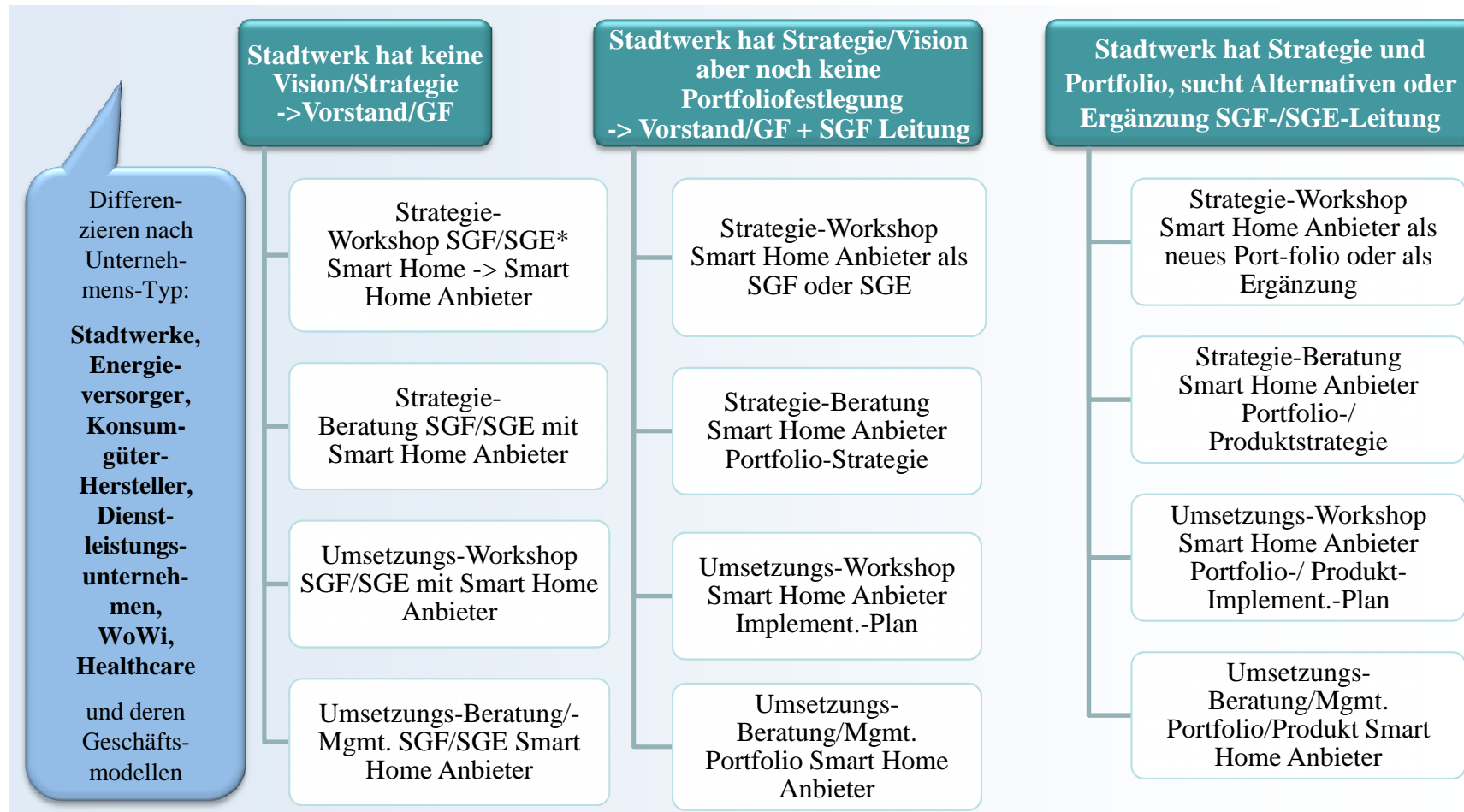


Unser Angebot passt auf die Situationen und Perspektiven unserer Kunden.





Unser Smart Home Service Angebot für Stadtwerke im Überblick.





Unser Smart Home Service Portfolio für Stadtwerke. Orientierung bis Umsetzung.

A. Strategie-Workshop:	Prüfung strategischer Partnerschaft Smart Home Anbieter differenziert nach Kundensituationen: 1. Kunde noch unentschieden bzgl. SGF/SGE Smart Home 2. Kunde hat sich bereits für SGF/SGE entschieden aber noch kein Portfolio 3. Kunde hat Smart Home als SGF/SGE besetzt sucht Alternativen/Ergänzung -> jeweils differenziert nach Zielkunden: Stadtwerke, Energieversorger, Konsumgüterhersteller, Dienstleistungsunternehmen, WoWi, Healthcare
B. Strategieberatung:	Prüfung und Gestaltung differenziert nach Kundensituation resp. Workshop-Ergebnissen: 1. Smart Home/Smart Home Anbieter Geschäftsfeldstrategie-/entwicklungsberatung 2. Portfolioentwicklungs/-gestaltungsberatung Smart Home/Smart Home Anbieter 3. Portfolioerweiterungs/-optimierungsberatung Smart Home/Smart Home Anbieter -> s.o.
C. Umsetzungs-Workshop: inkl. Grobkonzept für Umsetzungsprojekt	Prüfung und Gestaltung differenziert nach Kundensituation, Workshop-/Beratungsergebnissen: 1. Strategische Geschäftsfeldgestaltung und –Implementierungsplanung 2. Portfoliogestaltung und –implementierungsplanung 3. Portfoliointegrationsplanung und –optimierungsanforderungen -> s.o
D. Umsetzungsberatung: Vorprojekt zur Feinkon- zeption Umsetzungsprojekt - Umsetzungsprojekt - Umsetzungsbegleitung	Gestaltung differenziert nach Kundensituation, Workshop-/Beratungsergebnissen: 1. Geschäftsfeldimplementierung Smart Home/Smart Home Anbieter (Aufbau-/Ablauf-ORG) 2. Portfolioimplementierung Smart Home/Smart Home Anbieter (Aufbau-/Ablauf-ORG) 3. Portfoliointegration /-implementierung Smart Home Anbieter (Aufbau-/Ablauf-ORG) 4. Umsetzungsmanagement, Rollout-Unterstützung, Projekt-Support -> s.o.
E. Besondere Expertise:	Geschäftsfeldentwicklung (SGF), Geschäftsmodelle/Business Cases, Märkte & Zielmärkte, Prozessentwicklung und Automatisierung Marketing & Vertrieb, Portfolio-/Produkt-Management, Umsetzungsmanagement, Zielkundenprozesse & -Workflows, CRM, Call Center, IKT, New Business Development, Pricing, Go2Market, Software-/App-Entwicklung, Rapid Process Prototyping

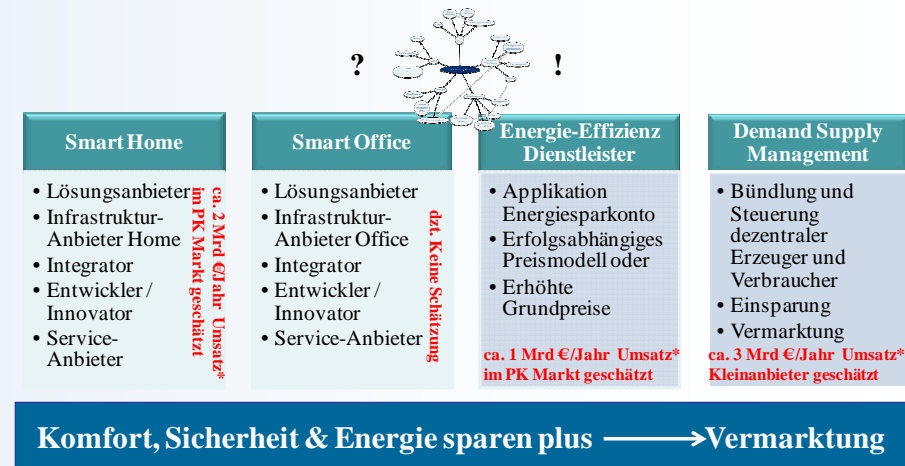


Interesse an unseren Services zu Smart Home. Fordern Sie unsere Markteinschätzung unverbindlich an.

Dirk Heuß Unternehmensberatung

**Kompetenzschwerpunkt
Energiewirtschaft
Neue Geschäftsmodelle**

Dirk Heuß
Inhaber Geschäftsführer
Pohlhausenstraße 4
53332 Bornheim
Tel.: 02222-9433-100
Fax.: 02222-9433-200
Mobil: 0171-2782000
Dirk.Heuss@dhub.de
www.dhub.de



Capgemini Consulting

Standort Bonn
Rüngsdorfer Straße 35
53173 Bonn

Standort Wiesbaden
Flandernstraße 20
65191 Wiesbaden

Standort Hamburg
Wachholderweg 32
22335 Hamburg

Standort München
Wittelsbacher Str. 15
80469 München