

ERFOLGSFAKTOREN EVU 2025

Innovative Lösungen und Geschäftsfelder



Innovative Lösungen und Geschäftsfelder

Treiben Sie Ihren Wandel vom „Commodity-Lieferanten“ zum Lösungsanbieter!

Warum?

Energieversorger, die keine Investition in relevante innovative Themen tätigen, riskieren ihr eigenes Geschäftsmodell, da neue – teils branchenfremde – Marktteilnehmer mit neuen Ansätzen schnell an Bedeutung gewinnen. Innovation darf somit keine Frage des Budgets sein, sondern ist eine notwendige Voraussetzung für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung.

In Zeiten der Digitalisierung und der Energiewende wird sich die Rolle der EVUs von einem reinen „Commodity-Lieferant“ hin zu einem Lösungsanbieter wandeln. Da die Sektorengrenzen zunehmend verschwimmen, die Kundenbedürfnisse anspruchsvoller sind und die zu behandelnden Datenmengen enorm ansteigen, ist an der Stelle Ihre Kreativität gefragt, um anhand innovativer und im Zweifel disruptiver Geschäftsmodelle langfristig erfolgreich zu bleiben.

Wie?

Mit unserer tiefen, branchenspezifischen Expertise unterstützen wir Sie dabei, wirkungsvolle Lösungen zu generieren.

[Zukunftsträchtige Geschäftsmodelle](#) (z.B. Produktbündel / Energielösungen / Mobilitätslösungen / etc.) entwickeln wir systematisch durch einen Stage-Gate Prozess in enger Zusammenarbeit mit Ihnen, um Ihr klassisches Commodity-Geschäft hin zu einem Lösungsvertrieb zu transformieren:

- Nach der Definition einer [Innovations-Roadmap](#) werden wir in einem ersten Schritt im Rahmen des Stage-Gate Prozesses potenzielle Geschäftsideen gemeinsam generieren und auf einer „Bierdeckelgröße“ grob beschreiben.
- Nach einer im Projektteam definierten Ideenpriorisierung werden die [ausgewählten Geschäftsideen](#) ausführlicher formuliert, vom Projektteam überprüft und bewertet sowie eine Entscheidung zur weiteren (Nicht-) Verfolgung getroffen.
- Die in dieser Phase ausgewählten Geschäftsideen werden in einem [Project Charter](#) detailliert beschrieben und im Rahmen einer Pitch-Präsentation gegenüber Entscheidungsträgern präsentiert, die eine endgültige Entscheidung über die Aufnahme des Geschäftsmodells in das EVU-Portfolio treffen.
- Als umsetzungsstarkes Beratungshaus begleiten wir Sie auf der Zielgeraden bei der [Umsetzung neuer Geschäftsmodelle](#), die aus diesem Entscheidungsprozess entstanden sind. Organisatorische, prozessuale und IT-technische Umsetzungsmaßnahmen werden durchgeführt

Neben klientspezifischen Stage-Gate Prozessen entwickeln wir mit unseren Auftraggebern Lösungen für deren Kunden nach dem Design Thinking Prozess. Dabei werden Teams iterativ durch entsprechende Phasen geführt:

In der **Definitionsphase** wird anhand von Leitfragen das Problem festgestellt, worauf innovative Geschäftsideen eine Lösung anbieten sollen:

- Was soll neu entwickelt werden?
- Für wen soll die Entwicklung relevant sein?
- Welche wesentlichen (aktuellen / zukünftigen) Rahmenbedingungen müssen berücksichtigt werden?
- Welcher Endzustand soll durch die Lösung erreicht werden?

Die Erkenntnisse werden mit den Bedürfnissen aller relevanten Stakeholder (z.B. Projektbeteiligte, Zulieferer, Zielkunden, ...) abgeprüft, indem

- Interviews mit internen Adressaten oder
- Markt- und Wettbewerbsanalysen durchgeführt werden.

In der **Synthesephase** werden alle gesammelten Informationen in belastbare Erkenntnisse überführt. Auf dieser Basis werden im Team neue Geschäftsideen generiert und Prototypen erstellt, welche die generierten Ideen erlebbar machen. Im Rahmen eines dynamischen Teamdialogs werden diese Prototypen validiert bzw. ausgeschlossen.

In einer letzten Phase werden die Prototypen unter Einbindung von Kunden und Stakeholder in möglichst realitätsnahen Rahmenbedingungen getestet und verifiziert. Daraus entsteht eine erprobte, markttaugliche Auswahl an innovativen Geschäftsmodellen.

Häufig ist die Frage zu klären, wie Innovation im Unternehmen „organisiert“ werden soll: Zum Beispiel Innovation als Stabstelle im Unternehmen oder das Unternehmen als Inkubator für die eigenen Corporate-Start-Ups. Je nach Innovationsziel ist eine andere Organisationsstruktur zu wählen, die wir gemeinsam entwickeln und hiermit die Antwort auf die Frage „Was soll und darf Innovation im Unternehmen?“ geben. Hierbei konzeptionieren und etablieren wir Innovationsbereiche im Unternehmen, Inkubationsstrukturen (Innovation-Lab) oder Beteiligungsgesellschaften für Investitionen in Start-Ups.



IHR ANPRECHPARTNER

Christoph Schrader

Geschäftsführer

Mail:

Christoph.Schrader@Fourmanagement.de

Telefon:

[+49 172 188 9365](tel:+491721889365)