

Zeitschrift: bulletin.ch / Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse
Band: 113 (2022)
Heft: 9

Artikel: Bühne frei für Start-ups mit Ideen von morgen = Place aux start-up et à leurs idées novatrices
Autor: Schenker, Sarina
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1037142>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Bühne frei für Start-ups mit Ideen von morgen

Geschäftsmodelle | Im Zuge des Umbaus des Energiesystems sind die Energieversorger auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen. Damit EVUs, die aktuell im Schnitt noch über einen eher niedrigen Digitalisierungsgrad verfügen, das passende und profitable Modell finden, bietet sich die Zusammenarbeit mit jungen, digitalaffinen Start-ups an.

SARINA SCHENKER

Noch nie in der Menschheitsgeschichte war die Nachfrage nach erneuerbaren Energien und nach Digitalisierung in der Energiewirtschaft so hoch wie heute. Die steigende Nachfrage nach digitaler Transformation im Energiemarkt öffnet die Türen für neue Geschäftsmodelle, die darauf abzielen, einen grösseren Mehrwert für Energieversorger und deren Endkunden zu bieten. Die Akteure im Energiemarkt beschäftigen sich also vermehrt mit neuen, zukunftsorientierten Geschäftsmodel-

len. Doch welche Ansätze ermöglichen oder hemmen einen solchen Wandel? Was sind die Merkmale neuer Geschäftsmodelle und wie sind sie zu erkennen? Die Antworten auf diese Fragen sind essenziell, um zu wissen, welche Richtung die Schweiz bei der Energiewende einschlagen kann.

Urzeitliche Geschäftsmodelle ablösen

Die Medien berichten viel über neue Geschäftsmodelle, die das Unternehmen der Zukunft prägen sollen. Bevor

sich aber ein Energieversorgungsunternehmen (EVU) ernsthaft mit der Konzeption des Geschäftsmodells der Zukunft beschäftigt, benötigt es immer einen detaillierten Überblick über das aktuelle Geschäftsmodell.

Ein Geschäftsmodell lässt sich wie folgt definieren: «Ein Geschäftsmodell ist eine modellhafte Repräsentation der logischen Zusammenhänge, wie eine Organisation beziehungsweise Unternehmen Mehrwert für Kunden erzeugt und einen Ertrag für die Organisation sichern kann.» [1]

Das Unternehmen zielt also darauf ab, mit einer vielversprechenden Strategie einen Mehrwert für seine Kunden zu schaffen, um Umsätze zu generieren. Aufgrund der Zielsetzungen der Energiewende wird es für EVUs in naher Zukunft aber nicht ausreichen, konventionellen Strom als Verkaufsprodukt am Markt anzubieten, um profitabel zu bleiben.

Wenn sich die jahrzehntelang verschlossene Tür öffnet

Datenbasierte Dienste, Netzwerke sowie Community-Lösungen gehören zu den Diensten, die in der heutigen Zeit nur in digitalisierter Form effizient angeboten werden können. Etablierte EVUs suchen in diesem Zusammenhang aktiv nach Innovation und Ideenvielfalt, insbesondere rund um den Verbrauch erneuerbarer Energien. Diese Vielfalt wird von Akteuren aus den verschiedensten Unternehmensformen angeboten. Infolgedessen hat die Zusammenarbeit zwischen EVUs und Start-ups zugenommen, um dem Informationsdefizit etablierter Firmen entgegenzuwirken und der heutigen Innovationskultur gerecht zu werden.

Das sind gute Nachrichten für Neueinsteiger im Energiemarkt, da in der Vergangenheit Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen kategorisch ausgeschlossen wurden. Das bedeutet, dass die Integration von digitalen Lösungen und von Systemen zur Steigerung der Energieeffizienz zugunsten der Energiewende heute zunehmend von jungen, technologieaffinen Unternehmen vorwärtsgetrieben werden. Einige EVUs fanden es daher rentabler, solche externen Unternehmen zu beauftragen, die Systeme und Produkte wie datenbasierte, digitalisierte Geschäftsmodelle für sie entwickeln [2].

Aufgrund der Ziele der Energiewende und der Forderung nach Digitalisierung seitens der Endkunden muss heute die gesamte Wertschöpfungskette der Energiewirtschaft überdacht werden. Dadurch werden Themen wie Datensicherheit, digitalisierte Prozesse, Steuerung, Planung, Dateninterpretation, Datenanalyse und Optimierung des Energieverbrauchs immer relevanter [3]. Mit steigender Energienachfrage und steigenden Energiepreisen sind Ideen insgesamt attraktiver geworden, beispielsweise in naher



Heute muss die gesamte Wertschöpfungskette der Energiewirtschaft neu überdacht werden.



Im Bereich «Smart Building» wird der Energieverbrauch aller vernetzten Geräte datenwissenschaftlich analysiert.

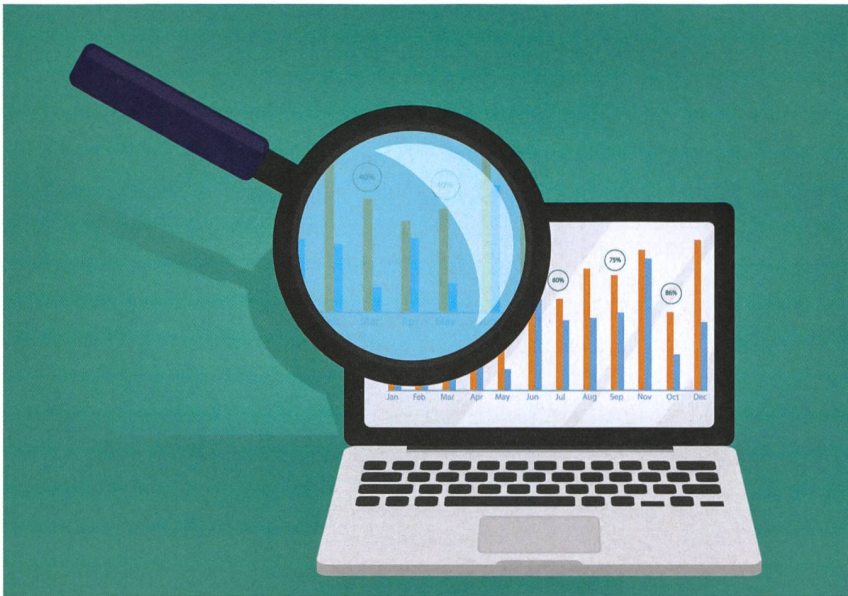
Zukunft eine digitale Plattformlösung einzuführen, die Echtzeitprognosen erstellt, um Preisvergleiche zu ermöglichen und das Netz in Spitzenzeiten zu entlasten und gleichzeitig Kosten zu senken.

Unsichere Aussichten ohne Aspekte des Profits

Aktuell lässt sich feststellen, dass aufgrund der hohen Energieabhängigkeit der Bevölkerung und der Monopolstellung auf dem Energiemarkt die lokal verwurzelten Energieversorger in ihrer

Region ein wenig Zeit gewonnen haben, um sich auf die Energiewende und die Digitalisierung einzustellen. Doch bevor sich alle übereilt auf ein neues digitales Geschäftsmodell einlassen, muss eine entscheidende Frage beantwortet werden: Wie können EVUs genug Einnahmen generieren, um die hohen Ausgaben für die neue digitale Infrastruktur zu kompensieren?

Die Auswirkungen auf die Kundenbindung zum Zeitpunkt der Einführung digitaler Dienstleistungen blei-



Damit neuartige Dienstleistungen angeboten werden können, muss eine grosse Menge an Informationen in digitaler Form zur Verfügung stehen.

ben oft unklar. Deshalb können die damit verbundenen Kosten beim Versuch, die Ziele der Energiewende und der Digitalisierung zu erreichen, als unangenehmer Druck von Politik und Gesellschaft empfunden werden. Beispiele dafür sind die Kosten für die Anschaffung der neuen Technologie selbst und für die Verstärkung des entsprechend ausgebildeten Personals. Es wird daher empfohlen, dass solche Unternehmen eng mit Software-Unternehmen zusammenarbeiten, die besser in der Lage sind, solche Aspekte des Profits vorhersehbar einzubauen: Werbeeinnahmen, erhöhte Kundenbindung durch reibungslosen digitalen Kundenservice, Kosteneinsparungen durch weniger Administrationsaufwand und Energieeffizienz.

Der Mehrwert dieses Angebots für die EVUs liegt vor allem dann vor, wenn die Anschaffungskosten, beispielsweise für neue Software und Technologie, gering sind. Zusätzlich können Einnahmen durch Sonderfunktionen und -leistungen gesichert werden. Zur Abdeckung aller digitalen Dienstleistungen rund um die Energiewirtschaft werden zunehmend modulare Lösungen entwickelt und angeboten, die von den Energieversorgern je nach Bedarf in unterschiedlichen Kombinationen abonniert werden können [4]. Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen bieten zunehmend solche Plattformen mit

Unterstützungsmöglichkeiten und anpassungsfähigen Produkten an. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, welche konkreten Produkte und Dienstleistungen die neuen Geschäftsmodelle für die unterschiedlichen Akteure der Energiewirtschaft bieten.

Das Leben leicht gemacht

Ein Software-Produkt, das von führenden Start-ups entwickelt wird, ist eine modulare Lösung für Energiehandel, Eigenverbrauchsgemeinschaften (ZEV), HKN-Handel, Flexibilität, Smart Building, E-Mobilität, Preisprognose-Tools, Webshop, Newsletter und Funktionen rund um das Kundenportal auf einer einzigen Plattform.

Beispielsweise wird im Bereich «Smart Building» der Energieverbrauch aller vernetzten Geräte datenwissenschaftlich analysiert. Die Geräte können ausserdem mit Fernbedienungsmechanismen, zum Beispiel auf dem Mobiltelefon, gesteuert werden, was dem Benutzer zusätzlichen Komfort bietet. Darüber hinaus können Kunden ihre verbrauchsintensiven Geräte dann einschalten und nutzen, wenn die Strompreise besonders niedrig sind. Sie können auch die erneuerbaren Energien, die sie selbst produziert haben, ins Netz einspeisen, um das Netz in Lastspitzenzeiten zu entlasten.

Die Idee, alles rund um Gebäude und E-Mobilität auf einer Plattform zu digitalisieren, um den Energieverbrauch zu optimieren, findet nicht nur bei Endverbrauchern, sondern auch bei Immobilienunternehmen Anklang. Installateure der Region können auch als Teil der Plattform hinzugefügt werden, sodass Endkunden einfacher einen Installateur nach ihren Bedürfnissen auswählen können, um in erneuerbare Energien zu investieren. Ein Geschäftsmodell wie Uber in der Energiewirtschaft, das den Endverbraucher mit allen Dienstleistungen rund um den Energieverbrauch verbindet, liegt nicht mehr weit in der Zukunft.

Ein digitales «All-inclusive»-Angebot

EVUs würden ihre Kunden mit einem solchen Angebot besser ansprechen und gleichzeitig der Energiewende dienen. Trotz dieser Aspekte stehen sie vor Herausforderungen: Die Tarife müssen flexibel sein und die notwendigen Kommunikationsinfrastrukturen digital bereitgestellt werden. Damit solche Dienstleistungen angeboten werden können, muss neben der Willenskraft der Geschäftsführung eine grosse Menge an Informationen in digitaler Form zur Verfügung stehen. So erfordert das Prognose-Tool beispielsweise die Vernetzung verschiedener Dienstleister in der Energiewirtschaft, und auch die Sicherung der Datenquellen wird ein wichtiger Aspekt für die Digitalisierung der Energiewirtschaft sein [3]. Nicht zuletzt ist es für EVUs wichtig, zu erkennen, dass die meisten Produkte und Dienstleistungen der neuen Geschäftsmodelle inklusiv sind. Das heisst, dass nicht nur eine Gruppe von Menschen angesprochen werden soll.

Die Zusammenarbeit von Alt und Neu

Die digitale Transformation und die Ziele der Energiewende auf der sozio-politischen Ebene bieten ein unerschöpfliches Spektrum an Ansatzpunkten für neue Geschäftsmodelle, von denen sowohl Anbieter als auch Kunden profitieren. Entgegen manchen Befürchtungen kann der Einsatz neuer digitaler Geschäftsmodelle die Vereinbarkeit der Aspekte von Profit und Nachhaltigkeit erleichtern. Durch

diese Vereinbarkeit können Politiker und Akteure aus der Energiewirtschaft die Klimapolitik in gegenseitiger Abstimmung reibungslos umsetzen. Der Ideenmangel und die teilweise fehlende Innovationskultur der Grossunternehmen können durch den Einsatz von Start-ups ausgeglichen werden.

Aber bevor die Führungskräfte von EVUs zur nächsten Start-up-Konferenz eilen, um neue Beziehungen aufzubauen, ist es wichtig, die Lehren aus gescheiterten und erfolgreichen Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen ernst zu nehmen. Nicht jedes Start-up kann eine durchgängige Skalierbarkeit seines Geschäftsmodells sicherstellen oder Investoren langfristig von seinen Ideen überzeugen. Ihre Referenzen und Pilotprojekte werden ebenso wichtig sein, wie die Verfügbarkeit ihrer

innovativen Technologie. Auch das Mass an Datensicherheit, das Software-Entwickler anbieten, muss sorgfältig geprüft werden. Der Erhalt der Handlungsfähigkeit eines Unternehmens in Krisensituationen, Benutzerfreundlichkeit und die Fähigkeit, innovative und leistungsfähige Mitarbeiter zu behalten, sind klassische Kompetenzen, die auch «alte» Unternehmen stärken können, um sich mit ihrem Geschäftsmodell am Markt zu verfestigen.

Die Stärken etablierter EVUs liegen in ihren Netzwerken und Ressourcen, während die Stärken von Start-ups in unkomplizierten Hierarchien im Unternehmen und im Umgang mit neuen Ideen liegen. Die Stärken dieser beiden Unternehmenstypen können kombiniert werden, um sich auf den sich ständig verändernden Energie-

markt vorzubereiten. Neben der Liberalisierung des Energiemarktes kann die gewinnorientierte Zusammenarbeit zwischen alten und neuen Geschäftsmodellen der Treiber der Veränderung sein, den die Schweiz in der Energiewirtschaft seit Langem als dringend notwendig erachtet.

Referenzen

- [1] «Geschäftsmodell», Stefan Grösser, wirtschaftslexikon.gabler.de.
- [2] «Energiewende: Wenn alte Geschäftsmodelle auf neue Impulse treffen», Michael Salcher, 2019, klardenker.kpmg.de.
- [3] «Digitalisierung in der Energiewirtschaft Teil 2/3: Neue Geschäftsmodelle», Tobias Hevekerl, 2021, blog.seeburger.com.
- [4] «Die besten Geschäftsmodelle der Zukunft und was man daraus lernen kann», Harald Pöttinger, www.haraldpoettinger.com.



Autorin

Sarina Schenker ist CMO der Virtual Global Trading AG
→ Virtual Global Trading AG, 5000 Aarau
→ sarina.schenker@vgt.energy



SIDI-ECO Transformator durchführungen

3000 Durchführungen weltweit in Betrieb

U_m 12 ... 52 kV, I_r 630 ... 3150 A, gemäss EN 50180

U_m 24 ... 36 kV, I_r 5000 ... 8000 A, gemäss DIN 42541

- ▶ Vandalismus- und Schockresistent
- ▶ Personen- und Anlagenschutz
- ▶ Papierlos, umweltfreundlich
- ▶ Teilentladungsfrei ($< 5 \text{ pC}$, $> 2 U_N / \sqrt{3}$)
- ▶ Einfache und schnelle Montage, kürzeste Lieferzeiten
- ▶ Erdbebensicher
- ▶ Auch zum Austausch von bestehenden Porzellanisolatoren geeignet

Für weitere Informationen besuchen sie unsere Website www.serd-gmbh.ch

Wir beraten sie gerne. Sehen Sie dazu auch unser Consultingportfolio.

SERD



Place aux start-up et à leurs idées novatrices

Modèles d'affaires | Dans le sillage de la transformation du système énergétique, les fournisseurs d'énergie sont à la recherche de nouveaux modèles d'affaires. Afin que les EAE, qui disposent pour le moment encore d'un degré de digitalisation plutôt bas, trouvent le modèle adapté et profitable, une collaboration avec de jeunes start-up enclines au numérique se présente comme une bonne solution.

SARINA SCHENKER

Jamais, dans l'histoire de l'humanité, la demande en énergies renouvelables et en digitalisation dans le secteur énergétique n'a été aussi élevée qu'aujourd'hui. La demande croissante envers la transformation numérique sur le marché de l'énergie ouvre les portes à de nouveaux modèles d'affaires qui ont pour objectif d'offrir une plus grande valeur ajoutée aux fournisseurs d'énergie et à leur clientèle finale. Les acteurs du marché de

l'énergie s'intéressent donc toujours plus à de nouveaux modèles d'affaires axés sur l'avenir. Mais quelles sont les approches qui permettent un tel changement, et celles qui les entravent? Quelles sont les caractéristiques de nouveaux modèles d'affaires et comment les reconnaître? Les réponses à ces questions sont essentielles pour savoir dans quelle direction la Suisse peut s'engager dans le cadre de la transition énergétique.

Remplacer des modèles d'affaires dépassés

Les médias relatent beaucoup sur les nouveaux modèles d'affaires qui devraient laisser leur empreinte dans l'entreprise du futur. Mais avant qu'une entreprise d'approvisionnement en énergie (EAE) s'intéresse sérieusement à la conception du modèle d'affaires du futur, elle a toujours besoin d'une vue d'ensemble détaillée du modèle d'affaires actuel.

On peut définir un modèle d'affaires comme une représentation modèle des corrélations logiques sur la façon dont une organisation ou une entreprise peut produire de la valeur ajoutée pour les clients et garantir un revenu pour l'organisation [1].

L'entreprise vise donc à créer une valeur ajoutée pour ses clients au moyen d'une stratégie prometteuse afin de générer du chiffre d'affaires. Toutefois, dans un proche avenir, en raison des objectifs de la transition énergétique, proposer du courant électrique conventionnel comme produit de vente sur le marché ne suffira plus aux EAE pour rester rentables.

Quand la porte s'ouvre enfin après des décennies

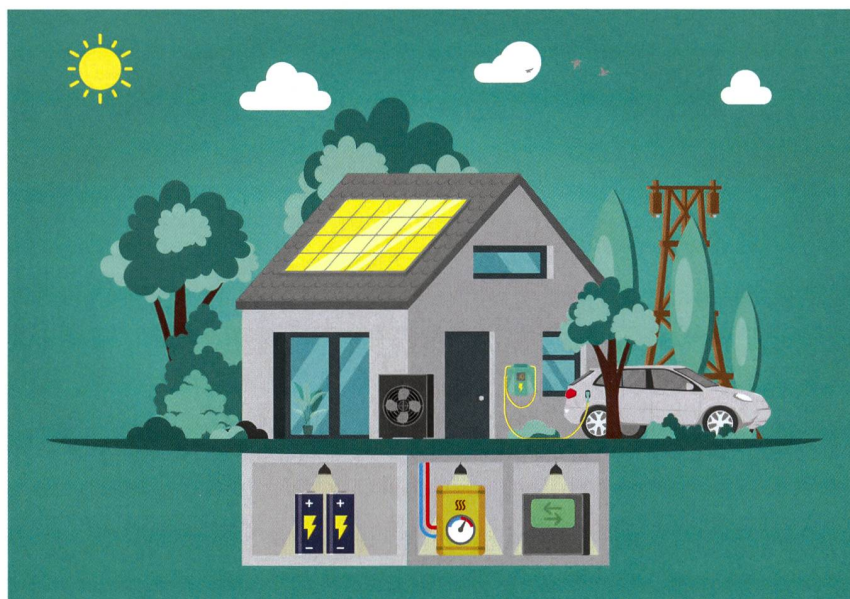
Les services basés sur des données et les solutions de réseau et de community font partie des services qui, actuellement, ne peuvent être proposés que sous forme numérique pour être efficaces. Les EAE établies recherchent activement, dans ce contexte, l'innovation et la diversité des idées, en particulier concernant la consommation d'énergies renouvelables. Cette diversité est proposée par des acteurs venant de formes d'entreprises les plus diverses. En conséquence, la collaboration entre les EAE et les start-up a augmenté afin d'agir contre le déficit d'information d'entreprises établies et de satisfaire à l'actuelle culture d'innovation.

Voilà de bonnes nouvelles pour les nouveaux venus sur le marché de l'énergie, car, par le passé, les entreprises avec de nouveaux modèles d'affaires étaient catégoriquement exclues. Cela signifie que l'intégration de solutions numériques et de systèmes pour améliorer l'efficacité énergétique au profit de la transition énergétique est, aujourd'hui, portée de plus en plus par de jeunes entreprises enclines à la technologie. Certaines EAE ont donc trouvé rentable de mandater ce genre d'entreprises externes pour développer pour elles les systèmes et les produits tels que des modèles d'affaires numérisés et basés sur des données [2].

En raison des objectifs de la transition énergétique et de l'exigence de digitalisation du côté de la clientèle finale, il faut aujourd'hui repenser l'ensemble de la chaîne de création de valeur du secteur énergétique. De ce



Aujourd'hui, il faut repenser l'ensemble de la chaîne de création de valeur du secteur énergétique.



Dans le domaine du « smart building », la consommation d'énergie de tous les appareils connectés est analysée selon la science des données.

fait, des thèmes tels que la sécurité des données, les processus numérisés, le pilotage, la planification, l'interprétation des données, l'analyse des données et l'optimisation de la consommation d'énergie sont de plus en plus importants [3]. Avec une demande énergétique et des prix de l'énergie en hausse, les idées sont devenues plus attrayantes dans l'ensemble, par exemple celle d'introduire dans un proche avenir une solution de plateforme numérique qui établisse des prévisions en temps réel pour permettre des comparaisons de

prix, soulager le réseau aux heures de pointe et, en même temps, faire baisser les coûts.

Des perspectives incertaines sans les aspects du profit

Actuellement, on constate qu'en raison de la forte dépendance de la population envers l'énergie et de la situation de monopole sur le marché énergétique, les fournisseurs d'énergie localement enracinés dans leur région ont gagné un peu de temps pour se préparer à la transition énergétique et à la digitalisation. Mais,



Afin que des prestations de services inédites puissent être proposées, il faut qu'une grande quantité d'informations soit disponible sous forme numérique.

avant que tous se précipitent dans un nouveau modèle d'affaires numérique, il faut répondre à une question décisive: comment les EAE peuvent-elles générer suffisamment de recettes pour compenser les dépenses élevées pour la nouvelle infrastructure numérique?

Les répercussions sur la fidélisation de la clientèle au moment de l'introduction de prestations de services numériques restent souvent floues. C'est pourquoi les coûts qui y sont liés peuvent, alors que l'on tente d'atteindre les objectifs de la transition énergétique et de la digitalisation, être perçus comme une pression désagréable de la politique et de la société. Citons ici comme exemples les coûts pour l'acquisition de la nouvelle technologie elle-même et ceux pour le renforcement du personnel formé en conséquence. C'est pourquoi il est recommandé que de telles entreprises collaborent étroitement avec des entreprises de logiciels, qui sont mieux à même d'intégrer de manière prévisible de tels aspects du profit: recettes publicitaires, meilleure fidélisation de la clientèle par un service clients numérique sans accroc, économies de coûts grâce à une charge administrative moindre et à l'efficacité énergétique.

Cette offre représente de la valeur ajoutée pour les EAE surtout lorsque les coûts d'acquisition, par exemple pour de nouveaux logiciels et une nouvelle technologie, sont faibles. En plus, il est pos-

sible de garantir des recettes par des fonctions et des prestations spéciales. Pour couvrir toutes les prestations de services numériques dans le secteur énergétique, on développe et on propose de plus en plus des solutions modulaires, auxquelles les fournisseurs d'énergie peuvent s'abonner en fonction de leurs besoins, sous différentes combinaisons [4]. Les entreprises ayant de nouveaux modèles d'affaires proposent de plus en plus de telles plateformes avec des possibilités de soutien et des produits susceptibles de s'adapter. Dans ce contexte, il est important de se faire une idée d'ensemble concrète des produits et prestations de services qui proposent de nouveaux modèles d'affaires pour les différents acteurs du secteur énergétique.

Se faciliter la vie

Des start-up leaders ont développé un produit logiciel: il s'agit d'une solution modulaire regroupant sur une seule et même plateforme le négoce d'énergie, les communautés d'autoconsommateurs (RCP), le négoce de GO, la flexibilité, le « smart building », l'e-mobilité, des outils de prévisions de prix, une boutique en ligne, des newsletters et des fonctions liées au portail clientèle.

Par exemple, dans le domaine du « smart building », la consommation d'énergie de tous les appareils connectés est analysée selon la science des données. Les appareils peuvent en

outre être commandés via des mécanismes de télécommande, par exemple sur le téléphone mobile, ce qui offre à l'utilisateur du confort supplémentaire. Par ailleurs, les clients peuvent allumer et utiliser leurs appareils à la consommation intensive lorsque les prix de l'électricité sont particulièrement bas. Ils peuvent aussi injecter dans le réseau les énergies renouvelables qu'ils ont eux-mêmes produites afin de soulager le réseau aux heures de pointe.

L'idée de tout digitaliser sur une plateforme dans le domaine des bâtiments et de l'e-mobilité afin d'optimiser la consommation d'énergie est bien accueillie non seulement par les consommateurs finaux, mais aussi par les entreprises immobilières. Les installateurs de la région peuvent aussi être ajoutés comme faisant partie de la plateforme, de sorte que les clients finaux puissent choisir plus facilement un installateur en fonction de leurs besoins afin d'investir dans les énergies renouvelables. Un modèle d'affaires tel qu'Uber dans le secteur énergétique, qui réunirait le consommateur final à toutes les prestations de services autour de la consommation d'énergie, n'est plus une mélodie d'avenir si lointaine.

Une offre numérique « tout compris »

Avec une telle offre, les EAE atteindraient davantage leurs clients et serviraient en même temps la transition énergétique. Malgré ces aspects, elles se trouvent face à de grands défis: les tarifs doivent être flexibles et les infrastructures de communication nécessaires doivent être mises à disposition numériquement. Afin que de telles prestations de services puissent être proposées, il faut, en plus de la volonté de la direction, qu'une grande quantité d'informations soit disponible sous forme numérique. L'outil de prévisions nécessite par exemple la mise en réseau de différentes prestations de services dans le secteur énergétique, et la garantie des sources de données sera elle aussi un aspect important pour la digitalisation du secteur énergétique [3]. Surtout, il est important pour les EAE de reconnaître que la plupart des produits et des prestations de services des nouveaux modèles d'affaires sont inclusifs. Cela signifie qu'ils ne doivent pas s'adresser à un seul groupe de gens.

La collaboration de l'ancien et du nouveau

La transformation numérique et les objectifs de la transition énergétique au niveau sociopolitique offrent un spectre inépuisable de points de départ pour de nouveaux modèles d'affaires, dont profitent à la fois les prestataires et la clientèle. Contrairement à certaines craintes, recourir à de nouveaux modèles d'affaires numériques peut rendre plus facilement conciliables les aspects du profit et de la durabilité. Cette conciliation permet aux politiques et aux acteurs du secteur énergétique de mettre en œuvre sans problème, d'un commun accord, la politique climatique. Le manque d'idées et la culture d'innovation, qui fait parfois défaut dans les grandes entreprises, peuvent être compensés par le recours à des start-up.

Mais, avant que les directions d'EAE ne se précipitent à la prochaine conférence de start-up pour nouer de nouvelles relations, il est important de prendre au sérieux les enseignements

d'entreprises ayant de nouveaux modèles d'affaires – aussi bien celles qui ont rencontré le succès que celles qui ont échoué. Toutes les start-up ne peuvent pas garantir une évolutivité de leur modèle d'affaires ou convaincre à long terme des investisseurs de leurs idées. Leurs références et leurs projets pilotes seront tout aussi importants que la disponibilité de leur technologie innovante. L'étendue de la sécurité des données que proposent les développeurs de logiciels doit aussi être étudiée avec soin. Le maintien, pour une entreprise, de sa capacité d'agir dans les situations de crise, la convivialité d'utilisation et la capacité de conserver un personnel innovant et performant sont des compétences classiques qui peuvent renforcer également de « vieilles » entreprises afin qu'elles s'affirment sur le marché grâce à leur modèle d'affaires.

Les forces des EAE établies résident dans leurs réseaux et leurs ressources, tandis que les forces des start-up sont à chercher dans des hiérarchies simples

dans l'entreprise et dans la façon dont sont traitées les nouvelles idées. Combiner les atouts de ces deux types d'entreprise permet de se préparer au marché de l'énergie en perpétuel changement. Outre la libéralisation du marché de l'énergie, la collaboration lucrative entre anciens et nouveaux modèles d'affaires peut être le moteur du changement que la Suisse estime depuis longtemps nécessaire et urgent dans le secteur énergétique.

Références (en allemand)

- [1] « Geschäftsmodell », Stefan Grösser, wirtschaftslexikon.gabler.de.
- [2] « Energiewende: Wenn alte Geschäftsmodelle auf neue Impulse treffen », Michael Salcher, 2019, klardenker.kpmg.de.
- [3] « Digitalisierung in der Energiewirtschaft Teil 2/3: Neue Geschäftsmodelle », Tobias Hevekerl, 2021, blog.seeburger.com.
- [4] « Die besten Geschäftsmodelle der Zukunft und was man daraus lernen kann », Harald Pöttinger, www.haraldpoettinger.com.



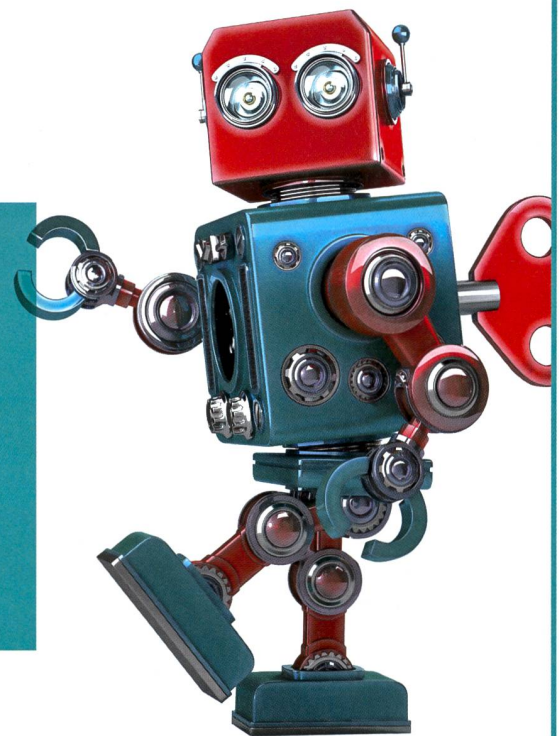
Auteure

Sarina Schenker est CMO de Global Virtual Trading AG.
→ Global Virtual Trading AG, 5000 Aarau
→ sarina.schenker@vgt.energy

esolva
we make energy easy

Spielend einfach

den Smart-Meter-Rollout in deinem Versorgungsgebiet planen und umsetzen.



esolva ag Weinfelden Arbon St.Gallen Landquart T +41 58 458 60 00 www.esolva.ch info@esolva.ch