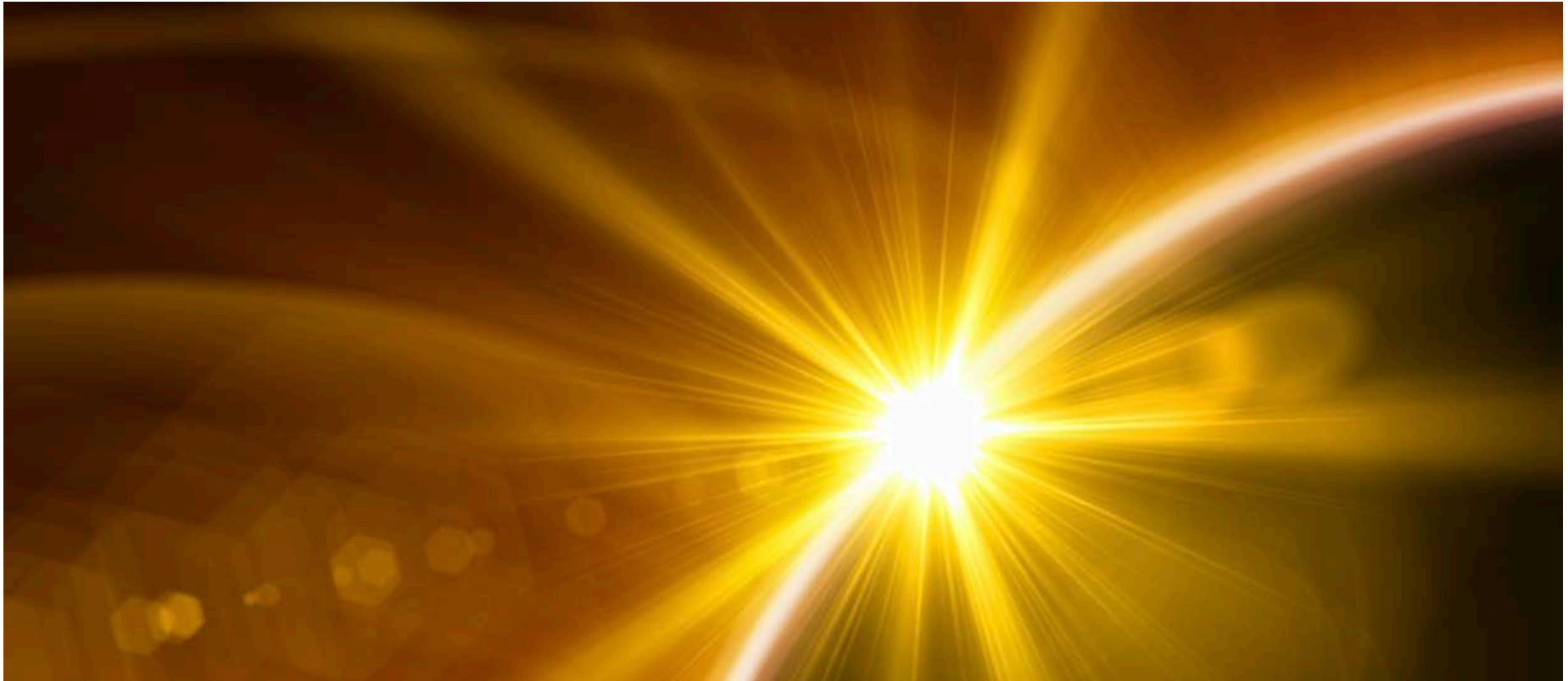




Universität St.Gallen

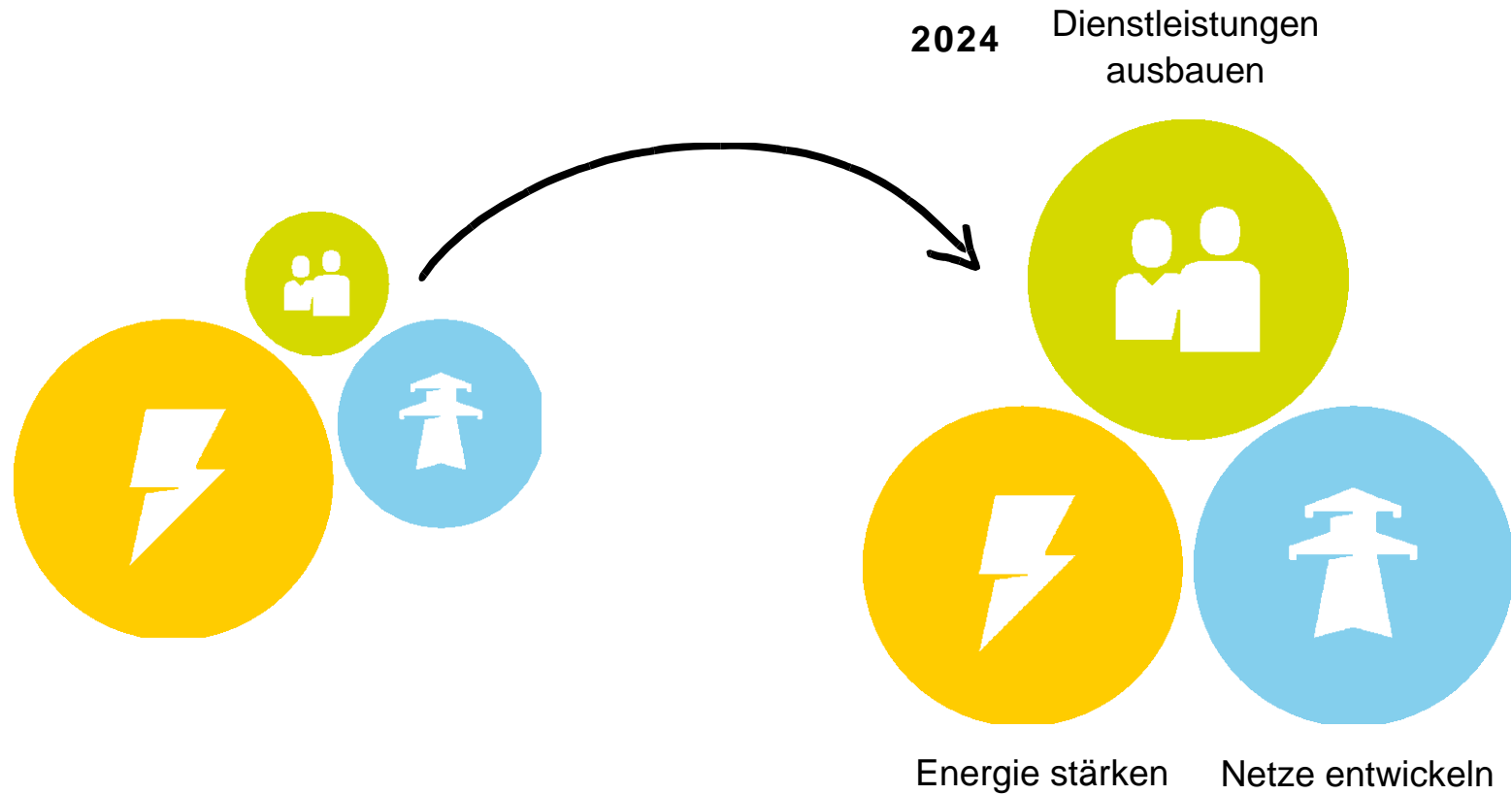


## Das Themenfeld "Home" aus der Sicht BKW

Martin Bucher, Leiter Dezentrale Energie & Effizienz, BKW  
Wärmetagung | 05. September 2017 | St.Gallen

*"From insight  
to impact"* 

## Strategie BKW auf einen Blick



# Unser Portfolio – stetig wachsend

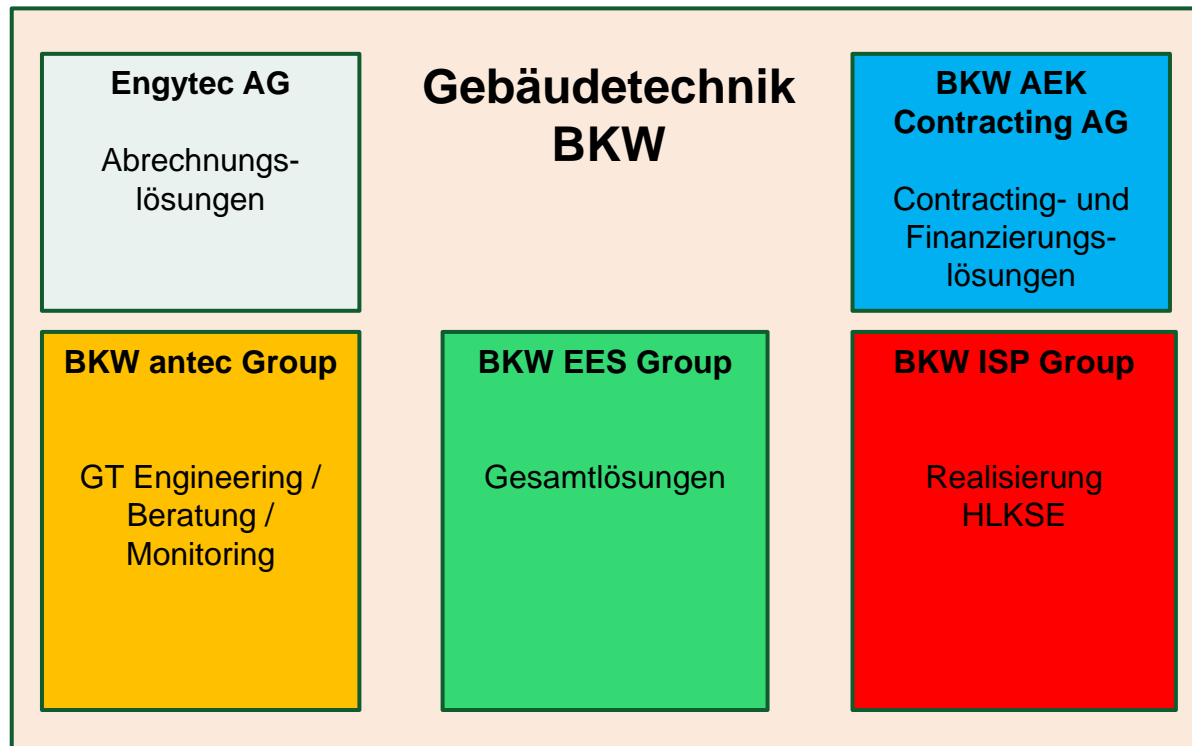




## Unsere Zielsetzung in der Gebäudetechnik

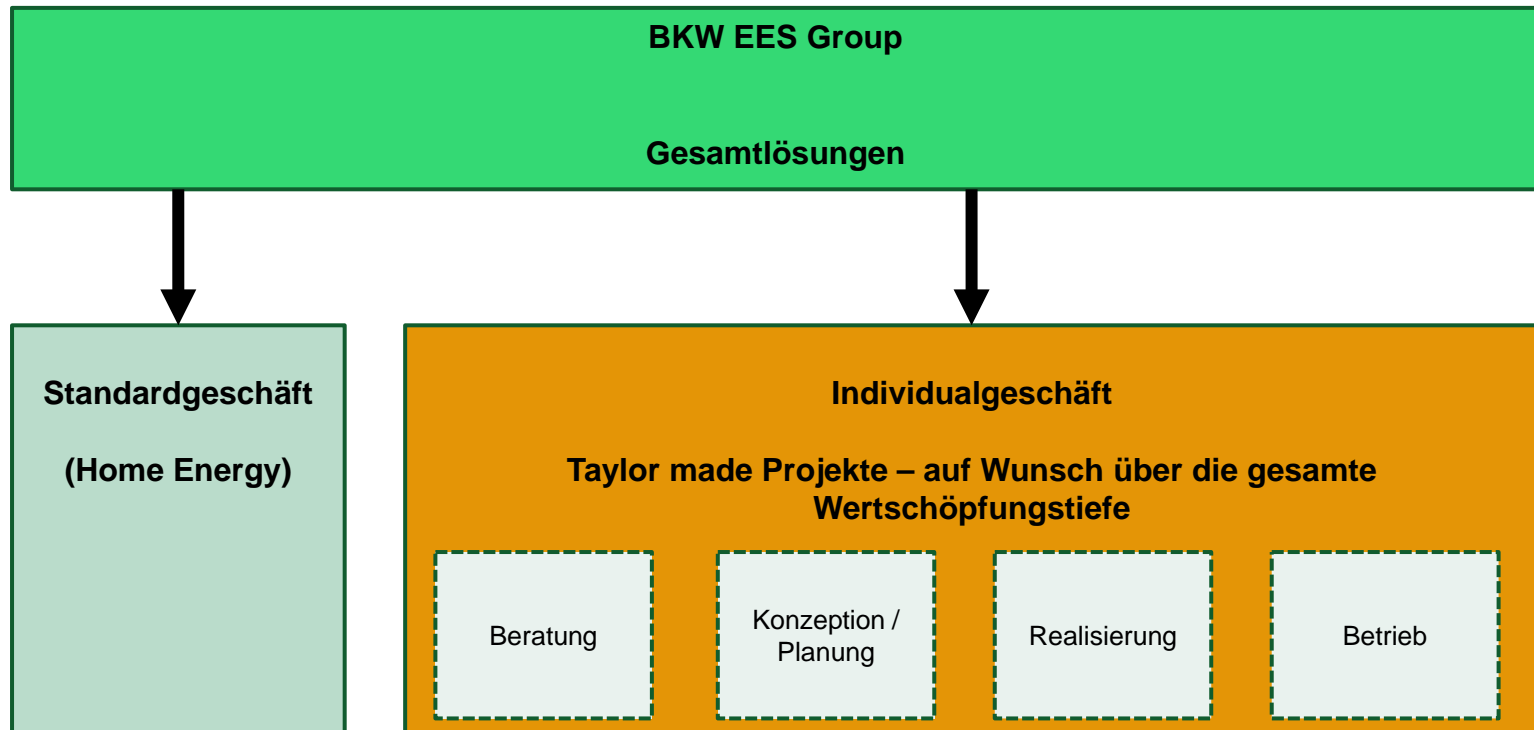
- Schweizweit aktiv als integrierte Gebäudetechnikdienstleisterin.
- Kompetenzen in allen Themenfeldern der Gebäudetechnik: Elektrotechnik, Heizung, Sanitär, Lüftung, Klima, MSRL, Gebäudehülle.
- Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Konzeption, Planung, Umsetzung, Wartung und Instandhaltung, ergänzt durch spezifische Servicedienstleistungen.

# Organisation Gebäudetechnik





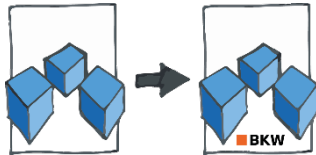
# Gesamtlösungen





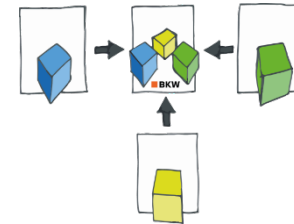
# Home Energy: Das richtige Geschäftsmodell

## Wiederverkäufer



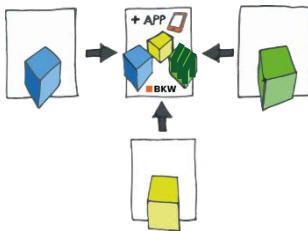
Einkauf & Vertrieb von fertigen Produkten

## Integrator



Einkauf von Komponenten und Installation fertiger Produkte (Produkt-Bundles)

## Integrator Plus



Einkauf und Anpassung von Komponenten, Vertrieb und Installation fertiger Produkte

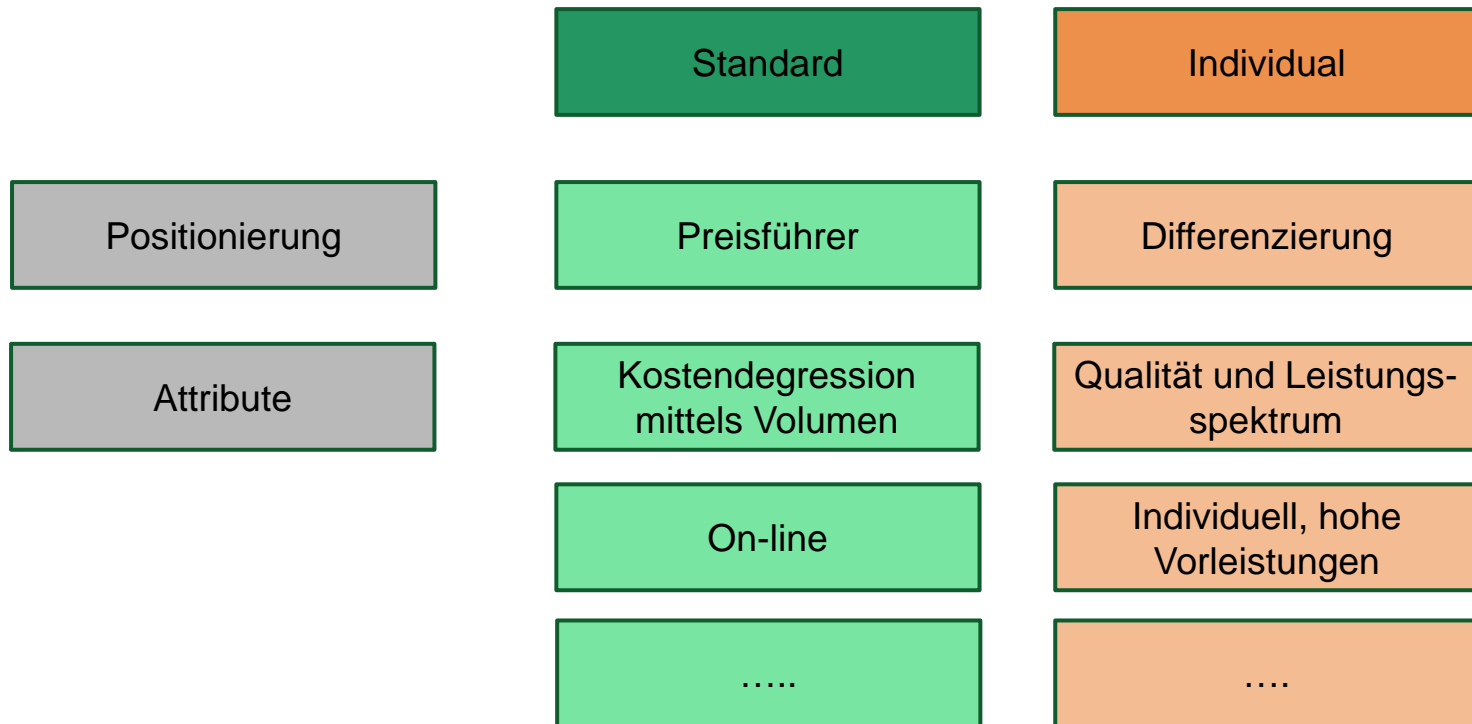
## Innovator Buy & Make



Einkauf oder Entwicklung von Produktinnovationen und Vertrieb über BKW

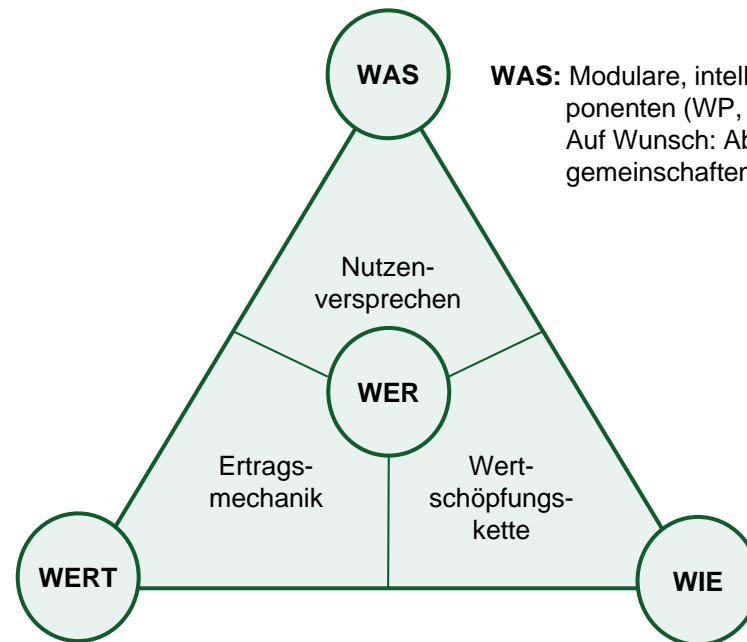


# Positionierung





# Geschäftsmodell Home Energy



**WAS:** Modulare, intelligent verknüpfte Energieversorgungskomponenten (WP, WP-Boiler, PV, Speicher, Ladestationen)  
 Auf Wunsch: Abrechnungssysteme für Eigenverbrauchsgemeinschaften → alles aus einer Hand, gut und günstig.

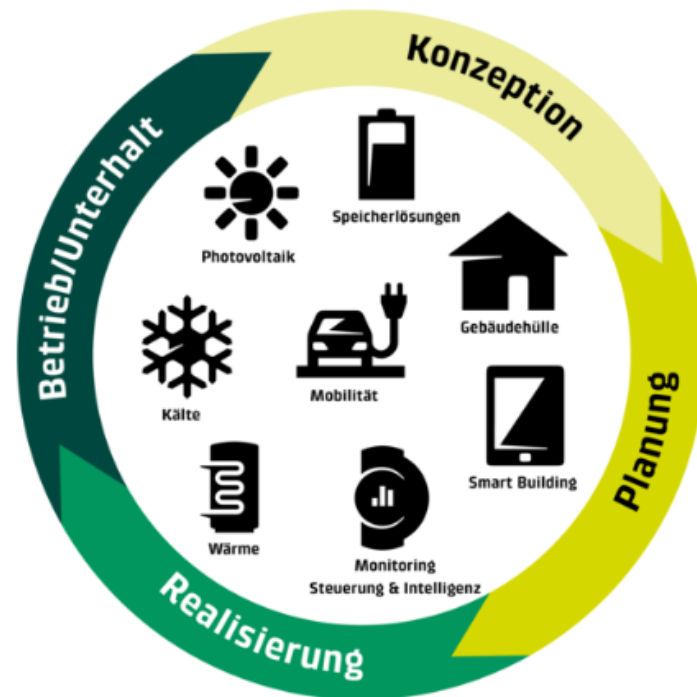
**WERT: Portfolioansatz.** Kosten plus Marge;  
 Marge aus Komponenten (Einkaufskonditionen);  
 Wiederkehrender Ertrag aus Serviceleistungen;  
 Cross-Selling Potentiale für involvierte Gesellschaften und Vertriebspartner.

**WIE: Fokus: on-line / standardisiert!** Leadgenerierung durch eigenes Marketing und Vertriebspartner; Konfigurator, (Beratung), Besichtigung, Lieferung, Installation, Überwachung, Servicegeschäft.

**WER:** Private Immobilienbesitzer (EFH / MFH), welche auf eine kostengünstige, nachhaltige und eigenverbrauchsoptimierte Energieversorgungslösung setzen.



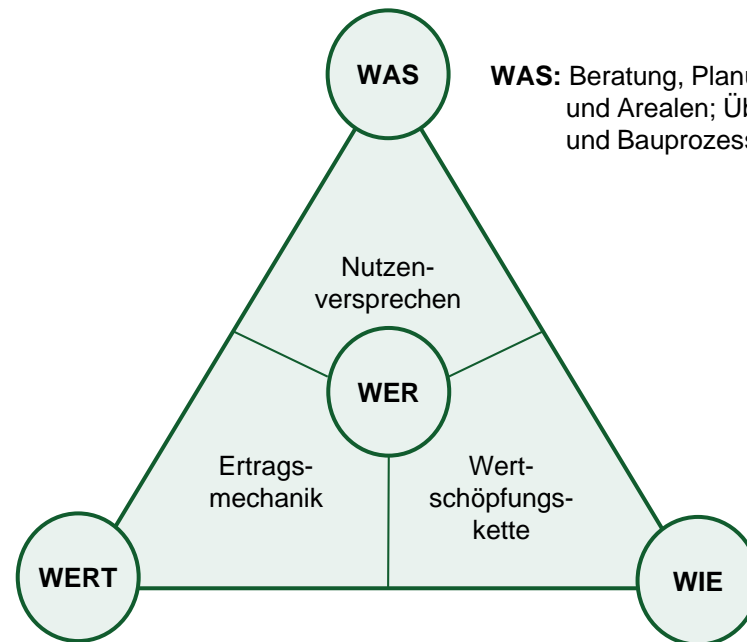
# Gesamtlösungen



- Wir **übernehmen die Gesamtverantwortung** für Neubau- oder Sanierungsprojekte **im Bereich Energie und Gebäudetechnik**.
- **Konzeption, Planung, Realisierung, Betrieb und Unterhalt**. Wir übernehmen die **zentrale Koordination** aller Fachpartner und stellen eine **einwandfreie Umsetzung** und **nachhaltig tiefe Lebenszykluskosten** sicher.
- Wir **kombinieren Know-how in der Energie- und Gebäudetechnik** mit profunden Erfahrungen im **Baumanagement**.
- Durch die **frühzeitige und ganzheitliche Planung** können die **Bau-, Betriebs- und Unterhaltskosten** erheblich reduziert werden.



# Geschäftsmodell Individualgeschäft



**WAS:** Beratung, Planung, Ausführung und Betrieb von Immobilien und Arealen; Übernahme von Komplexität im Planungs- und Bauprozess → alles aus einer Hand.

**WERT:** Honorar für Beratung, Planung und Ausführung;  
Wertschöpfung durch Einbindung von Gruppengesellschaften;  
Wiederkehrende Erträge durch Serviceleistungen.

**WIE:** Erarbeiten einer Vision und Aufzeigen von Potentialen durch den Einsatz von Spezialisten; Beratung, Planung und Umsetzung als GU/TU; Betriebs- und Serviceleistungen.

**WER:** Private und institutionelle Areal- und Immobilienbesitzer, welche sinnvoll und energetisch nachhaltig entwickeln, sanieren und erneuern wollen.



# Herausforderungen

1. Klare Differenzierung in den Geschäftsmodellen
  - Unterschiedliche Geschäftsmodelle
  - Unterschiedliche Prozesse
  
2. Entwicklung / Digitalisierung
  - agile Weiterentwicklung auf Grund von laufenden Kundenfeedbacks
  - Etablieren von Entwicklungspartnerschaften
  - Technologieentwicklungen beobachten – und entscheiden
  - Sinnvolle Plattformen aufbauen bzw. "andocken"
  
3. Servicegeschäft
  - Ausbau von Serviceleistungen
  - Etablieren von wiederkehrenden Erträgen
  
4. Überwinden von internen strukturellen Hürden
  - Um- und Durchsetzen von strategischen Projekten auf operativer Stufe



# Erfolgsfaktoren

## 1. Fokus

- Weniges aber das konsequent – mit einer sinnvollen Perspektive
- Themen sinnvoll "sequentiell" strukturieren (Roadmap)

## 2. Mit den "Besten" arbeiten

- Was können wir? ... und was können wir nicht?
- Spezialisten an Bord wo sinnvoll und notwendig

## 3. Skalieren

- Masse hilft!
- Die richtigen Vertriebspartner mit komplementären Kundenportfolios

## 4. Agilität

- mutig und kraftvoll
- schnell lernen und schnell entscheiden



Universität St.Gallen  
CC Energy Management (ior/cf-HSG)  
Bodanstrasse 6  
CH-9000 St.Gallen

[www.energymanagement.unisg.ch](http://www.energymanagement.unisg.ch)  
[energymanagement@unisg.ch](mailto:energymanagement@unisg.ch)

