

Strategie-Check für Energieversorger: strukturiert—einfach—pragmatisch



Fact Sheet 17 / Januar 2013

Thema: Strategie-Check

Ihre Herausforderungen

- Auf Grund der Liberalisierung des Strommarktes werden künftig nicht nur Grossfirmen, sondern sämtliche Energie-Kunden den Lieferanten selbst wählen dürfen.
- Energieversorgungsunternehmen werden sich deshalb im Energiemarkt deutlicher und prägnanter positionieren müssen.
- Ein hoher Kostendruck zwingt die Unternehmen zu mehr Effizienz. Kosten müssen reduziert werden, um marktfähig zu bleiben.
- Auch auf politischer Ebene ist das Thema Energie von hoher Bedeutung. Der 2011 beschlossene Atomausstieg stellt für die Energieversorger eine weitere grosse strategische Aufgabe dar.

Die Herausforderung für die Energieversorger besteht nun darin, dass sie sich klar im Markt positionieren müssen. **Die Grundlage für eine klare Positionierung ist eine ausgereifte Strategie.** Die Unternehmen sind gefordert, solide Strategien zu entwickeln. Diese Unternehmensstrategie muss auf die Eignerstrategie abgestimmt sein:

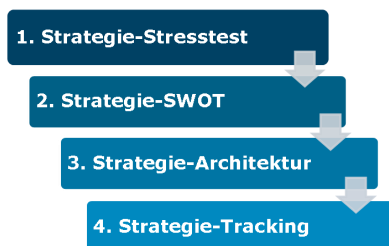
- Die Eignerstrategie stellt meist die Versorgungssicherheit durch erneuerbare Energie und günstige Versorgungspreise in den Vordergrund.
- Die Strategie des Verwaltungsrates ist auf einen gewinnbringenden Betrieb und die Sicherung der Investitionen ausgerichtet.
- Aufgabe der Geschäftsleitung ist es, die vereinbarte Strategie umzusetzen. Dazu muss sie die unterschiedlichen Anforderungen unter einen Hut bringen. Sie muss die verschiedenen Interessen der Anspruchsgruppen berücksichtigen und sich in dem Spannungsfeld positionieren.

Strategie: strukturiert - einfach—pragmatisch

Die Service Management Partners AG ist seit über 10 Jahren im Bereich der Strategie- und Prozessberatung tätig. Gerne unterstützen wir Sie mit dem SMP-Strategie-Check und bei der Erarbeitung ihrer Positionierung.

In einem persönlichen Gespräch erfahren Sie mehr über unsere Ideen und Methoden im Bereich Strategie und Prozesse. Kontaktieren Sie uns.

Der SMP-Strategie-Check



Der SMP-Strategie-Check basiert auf unserer 10-jährigen Erfahrung im Bereich Strategieerarbeitung:

1. Strategie-Stresstest

Der Strategie-Stresstest liefert wertvolle Hinweise, inwieweit Sie auf die kommende Liberalisierung vorbereitet sind:

- Stresstest durchführen:
 - Kunden-Check
 - Produkt-/Markt-Portfolio-Check
 - Organisations-/Prozess-Check
 - Sourcing-Check

2. Strategie-SWOT

Die SWOT dient der Vorbereitung für die Strategie-Architektur:

- SWOT erarbeiten
- Erfolgsfaktoren bestimmen
- Herausforderungen definieren

3. Strategie-Architektur

Die Strategie-Architektur enthält kurz und knapp die wichtigsten strategischen Aussagen:

- Strategische Prinzipien definieren
- Positionierung bestimmen
- Strategische Handlungsfelder definieren
- Programme/Umsetzungsplan erstellen

4. Strategie-Tracking

Das Strategie-Tracking soll die Umsetzung vereinfachen und garantieren:

- Kommunikation der Strategie sicherstellen
- Zielvereinbarungen treffen auf Basis einer BSC
- Strategie Controlling etablieren
- Umsetzungsplan tracken

Martin Müller, Dr. sc. techn. ETH
Service Management Partners AG
Industriest. 16, CH-6300 Zug
Tel. +41 41 710 71 61
info@smpartners.ch

www.smpartners.ch

<http://www.smpartners.ch/smp/index.php/strategie-erarbeiten>