

Ertragssteigerung bei Infrastrukturprojekten

Ausgangslage

Die SWG, vormalig Städtische Werke Grenchen, betreibt seit über 100 Jahren ein mittlerweile grosszünftig dimensioniertes Gasnetz, bei dem in den nächsten Jahren signifikante Investitionen anstehen, u.a. aufgrund des Ersatzes Grauguss- durch Kunststoff-Leitungen. Infolge der sich ändernden Heizlandschaft, insbesondere im Segment der Einfamilienhäuser auch infolge massiver Umstellung auf Wärmepumpen, geht die SWG von einem mittelfristig sinkenden Gas-Absatz aus. Die Geschäftsleitung prüfte daher alle möglichen Handlungsoptionen für die zukünftige Entwicklung des Gasnetzes.



1. Analyse

In einem ersten Schritt wurde gemeinsam mit der SWG das Gasnetz analysiert. Der Investitionsbedarf, die Lage der zu sanierenden Abschnitte sowie der Durchschnittsabsatz und die Anschlussdichte pro Abschnitt und Kundensegment wurden erhoben. Das Ergebnis war die Erkenntnis, dass eine markante Erhöhung des Absatzes sowohl technisch wie auch vom Kundenpotential her möglich ist.



Ausgangslage Netz: Infolge tw. geringer Anschlussdichte müsste einzelne Anschluss hohe Reinvestitionskosten tragen

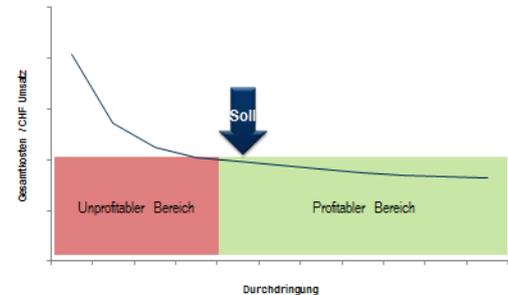


2. Modellrechnung

In einem zweiten Schritt wurde eine Modellrechnung erstellt, welche Netz-, Abschnitts- und Kundensegments-Rentabilitäten aufzeigte sowie die Entwicklung von Szenarien erlaubte. Die Modellrechnung zeigte auf, dass der Verkauf auf besonders rentable Kunden zu fokussieren ist.



Modellrechnung: Der Break-even liegt bei ~X% Durchdringung; die SWG liegt heute bei gesamthaft ~Y %



3. Handlungsoptionen

In einem dritten Schritt wurden schliesslich mögliche Handlungsoptionen erarbeitet und bewertet. Auf dieser Basis konnte im Verwaltungsrat die Zukunftsstrategie für das Gasnetz der SWG festgelegt werden.

Resultat

Aufgrund der Arbeiten konnte für das Gasnetz Grenchen eine Wachstumsstrategie entwickelt werden, mit der der erkannte Investitionsbedarf für die SWG nicht nur tragbar, sondern auch profitabel ist. Der Vertrieb erhielt wertvolle Erkenntnisse über interessante Kundensegmente und hat seine Vertriebsanstrengungen hierauf fokussiert. Der Gas-Absatz der SWG konnte bereits innert kurzer Zeit um über 10 % gesteigert und dadurch das Gasnetz schnell und nachhaltiger in der Gewinnzone positioniert werden.

Kundensicht



Dank der Fach- und Methodenkompetenz von **IMPLEMENT** konnten schnell, präzise und auch kostengünstig die nötigen Erkenntnisse über unsere realen Handlungsmöglichkeiten im Gasnetz gewonnen werden. Aufgrund der konzisen Analyse unseres Gasnetzes haben wir uns für einen Wachstumskurs bei interessanten Kunden entschieden und innert kürzester Zeit signifikante Erfolge erzielen können.
(Per Just, Geschäftsleiter SWG)

Firma: SWG, Grenchen
Geschäftsleiter: Per Just
Umsatz: CHF 42 Mio. (2010)
Anzahl Mitarbeiter: 53 (2011)
Angebot / Leistungen: Anbieter von Strom, Wasser, Erdgas und Contracting sowie Pellet-Dienstleistungen im Grossraum Grenchen
www.swg.ch