



REPOWER
Unsere Energie für Sie.

Keine Angst vor Herausforderungen!

Corinne Zehnder ist Leiterin strategische Projekte bei Repower. In ihrer Funktion erlebt sie den Wandel in der Energiebranche nicht nur hautnah, sondern gestaltet ihn durch innovative Projekte aktiv mit.

Mit Corinne Zehnder sprach Bettina Charrière

Frau Zehnder, Sie sind verantwortlich für die strategischen Projekte bei der Repower. Die Energiebranche befindet sich derzeit in einem tiefgreifenden Wandel - damit haben Sie sicher alle Hände voll zu tun, oder?

Ja, sicher - die Arbeit ist und bleibt anspruchsvoll. Die Energiebranche steht am Anfang einer grossen Transformation. Es gibt viel Raum für Innovationen, aber es braucht auch einen langen Atem: die Themen sind komplex, und bei allen Veränderungen muss auch die Kontinuität der Leistungen sichergestellt werden. Ich freue mich, dass ich in meiner Aufgabe den Wandel aktiv mitgestalten kann!

Welches sind aus Ihrer Sicht die grössten Herausforderungen für Energieversorger in der Schweiz?

Die globalen Trends wie Big Data, Industrie 4.0, neue Formen der Mobilität und Cloud Computing werden auch die Energiebranche stark verändern. Der technische Fortschritt treibt den Wandel an, beispielsweise bei den Speicherlösungen, doch die Frage ist: wann ist welche Lösung marktreif? Es geht nicht nur darum, die Trends richtig zu interpretieren, sondern auch, die Lösungen gut umzusetzen. Hier ist ein klarer Fokus auf das Wesentliche wichtig, denn das Risiko der Verzettelung ist gross.

Wie begegnet Repower diesen Herausforderungen?

Repower setzt auf die Entwicklung innovativer Produkte, die einen echten Mehrwert für die Kunden bieten. Schwerpunkte sind dabei unter anderem digitale Lösungen sowie die Elektromobilität. Dabei kann Repower von ihren Erfahrungen aus anderen, bereits vollständig liberalisierten Märkten profitieren - beispielsweise aus Italien, wo wir seit Jahren erfolgreich unterwegs sind.

Digitalisierung, Smart Grid, Smart Home, Blockchain, Prosumer, Elektromobilität und so weiter: können die Energieversorger bei diesen vielfältigen Entwicklungen überhaupt noch Schritt halten?

Ja, ein Energieversorger, der gut aufgestellt ist, kann auf jeden Fall mithalten, wenn er es richtig anpackt. Wichtig ist ein klarer Fokus: Es ist besser, Akzente zu setzen und das, was man umsetzt, dafür richtig zu machen. Mithalten ist aber auch eine Herausforderung für die Mitarbeitenden. Allgemein - und dies gilt nicht nur für die Energiebranche - ist heute viel Flexibilität und Anpassungsfähigkeit gefordert. Die Zyklen sind kürzer geworden, sowohl für die Produkte und Geschäftsfelder, wie auch für die Rollen und Aufgaben der Mitarbeiter. Früher ging man die Planung mit einem zehnjährigen Horizont an - heute sind die Etappen wesentlich kürzer. Bei der Energiebranche ergibt dies ein besonderes Spannungsfeld: Die traditionellen Aufgaben der Stromerzeugung und Übertragung sind von langfristigen Investitionen geprägt, während die neuen, digital geprägten Geschäftsfelder durch rapide Entwicklungen charakterisiert sind.

Corinne Zehnder



Corinne Zehnder ist seit 2015 Leiterin strategische Projekte bei Repower. Sie hat an der Universität Zürich Betriebswirtschaft studiert. Bereits während des Studiums interessierte sie sich für die Energiebranche und arbeitete bei Sulzer Turbo. Anschliessend war sie bei Axpo als Produkt- und Riskmanagerin für Naturstrom tätig, bevor sie Energiewirtschaftlerin bei EKZ / enera wurde und sich als Stromhändlerin weiterbildete. Corinne Zehnder ist verheiratet und Mutter von zwei Kindern. Die Familie, zu der auch ein Hund gehört, ist ihr sehr wichtig. Erholung findet sie in der Natur oder beim Singen im Chor. Als kontaktfreudiger Mensch reist sie gerne und interessiert sich für Sprachen. Ihr Motto: „Innovative und visionäre Ideen verfolgen, und dabei mit beiden Beinen auf dem Boden bleiben.“

Hat ein Energieversorger die erforderlichen Ressourcen und Kompetenzen, um all diese Themen zu bearbeiten?

Bei gewissen Themen ist ein Alleingang durchaus möglich. In anderen Fällen würde ich eher empfehlen, Partnerschaften zu suchen, um Ideen, Ressourcen und Kompetenzen zu bündeln.

Ist es sinnvoll, dass jedes EW seine eigenen Lösungen entwickelt?

Betriebswirtschaftlich ergibt dies keinen Sinn. Die Kosten für Produktentwicklung, Marketing und ICT-Systeme sind sehr hoch. Durch Zusammenarbeit mit geeigneten Partnern können die Kosten und die Risiken geteilt werden. Ich denke hier einerseits an Partnerschaften unter Energieversorgern, aber auch an Technologie-Partner für die Entwicklung spezifischer Produkte. Damit eine Partnerschaft funktioniert, müssen die Zielsetzungen zusammenpassen und die Partnerschaft muss vom gemeinsamen Willen getragen sein, ein erfolgreiches Geschäftsmodell aufzubauen. Dies geht nur bei einer ausgewogenen Lösung, aus der alle Parteien einen Nutzen ziehen können.

Welchen Rat würden Sie kleinen und mittleren Energieversorgern geben?

Die Stärke der kleinen und mittleren Energieversorger liegt vor allem in der lokalen Präsenz und den guten Kundenbeziehungen. Darauf können sie aufbauen, indem sie gute, innovative, „smarte“ Produkte anbieten. Die Produkte müssen einen klaren Mehrwert für den Kunden haben. Dies kann ein monetärer Vorteil sein, aber auch mehr Komfort, Sicherheit, oder einfache Bedienbarkeit. Manchmal muss man gar nicht so weit suchen: Auch „kleine“ Massnahmen können eine grosse Wirkung erzielen, wenn sie dem Kunden das Leben vereinfachen. Gerade in den Bereichen Smart Home und Sicherheit gibt es viele interessante Möglichkeiten.

Aber aufgepasst: Die Produktentwicklung kann kostspielig sein und der Weg zu einem guten, marktreifen Produkt ist meistens länger, als man denkt. Durch geeignete Partnerschaften kann man diesen Weg abkürzen und die Risiken reduzieren.

Energiestrategie 2050: Chance oder Risiko für die Energieversorger?

Die Energiestrategie ist auf jeden Fall eine Chance, die es zu packen gilt - und wir bei Repower tun dies.

Wie gehen Sie persönlich mit all diesen vielfältigen Herausforderungen um?

Wichtig ist, dass man keine Angst vor neuen Herausforderungen hat. Dazu braucht es Mut und es hilft mit Sicherheit, wenn man aufgeschlossen ist gegenüber Neuem. Dabei hilft mir meine natürliche Neugierde. Diesen Sommer unternehme ich mit meiner Familie eine Reise ins Silicon Valley - darauf bin ich sehr gespannt. Ich möchte mir vor Ort ein Bild machen, welche Entwicklungen auf uns zukommen könnten. Zum Glück haben wir auch in der Schweiz mit einer ausgewogenen Mischung von Forschung und traditionsreichen, erfolgreichen Unternehmen eine gute Ausgangslage!

Liebe Frau Zehnder, wir bedanken uns für das Interview und wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihren Projekten!