Interview

Netzwerk für Partner

[19.06.2025] Über das neue Partnerprogramm Trianel Connect spricht Paul Jüngst im stadt+werk-Interview. Der Leiter Trendscouting bei Trianel erläutert dabei unter anderem, wie sich dieses von anderen Kooperations- oder Innovationsplattformen in der Energiewirtschaft abhebt.

Herr Jüngst, Anfang des Jahres hat Trianel das Partnernetzwerk Trianel Connect gegründet. Welche Überlegungen standen dahinter?

Schon das Geschäftsmodell von Trianel basiert auf einem Netzwerkgedanken. Als Stadtwerke-Kooperation sind wir davon überzeugt, dass man als Gemeinschaft Interessen bündeln und bessere Ergebnisse erzielen kann. Das gilt vor allem bei der Entwicklung von neuen Geschäftsideen. Wir haben festgestellt, dass es dabei auf einen strukturierten Prozess ankommt. Daher haben wir bereits 2012 das Trianel Trendscouting ins Leben gerufen. Das Team beobachtet für unsere Gesellschafter den Markt, analysiert Zukunftsthemen und bewertet diese hinsichtlich ihrer Relevanz für Stadtwerke. Mit Trianel Connect haben wir nun ein neues Partnerprogramm entwickelt, über das wir die Erkenntnisse des Trendscoutings mit den mittlerweile elf Stadtwerken teilen und den Erfahrungsaustausch untereinander, aber auch mit den Trianel-Gesellschaftern und Start-ups initiieren und moderieren. Auf diese Weise bündeln inzwischen mehr als 60 Stadtwerke Know-how über unser Trendscouting.

> „Mittlerweile bündeln mehr als 60 Stadtwerke Know-how über unser Trendscouting.“

Wie ist das Netzwerk aufgebaut und wer nimmt daran teil?

Mit Trianel Connect beschleunigen wir gemeinsam den Innovationsprozess in der Stadtwerkelandschaft. Im Mittelpunkt stehen die Vernetzung und der Austausch über aktuelle Trends, Innovationen und energiepolitische Entwicklungen. In gemeinsamen Netzwerktreffen, bei Webinaren und im Rahmen von schriftlichen Reports profitieren die Partner von den Analysen und strategischen Bewertungen des Trianel Trendscoutings. Ziel ist das kreative Erarbeiten neuer Ideen und Konzepte – einen Prozess, den wir im Netzwerk moderieren und beschleunigen. Im April 2025 konnten wir mit der Enervie AG aus Hagen unseren elften Connect-Partner begrüßen. Der Wissensplattform gehören außerdem die Stadtwerke Amberg, Bad Salzuflen, Bernau, Iserlohn, Saarlouis und Tübingen sowie die Energieversorgung Mittelrhein, die GGEW, die Hamburger Energiewerke und die Siegener Versorgungsbetriebe an. Mit weiteren Interessenten stehen wir im engen Austausch.

Welche konkreten Angebote und Dienstleistungen bietet das Netzwerk den Stadtwerken?

Mit regelmäßigen Reports, Analysen zu Zukunftsthemen sowie Netzwerk-Events fördern wir den Innovationsprozess unserer Partner. Drei Elemente sind besonders hervorzuheben: der Trendradar, der Start-up-Report sowie unsere themenbezogenen Tea-Times. Der Trendradar erscheint seit 2017 alle zwei Jahre und gibt einen umfassenden Überblick über die 25 wichtigsten Makrotrends für Stadtwerke der Wertschöpfungskette. Dabei fließt auch der Zeithorizont in die Bewertung ein (Act, Prepare und Watch) und gibt so den Strategiebereichen der Stadtwerke klare Signale zur Ableitung relevanter Themen. Das Trendscouting-Team beschäftigt sich außerdem intensiv mit der Start-up-Branche. Die Analyse zur

Relevanz für das eigene Geschäft ist äußerst zeitintensiv. Diese Arbeit nehmen wir unseren Gesellschaftern und Connect-Partnern mit dem Start-up-Report ab. Darin stellen wir aus den rund 1.000 Neugründungen mit Energiebezug rund 20 spannende Start-ups mit Relevanz für Stadtwerke vor. Beim jährlichen Trianel Innovation Day erhalten sieben bis acht Start-ups die Möglichkeit, sich bei einem Pitch zu präsentieren und erste Kontakte zu den Trianel-Partnern zu knüpfen. Trianel agiert also als Brückenbauer zwischen Kommunalwirtschaft und Start-up-Branche und unterstützt auf kreative Weise die Weiterentwicklung des Bestandsgeschäfts sowie die Entstehung neuer Geschäftsmodelle. Ganz konkrete Trends stellen wir im Rahmen der Tea-Time vor, einem Onlineformat, das wir in unregelmäßigen Abständen durchführen. In der Tea-Time geben wir unseren Partnern konkrete Handlungsempfehlungen, wie ein erfolgreiches Geschäftsmodell umgesetzt werden kann.

Wodurch hebt sich Trianel Connect von anderen Kooperations- oder Innovationsplattformen in der Energiewirtschaft ab?

Wir bieten einen ganzheitlichen Ansatz und einen strukturierten Prozess, wie aus Trends tatsächlich neue Geschäftsmodelle entstehen, und geben den Stadtwerken so eine strategische Orientierung. Wir gehen dabei faktenbasiert vor und scheuen uns nicht, vor vermeintlichen Hypes zu warnen. Dabei setzen wir stark auf die agile Zusammenarbeit und die Vernetzung von visionären Köpfen, sowohl bei den Stadtwerken als auch bei Start-ups. Die Freude, Neues auszuprobieren, zeichnet das Trendscouting-Team aus – und das spiegelt sich auch in den Netzwerktreffen wider. Bei allem ist für uns das partnerschaftliche Miteinander auf Augenhöhe entscheidend, damit der Kreativprozess nicht ausgebremst wird.

Wie können neue Partner dem Netzwerk beitreten, und welche Bedingungen müssen sie erfüllen?

Bedingung ist, dass es sich um kommunale Versorgungsunternehmen handelt, die in den Kreis passen und den Austausch im Trendscouting bereichern. Insgesamt sind wir aber natürlich sehr offen.

Welche technologischen, gesellschaftlichen oder regulatorischen Trends prägen die Stadtwerke derzeit am stärksten?

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz ist ein Trend, den wir insbesondere bei der Weiterentwicklung des Bestandsgeschäfts beobachten. Vor allem die Effizienz von Prozessen und die Produktivität von Mitarbeitenden können damit deutlich gesteigert werden. So kann zum Beispiel durch eine automatisierte Lastverschiebung die Stromrechnung ohne Komforteinbußen optimiert werden: Ein selbstlernender Algorithmus ermittelt die Potenziale, um dann eine automatisierte Optimierung des Stromverbrauchs zu erreichen. Ein weiteres Beispiel ist die Verwendung von Voicebots, die inzwischen typische Fragestellungen eigenständig beantworten können.

> „Mit Trianel Connect möchten wir Stadtwerke unterstützen, ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern.“

Wie geht Ihr Team beim Trendscouting vor? Welche Methoden und Werkzeuge nutzen Sie?

Für jede Analyse wenden wir die passende Vorgehensweise an. Dabei kombinieren wir klassische Methoden der Strategieentwicklung mit agilen Ansätzen wie Design Thinking oder Scrum. Am Anfang steht immer eine breite Recherche, zum Beispiel eine Metaanalyse verschiedener Studien und Forschungsprojekte und ihre Relevanz für Stadtwerke. Aufgrund unserer unterschiedlichen akademischen Hintergründe bringen wir verschiedene Perspektiven und Erfahrungen ein. Durch punktuelle Weiterbildungen, etwa zum Scrum Master, stärken wir unsere agile Zusammenarbeit zusätzlich. Wir

arbeiten stets zunächst im Tandem als Sparringspartner, geben die Ergebnisse dann regelmäßig zum Brainstorming ins Team und holen je nach Thema auch die Expertise aus den Trianel-Fachabteilungen ein.

Wie wird sich die Rolle der Stadtwerke in der Energiewende entwickeln, und wie unterstützt Trianel Connect diesen Wandel?

Die Herausforderungen für Stadtwerke werden immer vielfältiger. Digitale Transformation, Vorreiter bei der Energiewende und schrumpfendes Kerngeschäft führen dazu, dass sich Stadtwerke neu definieren müssen. Dafür gibt es nicht die eine Lösung, die auf alle kommunalen Versorger passt. Stadtwerke müssen sich zu umfassenden Dienstleistern entwickeln, die über die Rolle des klassischen Energieversorgers hinausgehen. Mit Trianel Connect möchten wir Stadtwerke unterstützen, ihren Weg in die Zukunft zu finden und ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern.

()

Der Beitrag ist in der Ausgabe Mai/Juni 2025 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Unternehmen, Trianel, Trendscouting