

Projet Opportunités commerciales CPE - Optimisation

Collaboration avec la Haute école de Saint-Gall
Laboratoire d'innovation en matière de durabilité | Institut de gestion technologique

Projekt ESC-Marktchancen - Optimierung

Zusammenarbeit mit der Hochschule St. Gallen
Sustainability Innovation Lab | Institute of Technology Management

Objectifs du projet « Optimisation des opportunités commerciales d'ESCO »

- Affiner les groupes cibles
- Élaboration d'un catalogue de critères d'éligibilité à l'CPE (bâtiments et installations)
- **Enquête sur les besoins des clients et les points faibles**
- **Consolidation des résultats avec les commerciaux ESCO**
- Développement d'un arbre de décision pour l'approche client
- En option : optimisation du processus commercial

L'objectif du projet est de développer des critères d'application clairs pour le CPE, **d'identifier les points faibles et les solutions qui, du point de vue du client, influencent la décision de réaliser ou non un projet CPE.**

Cela contribue à optimiser le processus de commercialisation.

Projektziele «ESCO Marktchancen Optimierung»

- Schärfung der Zielgruppen
- Entwicklung eines Kriterienkatalogs für ESC-Eignung (Gebäude und Anlagen)
- **Befragung von Kundenbedürfnissen und deren Pain Points**
- **Konsolidierung der Erkenntnisse mit ESCO-Vertriebsmitarbeitenden**
- Entwicklung eines Decision Trees zur Kundenansprache
- Optional: Vertriebsprozessoptimierung

Ziel des Projektes ist die Entwicklung klarer Einsatzkriterien für ESC, **die Identifizierung von Pain Points & Solutions, die aus Kundensicht, die Entscheidung ein ESC-Projekt zu machen bzw. nicht zu machen, beeinflussen.**

Damit wird zur Optimierung des Vermarktungsprozesses beigetragen.

Groupes cibles des entretiens et aspects à identifier

Contacts pour les interviews

- Demandes adressées au secrétariat de swissesco au cours des deux dernières années
- Contacts clients de nos entreprises membres (qui ont mis en œuvre des projets)
- Pour les clients de nos membres qui ont mis en œuvre un projet de contrat de performance énergétique : quelles ont été les raisons qui ont motivé leur décision d'opter pour un CPE ? Quels sont les motifs (points faibles / solutions) qui les ont poussés à mettre en œuvre le projet ? Qu'est-ce qui vous a (particulièrement) plu ? Qu'auriez-vous souhaité voir différent ? Qu'est-ce qui aurait pu être encore mieux ?
- Pour les clients qui n'ont pas mis en œuvre de projet de contrat de performance énergétique : quels aspects ont été déterminants dans le refus du CPE ? Pourquoi ce modèle commercial a-t-il échoué chez vous ? De quoi auriez-vous eu besoin pour mener à bien un projet de CPE ?

Zielgruppen der Interviews & zu identifizierende Aspekte

Kontakte für die Interviews

- Anfragen an die Geschäftsstelle von swissesco aus den letzten 2 Jahren
- Kundenkontakte unserer Mitgliedsbetriebe, (die Projekte umgesetzt haben)
- bei Kunden unserer Mitglieder, die ein Energiespar-Contracting Projekt vorgenommen haben: Was waren die Gründe für den Entscheid zum ESC? Aus welchen Motiven (Pain Points / Solutions) haben sie sich zur Umsetzung des Projektes entschlossen? Was hat Ihnen (besonders) gefallen? Was hätten Sie gerne anders gehabt? Was hätte noch besser sein können.
- Bei Kundenkontakten, die ein Energiespar-Contracting Projekt nicht umgesetzt haben: Welche Aspekte waren für die Ablehnung des ESC ausschlaggebend? Woran ist dieses Geschäftsmodell bei Ihnen gescheitert? Was hätten Sie gebraucht, um ein ESC-Projekt durchzuführen?

Calendrier et étapes importantes Tâches

Collecte d'informations

- Élaboration des critères d'éligibilité
- Créer une liste des projets ESC
- Intégrer les membres
- Newsletter
- Regroupement des critères et des cas d'utilisation
- Réunions d'information avec Energie 360
- Évaluations

11 semaines

Problèmes et solutions

- Collecte de données (saisie d'adresses)
- Création d'un guide d'entretien
- Entretiens MS Teams
- Invitation à un échange en ligne et à un atelier de consolidation
- Évaluations

10 semaines

Actuellement

Consolidation

- Échange en ligne sur les aspects identifiés
- Atelier avec le service commercial ESCO :
- Élaboration d'un arbre de décision

2 semaines

Option : optimisation du processus de vente

- Définition du processus de vente
- Exemple d'acquisition, 1 à 2 projets
- Rapport final

Zeitplan & Meilensteine Aufgaben

Einholen Informationen

- Eignungskriterien erarbeiten
- Liste ESC Projekte erstellen
- Mitglieder onboarden
- Newsletter
- Clustern der Kriterien und Use Cases
- Infotermine mit Energie 360
- Auswertungen

Pain Points & Solutions

- Datenbeschaffung (Adressen erfassen)
- Interviewleitfaden erstellen
- MS Teams Interviews
- Einladen zu Online Austausch und Konsolidierungs-WS
- Auswertungen

aktuell

Konsolidierung

- Online Austausch zu identifizierten Aspekten
- Workshop mit ESCO-Vertrieb:
- Erarbeitung Decision Tree

Option: Optimierung Vertriebsprozess

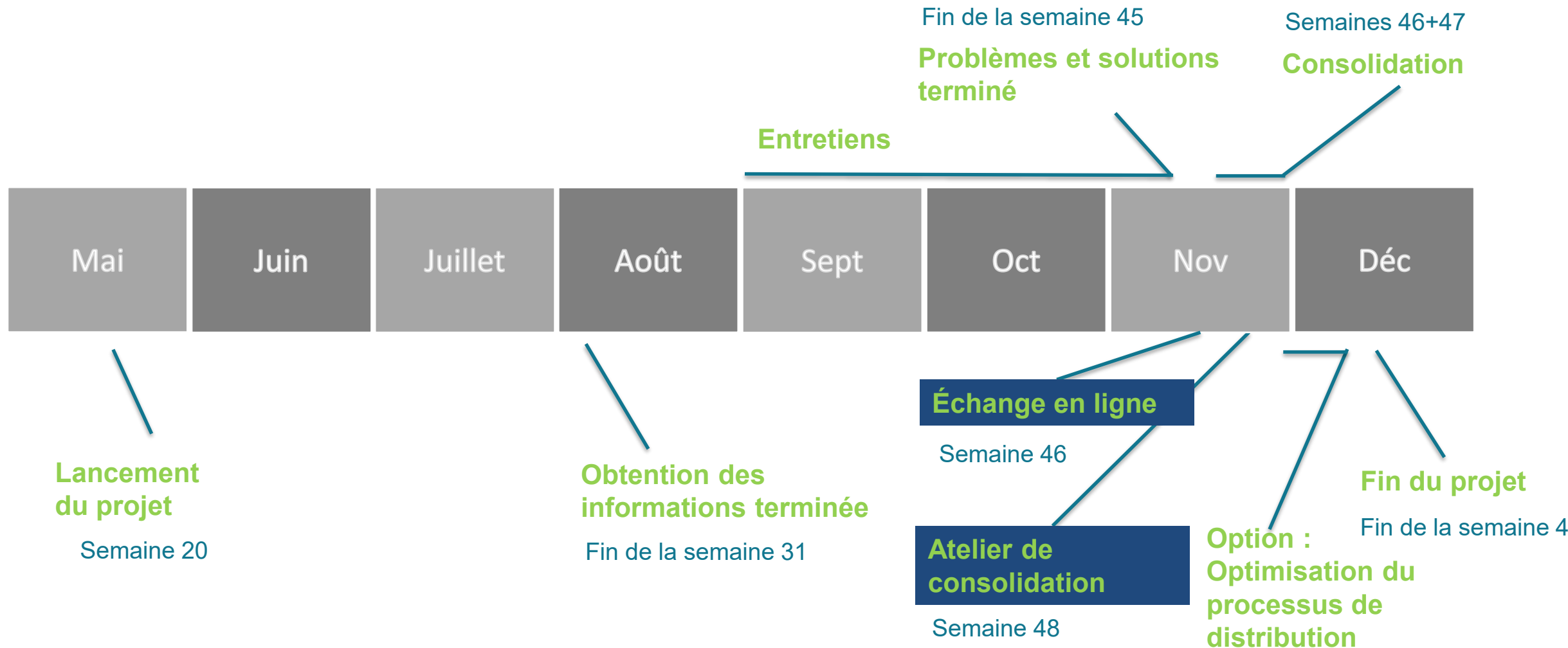
- Definition Vertriebsprozess
- Beispiels-Akquise, 1-2 Projekte
- Schlussbericht

11 Wochen

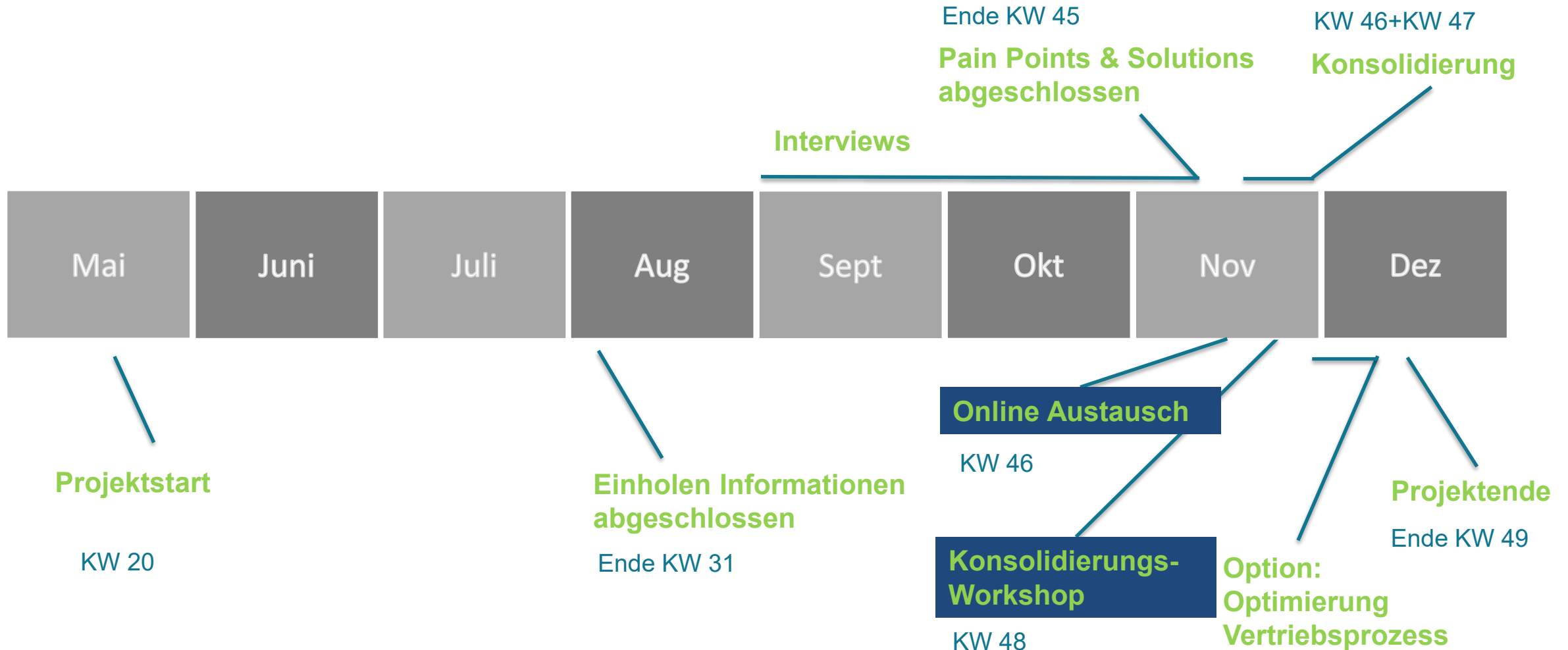
10 Wochen

2 Wochen

Calendrier et étapes importantes Déroulement



Zeitplan & Meilensteine Ablauf



Kontakte zu Kunden / Contacts avec les clients

a) **Wir benötigen noch Kundendaten / Nous avons encore besoin des données clients**

Kundendaten erhalten von / Données clients obtenues auprès de

Unternehmen / entreprises	realisiert / réalisées	nicht realisiert / non réalisées
Groupe E	3	3
Romande Energie	2	
Siemens	2	1
Zumtobel	1	2
Summe	8	6

Unternehmen, die Anfragen als Kunden an swissesco gestellt hatten /
Entreprises ayant adressé des demandes à swissesco en tant que clients : 5

Merci de participer aux rendez-vous

Inscription des membres aux rendez-vous du 11/11 et du 28/11

 **11 novembre 2025, 14h00-17h00 – Atelier en ligne** : commentaires de nos clients

Le premier atelier sert à l'échange entre les entreprises ESCO participantes et les clients qui ont été interrogés dans le cadre du projet.

13 inscriptions

 **28 novembre 2025, 9h00-13h00 – Atelier des contrats de performance énergétique à l'Office fédéral de l'énergie (OFEN)**

10 inscriptions

L'atelier organisé à l'OFEN offre l'occasion de discuter des résultats obtenus jusqu'à présent directement avec des représentants de l'Office fédéral et d'en tirer des conclusions essentielles.

D'anciens membres seront également invités à participer à l'atelier.

Bitte beteiligt Euch an den Terminen

Anmeldungen der Mitglieder zu den Terminen am 11.11. und 28.11.

 **11. November 2025, 14:00–17:00 Uhr – Online-Workshop:** Feedback von unseren Kunden

Der erste Workshop dient dem Austausch zwischen den beteiligten ESCO-Unternehmen und den Kund:innen, die im Rahmen des Projekts interviewt wurden. 13 Anmeldungen

 **28. November 2025, 09:00–13:00 Uhr – Workshop Energiespar-Contracting beim Bundesamt für Energie (BFE)** 10 Anmeldungen

Der Workshop beim BFE bietet die Gelegenheit, die bisherigen Ergebnisse direkt mit Vertreter:innen des Bundesamts zu diskutieren und zentrale Schlussfolgerungen abzuleiten.

Es werden auch ehemalige Mitglieder zum Workshop eingeladen.

Zeigt Eure Projekte auf der Swissesco Website Présentez vos projets sur le site web de Swissesco

Formular für Projektbeispiele auf Website / Formulaire pour les exemples de projets sur le site web:

 +41 58 750 05 35  info@swissesco.ch  Intranet  Login



SWISSESCO MARKT MITGLIEDER MEDIEN DOWNLOAD

Login

Benutzername

Passwort

☐ Angemeldet bleiben

ANMELDEN

<https://www.swissesco.ch/it/login.html>

 +41 58 750 05 35



SWISSESCO MARKT MITGLIEDER ME

Bearbeite Datensatz Daten erfassen

Projekte

Name *

Genossenschafts-Verband Schaffhausen (GVS)

Ort *

Schaffhausen

Mitglieder-ID

ennovatis Schweiz AG

Sprache *

Deutsch

Titelbild *

Laden Sie hier das Titelbild hoch



Geschäftsführer

Stephan Juen



Senior Consultant

Barbara Juen-Walder

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Website:

<https://www.swissesco.ch/de/>



Telefon:

+41 58 750 05 35



E-Mail:

stephan.juen@swissesco.ch
barbara.juen-walder@swissesco.ch
info@swissesco.ch