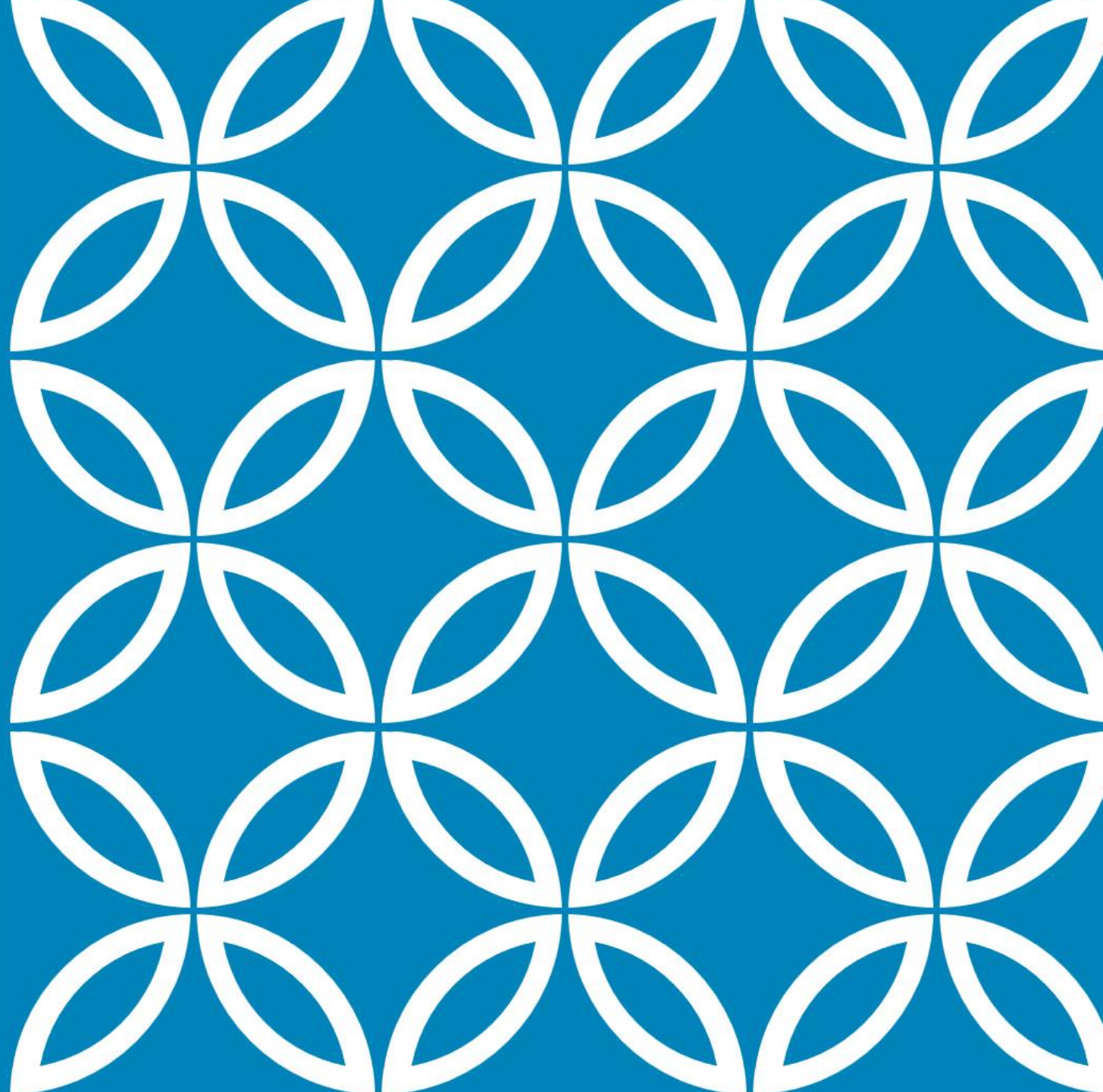




KORPELAN VOIMA KY

Strategia 2022-25



SISÄLTÖ

Energiamurros

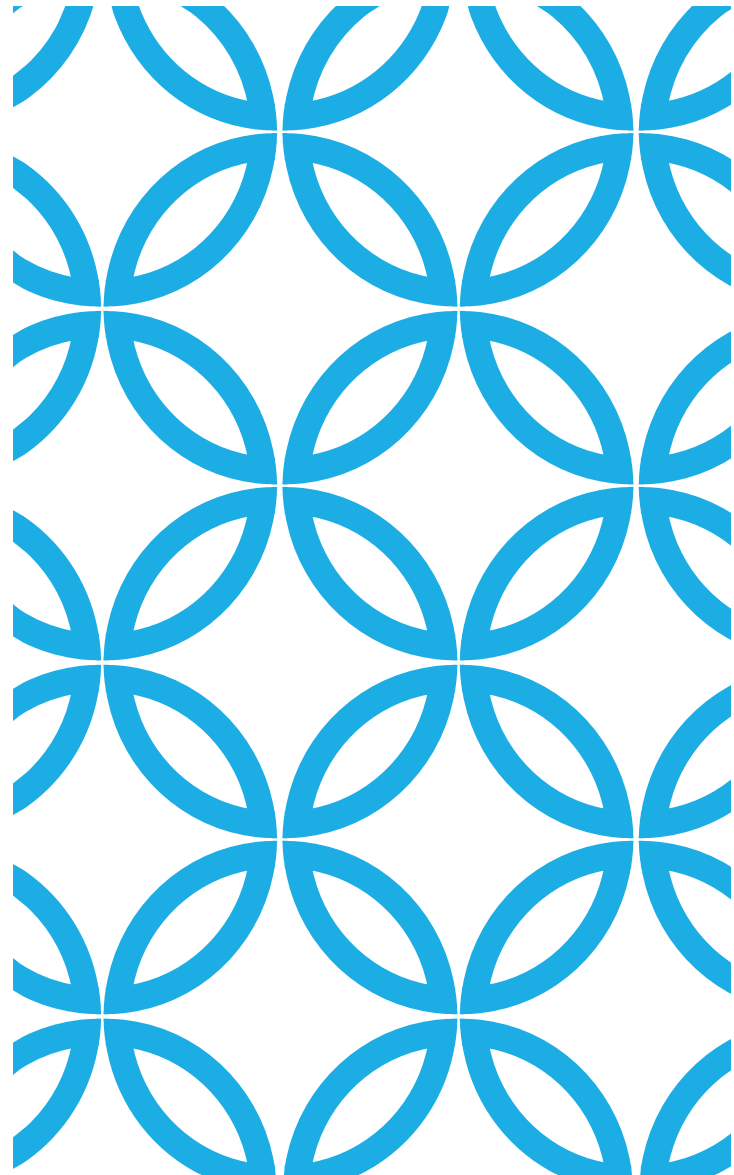
Korpelan Voiman strategiakiteytys

Strategian perusta ja taustaolettamukset

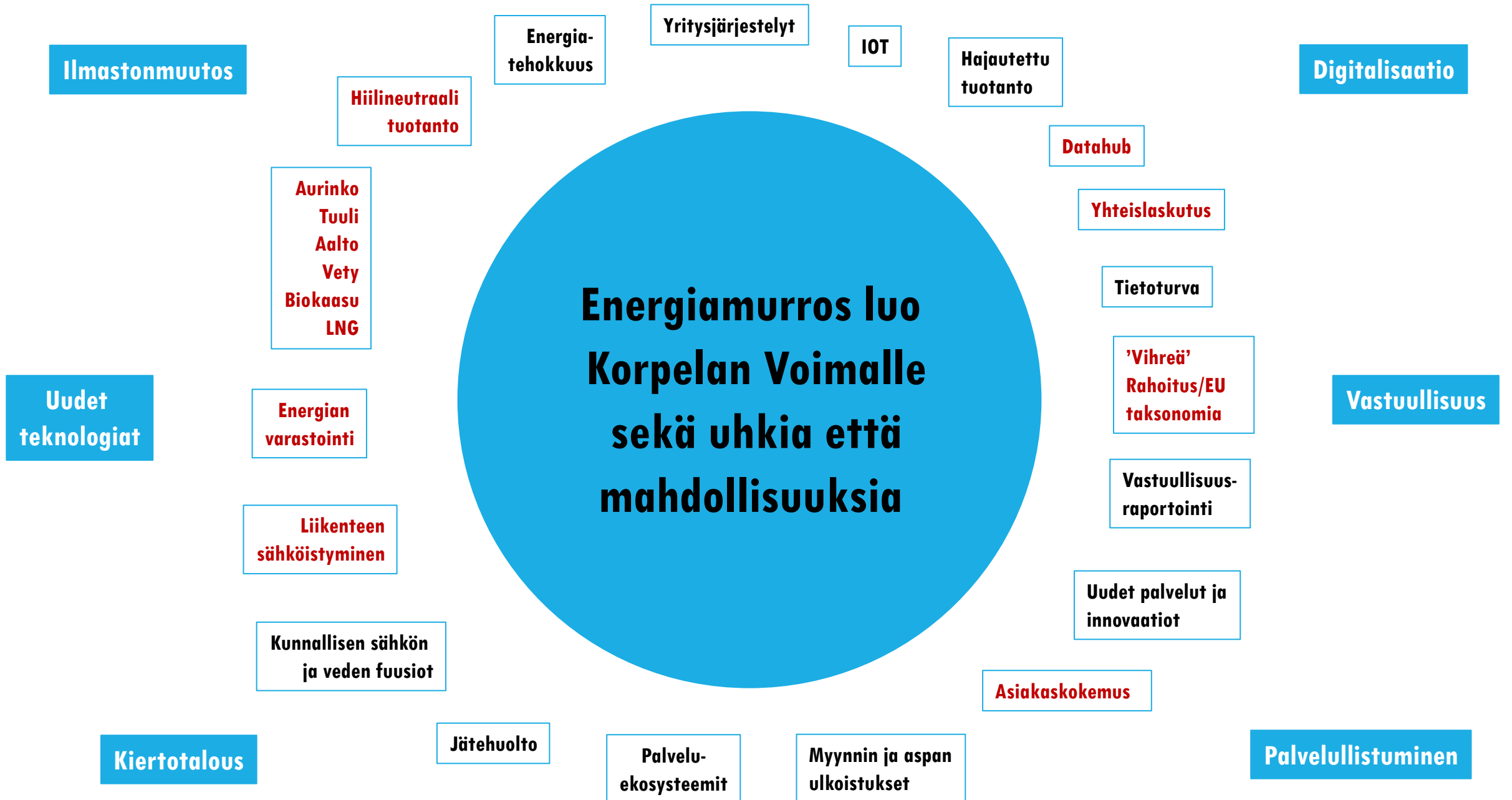
Strategiset valinnat

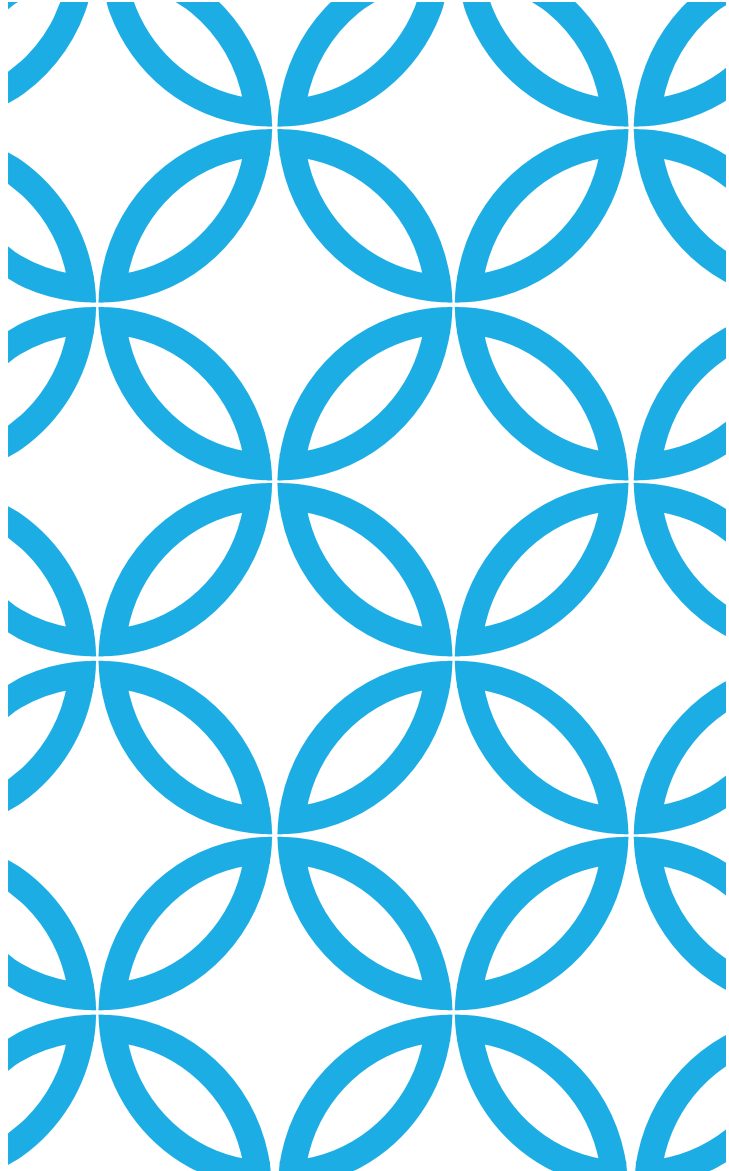
Painopistealueet ja keskeiset toimenpiteet

Yhteenveto



ENERGIAMURROS





KORPELAN VOIMAN STRATEGIAKITEYTYS

Korpelan Voiman strategiakiteytys

TAVOITTEET 2025:

Korpelan Voima on kasvollinen ja kustannustehokas energiayhtiö, joka on tunnettu hyvästä asiakaskokemuksestaan.

Korpelan Voiman sähkön tuotanto on hiilineutraalia vuoteen 2025 mennessä.

Aktiivisena toimijana Korpelan Voima on tunnustettu osa suomalaista energiasektoria.

Toimintaympäristön trendejä:

- Ilmastonmuutos
- Digitalisaatio
- Vastuullisuus
- palvelullistuminen
- Uudet teknologiat
- Kiertotalous

Korpelan kilpailuedut:

- Paikallistuntemus
- Asiakaspalvelu
- Kasvollisuus

PAINOPISTEALUEET:

5. UUDET PALVELUT JA KUMPPANUUDET

4. HIILINEUTRAALI SÄHKÖ

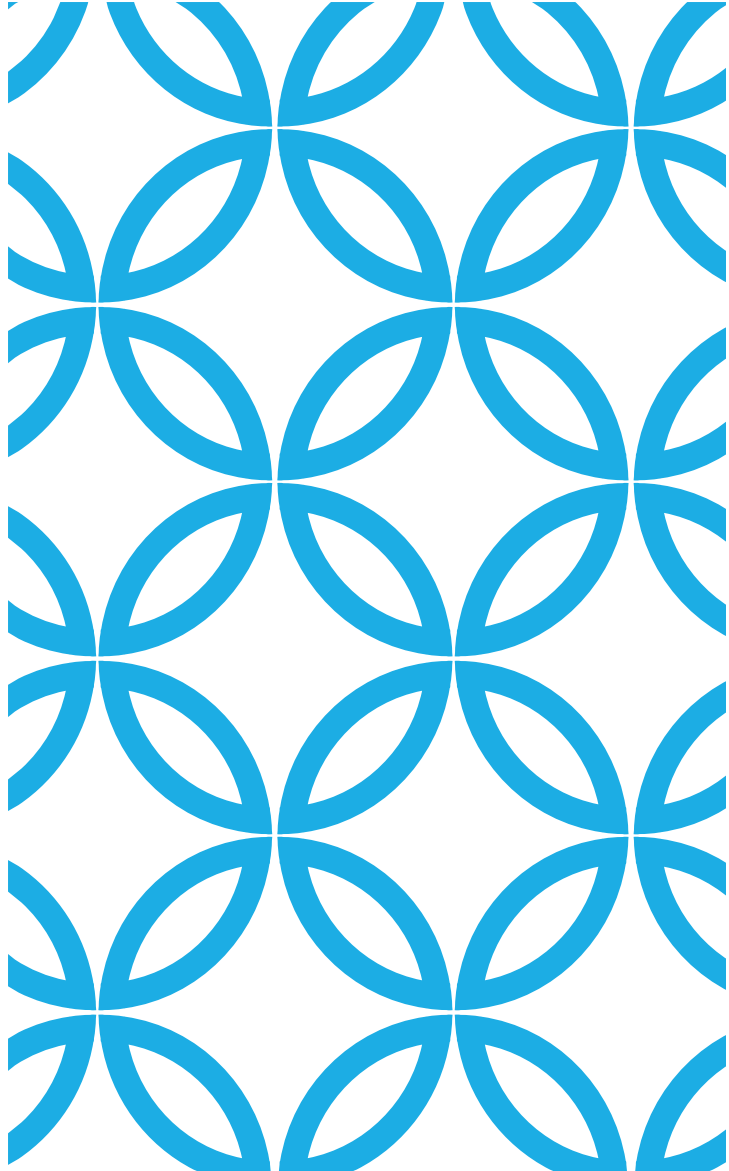
3. VERKON TOIMINTAVARMUUDEN TURVAAMINEN JA KEHITTÄMINEN

2. ASIAKASKOKEMUKSEN PARANTAMINEN

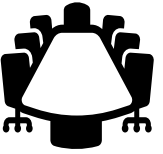
1. KOTIPESÄ KUNTOON

TOIMINNAN
TARKOITUS

Edistämme paikallista elinvoimaa laadukkailla ja kilpailukykyisillä energiapalveluilla



PERUSTA JA TAUSTAOLETTAMUKSET



1. OMISTAJAN TAHTOTILA

Taloudellinen hyöty jaetaan kilpailukykyisinä hintoina.

Panostetaan paikallisen asiakaspalvelun kehittämiseen.

Korpelan Voimalla on tärkeä rooli alueen elinvoiman edistämisessä.

Selkeä ja tavoitteellinen tiekartta uusiutuvan energian lisäämiseksi siten, että Korpelan Voiman tuottama sähkö on hiilineutraalia vuonna 2025.



2. TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Ilmastohaaste ohjaa palveluiden kehitystä: hiilineutraalius, kulutus- ja kysyntäjousto, älykäs verkko, uudet palvelut.

Ala palvelullistuu ja asiakas tulee keskiöön, mikä edellyttää älykästä energiajärjestelmää, jonka keskeisenä osana ovat asiakaslähtöiset energiapalvelut.

Datahub ja yhteislaskutus tulevat alalle joka tapauksessa jollain aikavälillä – niihin sopeuduttava ja valmistauduttava.

Tuulivoiman merkittävä lisärakentaminen tulee kuormittamaan verkkoa – nykyinen kapasiteetti ei tule riittämään/kestämään (kantokyky suunniteltu toiseen suuntaan).

Tuulivoiman lisääntyminen luo myös merkittävän tarpeen energian varastoinnille (akut).

Asiakaskokemuksen ja palvelun merkitys tulee kasvamaan toimialalla (vrt. uudet myynti- ja asiakaspalveluyhtiöt).

Uusilla palveluilla haetaan lisämyyntiä ja erottautumista (mm. aurinkopaneelit, energiatehokkuusmittaus, sähköautojen latauspisteet).

Energiankäyttöratkaisut yhä tärkeämpiä kiinteistöjen omistajille.



3. MARKKINATILANNE

120 sähköä tuottavaa yritystä, noin 400 voimalaitosta, yritysjärjestelyt kasvussa.

Jo nyt 82 % päästötöntä tuotantoa.

Kaukolämmössä vielä n.60 % kiinni fossiilisissa polttoaineissa.

Sähkönmyynnin osalta markkinatilanne elää voimakkaasti (mm. myyntiyhtiöt, alan ulkopuoliset toimijat)

- Myyntiyhtiöt (Oomi, Väre)
- Paikalliset kilpailijat (Kokkolan Energia ja Vaasan Sähkö).

Noin 10 % vaihtaa sähköntoimittajaa vuosittain, vaihtohalukkuus kasvussa. 38 % vaihtanut kahden viimeisen vuoden aikana.

Ostopäätökset tehdään pääosin hinnan ja osin paikallisuuden perusteella, mutta ympäristötietoisuus kasvussa.

Asiakastyytyväisyys varsin korkealla tasolla.

Asiakassuhdetta ja –tietoa osataan hyödyntää huonosti.

Uusia palveluita kaupallistettu varsin hitaasti.



4. ASIAKKAAN JA KULUTTAJAN ÄÄNI

Ostopäätökset tehdään pääosin hinnan ja osin paikallisuuden perusteella, mutta ympäristötietoisuus kasvussa.

Asiakas arvostaa paikallista ja kasvollista palvelua.

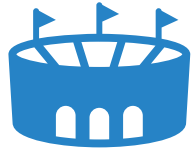
Kilpailu asiakkaista kasvaa myös Korpelan Voiman alueella.

Asiakaskokemukseen vaikuttaa koko palveluprosessi.

Asiakasta vaivaa siirtohinnoittelu (sijoittajavetoiset yhtiöt), mutta Korpela pystynyt pitämään siirtohinnot edullisina.



5. AINUTLAATUISUUSTEKIJÄT



1. Kynnysresurssit

- Henkilöstö
- Infrastrukturi (Sähkö, Verkko, Lämpö)
- Osuus tuulivoimasta



2. Harvinaiset resurssit

- Sijainti ja markkina-asema
- Edulliset siirtohinnat
- Kasvollisuus

3. Ainutlaatuiset resurssit

- Oma verkko
- Paikallistuntemus

Kilpailukyky

Kilpailuetu

6. OMAT KIPUPISTEET



Vuosia jatkunut hallintoon liittynyt negatiivinen julkisuus on heikentänyt mainetta ja vahingoittanut sisäistä ilmapiiriä.

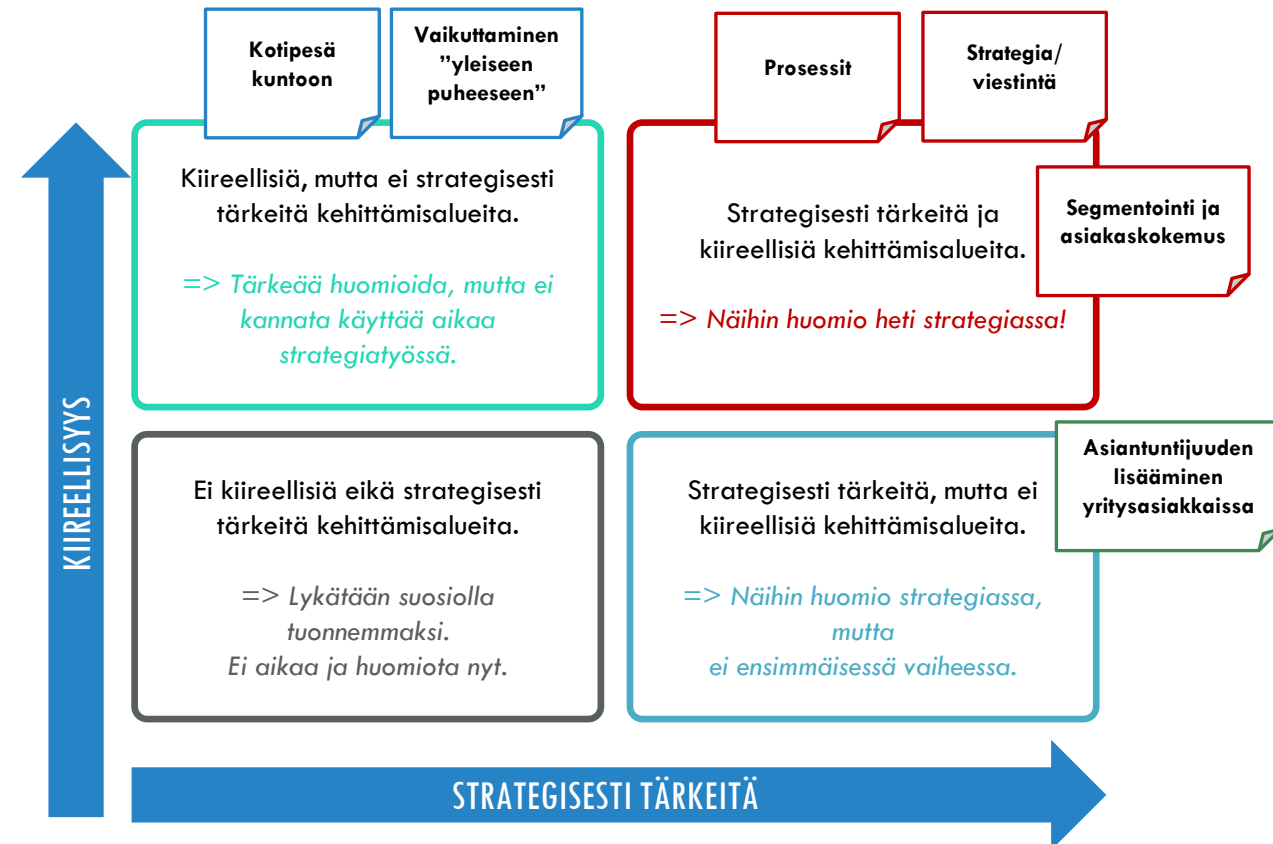
Monet perusprosessit määrittelemättä.

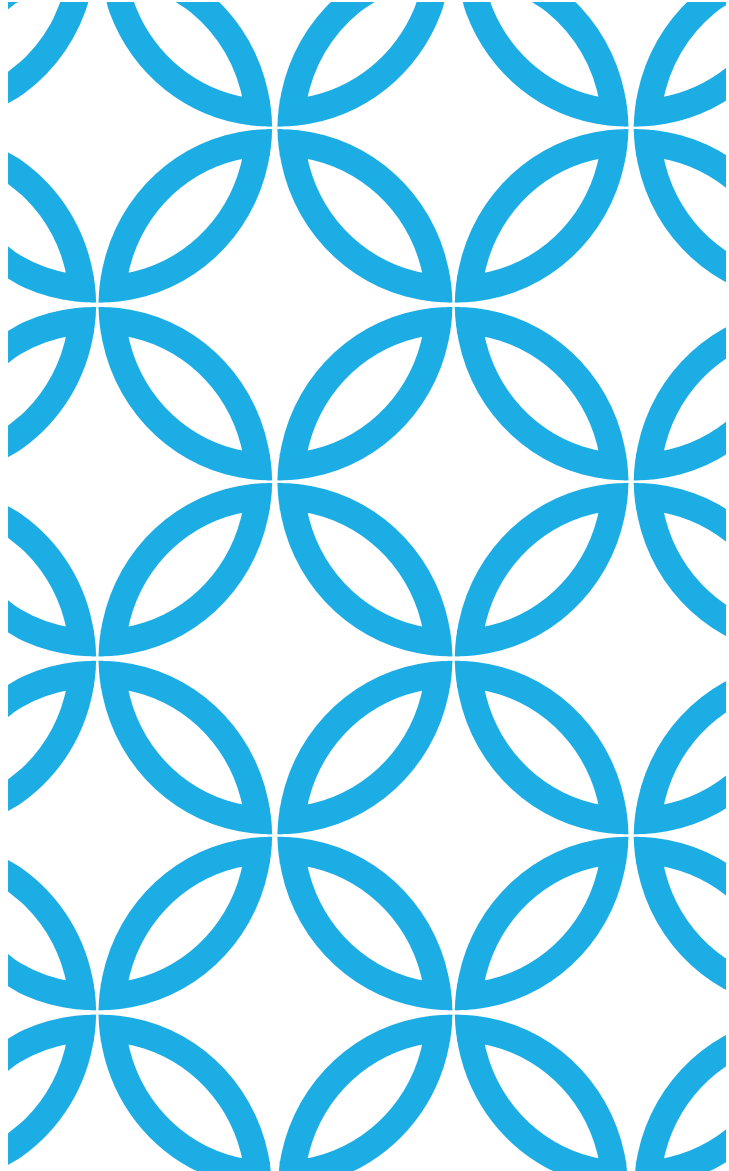
Palvelukokemuksen ja myynnin kehittämisen investoinnit olleet vähäisiä.

Kaukolämpöliiketoiminta on tulevaisuudessa kannattamatonta.

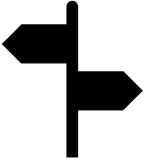
Fossiilisen tuotannon suuri osuus.

Kirkkaan suunnan ja strategian puute.





STRATEGISET VALINNAT



7. STRATEGISIA VAIHTOEHTOJA

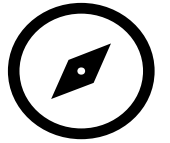
Paikallinen toimija, jolla kasvot
(erottautuminen erinomaisella
asiakaskokemuksella)

Valtakunnallinen sähkötoimittaja
(valtakunnallinen myynti)

Tunnustetuksi osaksi suomalaista
energiasektoria (kumppanuudet,
liittoutuminen, yrityskaupat)

Omaisuuksienhallinta ytimeen, muut toiminnot
ulkoistukseen (paikallinen ja halpa)

Uusiutuvan energian suunnannäyttäjäksi (alan
kehittäjä ja edelläkävijä)



8. KORPELAN VOIMAN STRATEGISET VALINNAT

Sähköverkko on Korpelan ydinliiketoimintaa ja sähkön myyntiä, suojausta sekä tuotantoa kehitetään.

Kasvullinen toimija, joka panostaa paikalliseen palveluun sitä kautta erottautuu kilpailijoistaan.

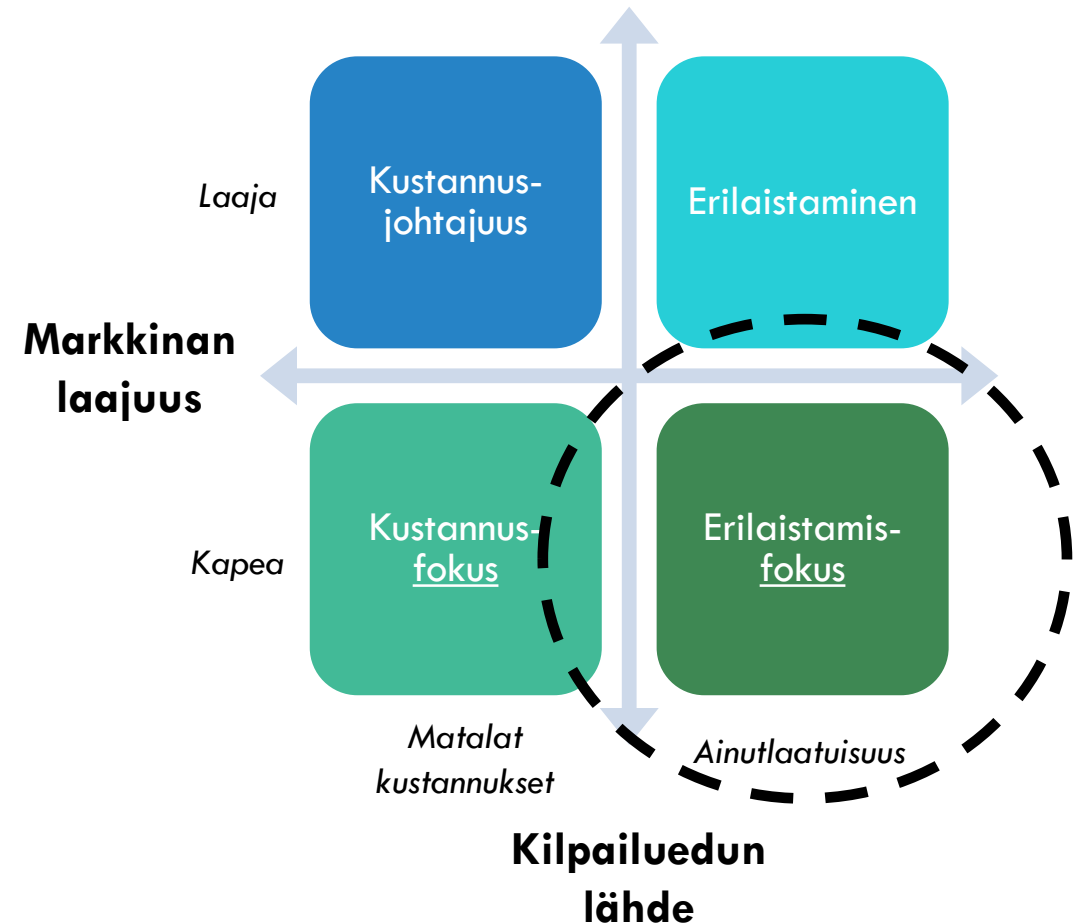
Hyvän palvelun kautta pidetään nykyiset asiakkaat.

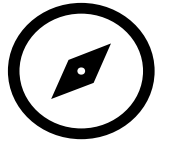
Lisämyyntiä haetaan asiakaslähtöisten uusien palveluiden kautta.

Lämpöliiketoiminta ei ole ydinliiketoimintaa.

Nopea siirtyminen fossiilisista energialähteistä täysin päästöttömään sähkөөn.

Energiamurroksessa pärjääminen korostaa toiminnan jatkuvan tehostamisen tarvetta.





9. STRATEGISTEN VALINTOJEN TAUSTAT

Energiamurroksessa pärjääminen edellyttää paikalliselta ja pieneltä toimijalta panostamista asiakaskokemukseen.

Ketterän ja kustannustehokkaan toiminnan turvaamiseksi tarvitaan perusprossien kuntoon laittoa ja myynnin, ostamiseen liittyvän osaamisen kehittämistä.

Hiilineutraaliustavoitetta ajaa asiakastarpeet ja uusiutuvan energian parempi taloudellinen kannattavuus.

Lämpöliiketoiminta ei ole Korpelan Voiman ydinliiketoimintaa; strategiakauden aikana haetaan yhdessä asiakkaiden kanssa ratkaisumallia.

Uusien palveluiden osalta rajataan toiminta sähköntuotantoon, esim. asennuksiin haetaan kumppaneita.

Verkon osalta tulee luoda edellytykset älykkääseen ja joustavaan sähköverkkoon.

Energiamurroksessa pärjääminen korostaa toiminnan jatkuvan tehostamisen tarvetta.



10. STRATEGIAN TOTEUTUS

Strategiaa toteutetaan viiden painopistealueen kautta.

Kunakin painopistealueen alueen keskeiset toimenpiteet tarkennetaan budjetoinnin yhteydessä.

1. Kotipesä kuntoon

2. Asiakaskokemuksen
kehittäminen

3. Verkon
toimintavarmuuden
turvaaminen ja
kehittäminen

4. Hiilineutraali sähkö

5. Uudet palvelut ja
kumppanuudet

I: PERUSTA

1. Omistajan tahtotila



- Taloudellinen hyöty jaetaan kilpailukyysisinä hintoina.
- Panostetaan paikallisen asiakaspalvelun kehittämiseen
- Tärkeä rooli alueen elinvoiman edistämisessä
- Selkeä ja tavoitteellinen tiekartta uusituvan energian lisäämiseksi siten, että Korpelan Voiman tuottama sähkö on täysin hiilineutraalia vuonna 2025.

3. Markkinatilanne



- Sähkönmyynnin osalta markkinatilanne elää voimakkaasti (mm. myyntiyhtiöt, alan ulkopuoliset toimijat)
- 120 sähköä tuottavaa yritystä, noin 400 voimalaitosta, yritysjärjestelyt kasvussa
- Jo nyt 82% päästötöntä tuotantoa
- Noin 10%:a vaihtaa sähköntoimittajaa vuosittain, vaihtohalukkuus kasvussa

5. Ainutlaatuisuustekijät



- Oma verkko
- Paikallistuntemus
- Kasvollisuus
- Edulliset siirtohinnot

2. Energia-alan toimintaympäristö



- Ilmastohaaste ohjaa palveluiden kehitystä: hiilineutraalius, kulutus- ja kysyntäjousto, älykäs verkko, uudet palvelut
- Ala palvelullistuu ja asiakas tulee keskiöön, mikä edellyttää älykästä energiajärjestelmää, jonka keskeisenä osana ovat asiakaslähtöiset energiapalvelut

4. Asiakkaan ja kuluttajan ääni



- Kilpailu asiakkaista kasvaa myös Korpelan Voiman alueella
- Ostopäätökset tehdään pääosin hinnan ja osin paikallisuuden perusteella, mutta ympäristötietoisuus kasvussa
- Asiakas arvostaa paikallista ja kasvollista palvelua
- Asiakaskokemukseen vaikuttaa koko palveluprosessi

6. Omat kipupisteet



- Vuosia jatkunut hallintoon liittynyt negatiivinen julkisuus on heikentänyt mainetta ja vahingoittanut sisäistä ilmapiiiriä
- Monet perusprosessit määrittelemättä
- Palvelukokemuksen ja myynnin kehittämisen investoinnit vähäisiä
- Kaukolämpöliiketoiminta kannattamatonta
- Fossiilisen tuotannon suuri osuus

II: VALINNAT

7. Strategisia vaihtoehtoja



1. Paikallinen toimija, jolla kasvot (erottautuminen erinomaisella asiakaskokemuksella)
2. Valtakunnallinen sähköntoimittaja (valtakunnallinen myynti)
3. Tunnustetuksi osaksi suomalaista energiasektoria (kumppanuudet, liittoutuminen, yrityskaupat)
4. Omaisuudenhallinta ytimeen, muut toiminnot ulkoistukseen (paikallinen ja halpa)
5. Uusiutuvan energian suunnannäyttäjä (alan kehittäjä ja edelläkävijä)

8. Korpelan Voiman strategiset valinnat

- Sähköverkko on Korpelan ydinliiketoimintaa ja sähkön myyntiä sekä tuotantoa kehitetään.
- Kasvollinen toimija, joka panostaa paikalliseen palveluun sitä kautta erottautuu kilpailijoistaan.
- Hyvän palvelun kautta pidetään nykyiset asiakkaat.
- Lisämyyntiä haetaan asiakaslähtöisten uusien palveluiden kautta.
- Lämpöliiketoiminta ei ole ydinliiketoimintaa.
- Nopea siirtyminen fossiilista energialähteistä täysin päästöttömään sähkөөn.
- Energiamurroksessa pärjääminen korostaa toiminnan jatkuvan tehostamisen tarvetta.



III: TOIMINTA

9. Johtopäätökset



- Energiamurroksessa pärjääminen edellyttää paikalliselta ja pieneltä toimijalta panostamista asiakaspalveluun. Ketterän ja kustannustehokkaan toiminnan turvaamiseksi tarvitaan perusprossien kuntoon laittoa, toiminnan jatkuvaa tehostamista sekä myynnin osaamisen kehittämistä.
- Hiilineutraaliustavoitetta ajaa asiakastarpeet ja uusituvan energian parempi taloudellinen kannattavuus.
- Lämpöliiketoiminta ei ole Korpelan ydinliiketoimintaa, strategiakauden aikana haetaan yhdessä asiakkaiden kanssa ratkaisumallia.
- Uusien palveluiden osalta rajataan toiminta sähköntuotantoon, esim. asennuksiin haetaan kumppaneita.
- Verkon osalta tulee luoda edellytykset älykkääseen verkkoon, mikä mahdollistaa asiakkaiden sähkön tuotannon siirtämisen.

10. Toteutus



Strategiaa toteutetaan viiden painopistealueen kautta:

1. Kotipesä kuntoon
2. Asiakaskokemuksen kehittäminen
3. Verkon toimintavarmuuden turvaaminen ja kehittäminen
4. Hiilineutraali sähkö
5. Uudet palvelut ja kumppanuudet