

Energiatuotanto

Kuvaus

Suomella on loistava mahdollisuus tehdä mallisuoritus hallitusta systeemisestä muutoksesta, jota energiamurros parhaimmillaan edustaa. Kasvumahdollisuuksia energiantuotannon osalta on laajasti erityisesti palvelusektorilla jos pääsemme luomaan digitaalisen palvelukerroksen ja uskallamme kokeilla uusia liiketoimintamalleja energiaan liittyvissä palveluissa. Esimerkkejä energiantuotannon liiketoimintapotentiaalista:

- Syvä energiateknologiaosaaminen
- IT ja uudet innovatiiviset teknologiat
- Strategia ja digitalisaatio-osaaminen
- Myynti, markkinointi ja asiakaskokemuksen johtaminen
- Systeemisten muutosten johtaminen
- Ketterä kehittäminen verkostoissa ja ekosysteemeissä
- Viestintä
- Rahoitus ja taloudellisen päätöksentekemisen osaaminen
- Vaikuttaminen, päätöksenteko ja politiikat (policies)

Ollakseen uskottava älykkään energian ratkaisujen viejä, Suomella on oltava oma referenssi kunnossa. Herätämme kansainvälistä kiinnostusta sillä, että koko Suomi on energiamurroksen showcase. Kasvumahdollisuudet ja yhteistyö pohjoismaissa ja Baltiassa on hyvä tehdä ensin ketterästi ja nopealla aikataululla.

Suomi pärjää sillä, että yhdistämme kaikki voimavarat yhden viestin ja brändin rummuttamiseen. Tarvitsemme älykkään energian tiekartan Suomelle, jonka jokainen tutkimuslaitos, toimiala sekä päättäjätaho pystyy allekirjoittamaan. Energia-asioiden kehittämistä pitää pystyä arvioimaan pitkällä tähtäimellä suhteessa Suomen kilpailukykyyn aurinkoenergian päälle pohjautuvaan energiatalouteen eikä niinkään lyhyen tähtäimen yksittäisten toimijoiden ja intressiryhmien etujen kautta, se tie ei kannu pitkälle. Energiantuotannon investoinnit ja pääomaintensiivisyys on toki tunnustettava ja tunnistettava. Tiekartan pitäisi pystyä ottamaan kantaa myös järkevään investointitasoon ja oikeaan aikataulutukseen investoinneissa.

Markkinatarve

Kasvumahdollisuudet ovat IEA:n ja Bloombergin lähteiden mukaan miljardiluokkaa uusiutuvan energian ja älykkään energian osalta. Suomen siivu tuossa pelissä riippuu siitä, miten strategisella ja systemaattisella tasolla pystymme yhteistyöverkostoja luomaan ja rakentamaan liiketoimintaekosysteemipalveluita kansainvälisille markkinoille. Yksinään ei kukaan yritys pysty systeemiseen muutoksen mitään isoa tarjoamaan. Jäämme helposti nappikauppiaaksi globaaleilla markkinoilla ellemme pysty yhdistämään voimia. Viisasta on myös verkottua muiden eurooppalaisten toimijoiden kanssa. Parhaimmillaan Suomi halutaan mukaan älykkään energian ratkaisuihin, koska Suomi tuo ketteryyttä, uskottavuutta ja tuloksellisuutta. Suomi tarvitsee oman Smart Energy tarinan Nokia - Connecting people -tarinan tapaan. Miksi juuri Suomi onnistui vauhdittamaan energijärjestelmän päivittämistä? Esimerkiksi siksi että halusimme säilyttää itsemme onnellisena kansana ja jakaa sitä onnea muillekin. Ilman kohtuuhintaista ja puhdasta energiaa suomalainen ei ole onnellinen ja hyvinvoiva.

Energiantuotannon kasvumahdollisuudet ovat mittavat mikäli pystymme yhdistämään perinteiset energiatoimijat, laite- ja järjestelmätoimittajat, palvelusektorin (erityisesti IT). Suomella on hyvät mahdollisuudet profiloitua erityisesti kuluttajakeskeisten ratkaisujen kehittämisessä hyödyntäen AI:ta ja muita uusia teknologioita. Suomi voisi olla tunnettu Energian Spotifystä tai Netflixistä.

Potentiaali

Suomella on mahdollisuus sekä parantaa omaa kilpailukykyään (energiakustannusten vähentäminen ja päästöjen leikkaaminen), nostaa imagoaan uskottavana maapallon ongelmien ratkaisijana sekä luoda uutta liiketoimintaa ja vaikuttavaa kasvua. Otetaan siivu siitä kasvumahdollisuudesta, joka on älykkään energian sektorissa tarjolla.

Energiatuotantoon liittyviä potentiaalisia kehittämisenäkökuilmaia ovat mm. seuraavat:

- Ihmiskeskeiset palvelut, joissa tietoturva ja tietosuoja ovat korkealla prioriteetilla.
- Hyvän elämän palvelut, joissa vaikutukset maapallolle ovat keskiössä.
- Suomalainen energia-knowhow ja tutkimusosaamisen vieminen ulkomaille.
- Energijärjestelmien hallinnointi ja tarjoaminen palveluina kansainvälisesti. Energy as service -konsepti isompana tarjottavana konseptina tietyille alueille.

Suomi voi myydä energiayhteisöpalvelua tai miksi sitä ei voisi kutsua hyvän elämän palveluksi, jos se sisältää myös muuta tarvittavaa infraa, rakenteita ja palveluita. Kasvavat ja kehittyvät maat saattaisivat olla kiinnostuneita ostamaan "avaimet käteen" hyvän elämän palvelukonsepteja Euroopasta. Digitalisaatio mahdollistaneee jatkossa sellaista entistä paremmin.