

# Geschäftsmodelle im Zeichen dezentraler Energieerzeugung und Smart-Meter-Rollout

Messeforum 2016

Matthias Deeg

München, 25.11.2016

# Outline

---

- **Kurzvorstellung Horváth & Partners**
- Aktuelle Situation: Neue Rollen, Markt und Herausforderungen
- Neue Geschäftsmodelle
- Die Bedeutung von Smart Metering im digitalen Gesamtumfeld

# Horváth & Partners – Steering Business Successfully

---

## Kompetenz

Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung

## Mitarbeiter

Über 700

## Kunden

Großunternehmen und Mittelstand aus Industrie, Dienstleistung, Handel sowie öffentliche Organisationen

## Büros

Abu Dhabi, Berlin, Budapest, Bukarest, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Jeddah, München, Riad, Stuttgart, Wien, Zürich

## Branchen

Automotive, Chemicals, Consumer Goods, Financial Industries, High Tech, Industrial Goods, Logistics, Media, Oil, Pharmaceuticals, Public Sector, Retail, Telecom, Transportation, Travel, Utilities

## Weltweite Präsenz

Globale Delivery-Kompetenz mit der Cordence Worldwide Alliance

# Wir sind in wichtigen Wirtschaftsregionen vertreten – mit Partnerfirmen in 21 Ländern und mehr als 50 Büros



# Digitalisierung führt zu einem enormen Zuwachs an Daten, die neue Möglichkeiten für die Unternehmen eröffnen

Exponentiell steigende **Prozessorleistung** bei sinkenden Preisen bis ca. 2020



Ausbau des **“Überall-Internets”** in die Gigabit-Welt



**Digital World**





Radikal sinkende Preise der **Sensorik** bei niedrigerem Energiebedarf (“Enocean”) und steigenden Einsatzmöglichkeiten

Neue IT Tools und Plattformen für **Massendatenverarbeitung** **Internet der Dinge** ziehen im Alltag und Geschäftsleben ein (u.a. Gebäude, Produktion, Auto)



**Internet/EDI**



**Unternehmens-  
plattform**

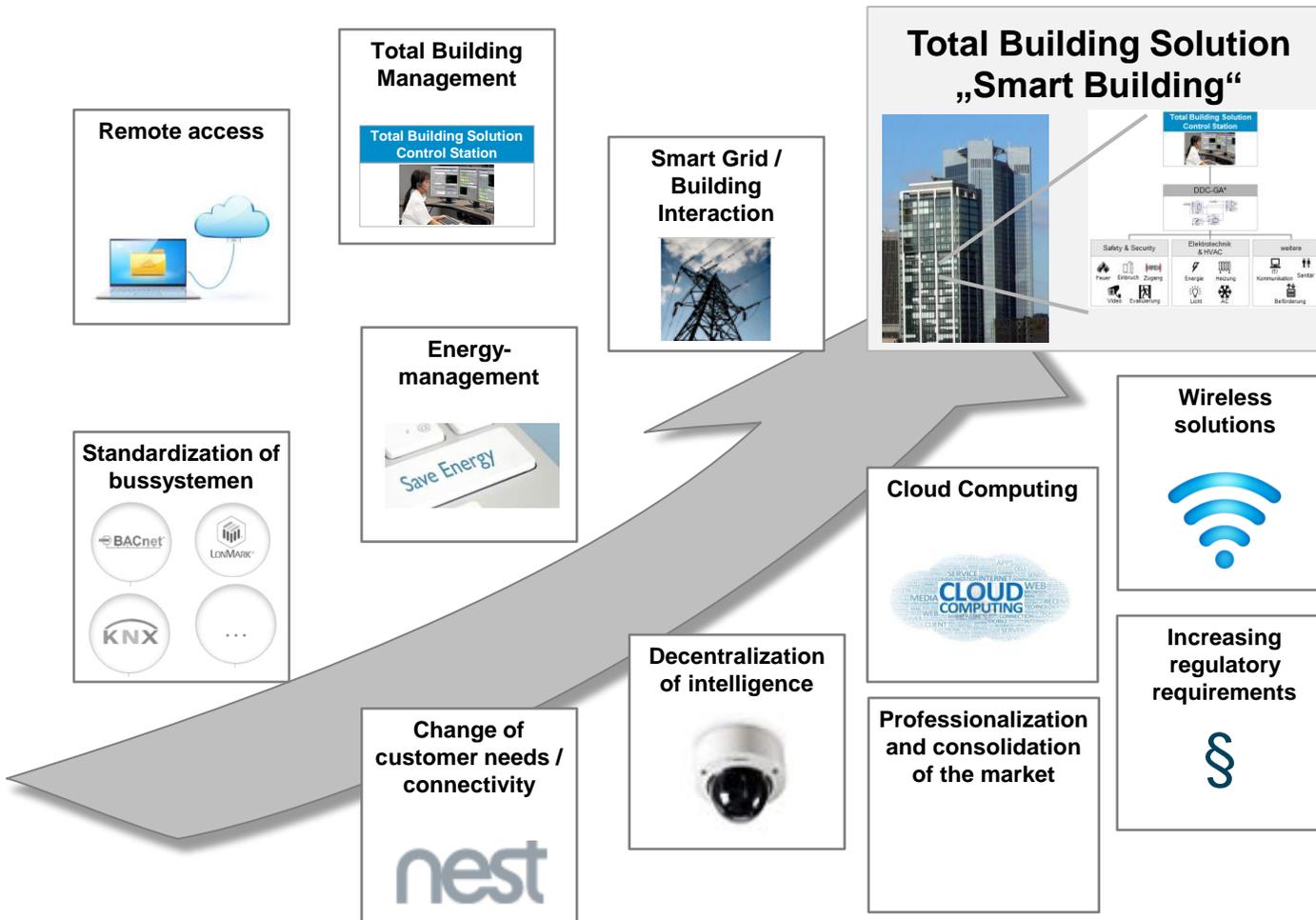


**Internet of people**

- 1
**Digitale Produkte**  
 (=> Wachstum generieren, Kunden binden)
- 2
**Digitale Kundenschnittstelle**  
 (=> Kunden gewinnen und binden, Prozesskosten senken)
- 3
**Digitale Wertschöpfung / Prozesse**  
 (=> Prozesskosten senken)
- 4
**Digitale Unternehmenssteuerung**  
 (=> Entscheidungen stützen, Investitionen senken)

# A variety of drivers influence the increasingly complex building automation and promote the image of the „Smart Building“

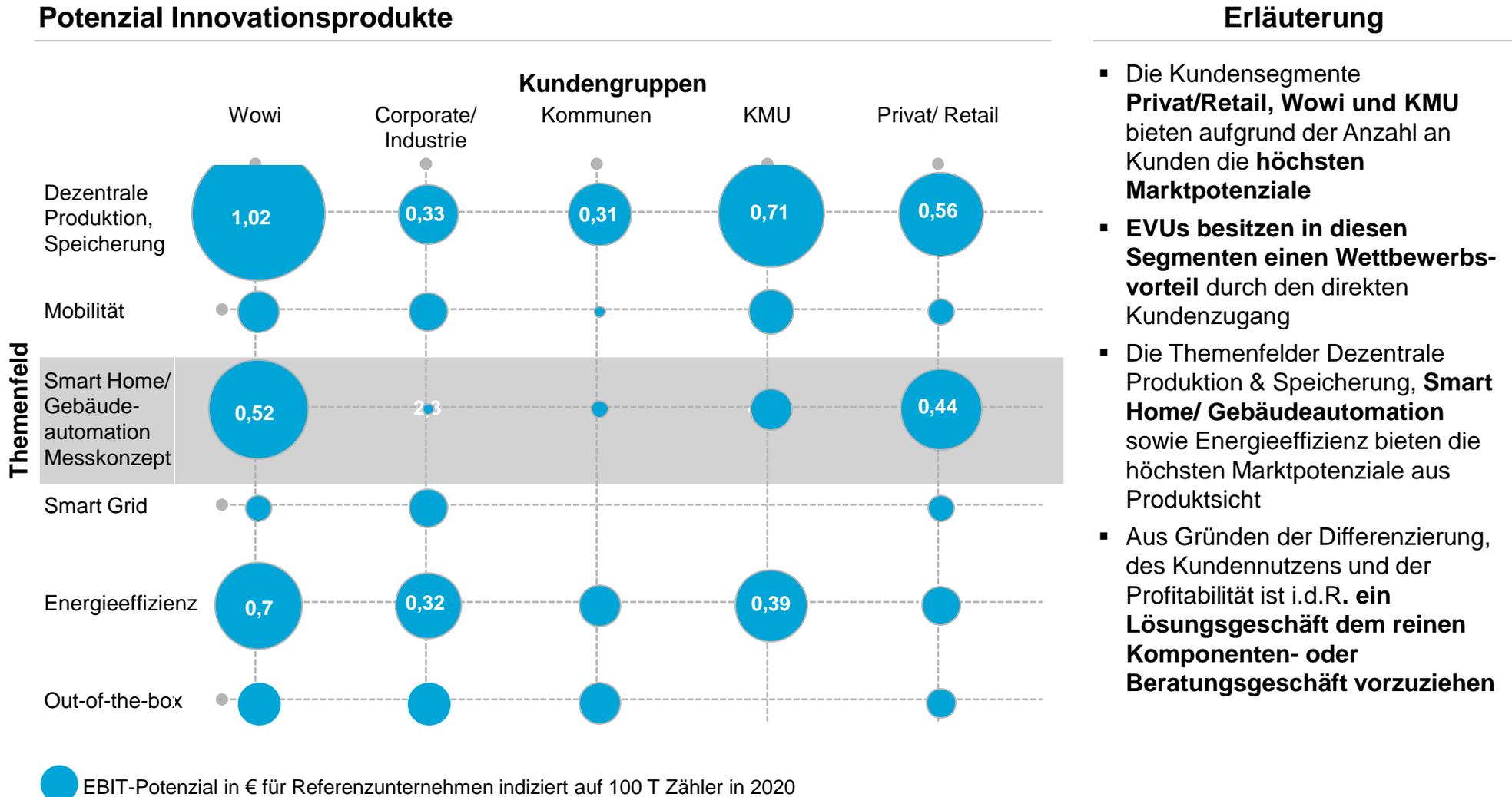
## Selected trends in the field of building automation



## Explanation

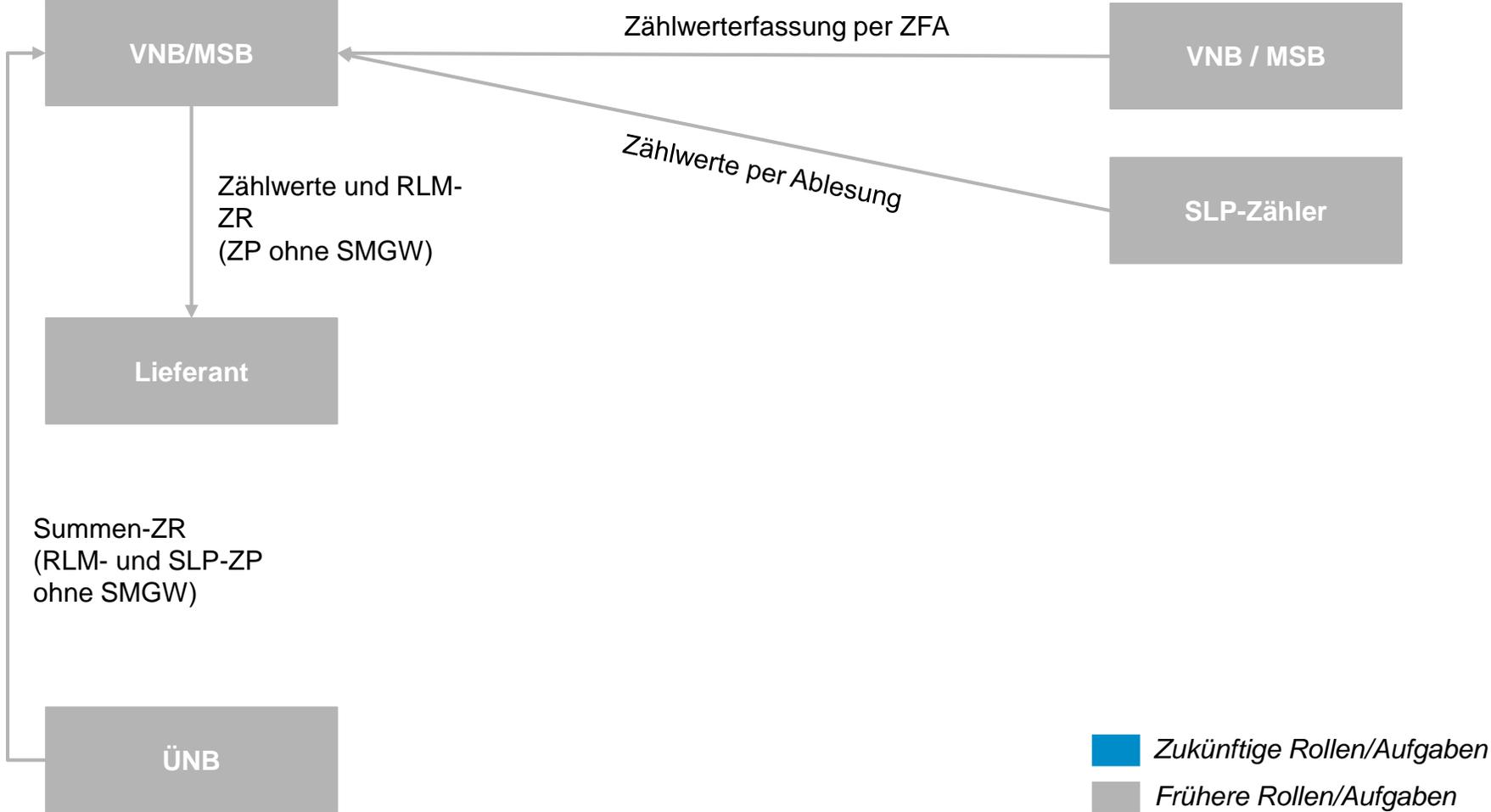
- The market entry strategy has to anticipate the building automation drivers
- The requirements for the functionality of buildings and the integration of the various trades will continue to grow in the future, which will increase the complexity of building automation
- An important factor in the further development of building automation is usability and user friendliness
- Within the building infrastructure, communication problems between products and systems have already largely been solved and the first standards have been established (eg. BACnet)

# Von den Innovationsprodukten bestehen im Bereich der Gebäudeautomation noch hohe EBIT-Potenzialen

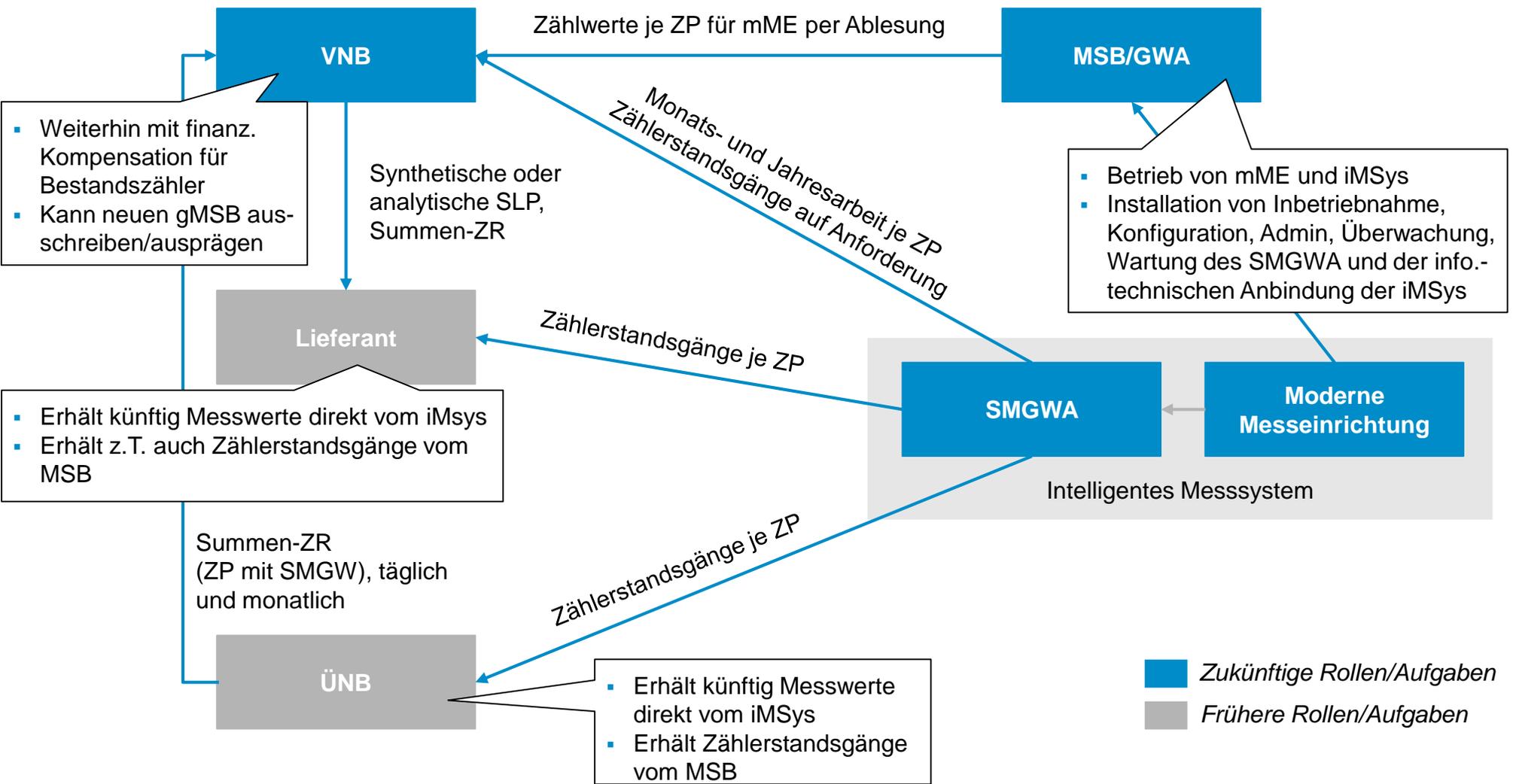


Quelle: Horváth & Partners Research, konsolidierte Projekte

# Die früheren Marktrollen und Aufgaben werden neu verteilt (1/2)



# Die früheren Marktrollen und Aufgaben werden neu verteilt (2/2)



- Weiterhin mit finanz. Kompensation für Bestandszähler
- Kann neuen gMSB ausschreiben/ausprägen

- Betrieb von mME und iMSys
- Installation von Inbetriebnahme, Konfiguration, Admin, Überwachung, Wartung des SMGWA und der info.-technischen Anbindung der iMSys

- Erhält künftig Messwerte direkt vom iMSys
- Erhält z.T. auch Zählerstandgänge vom MSB

- Erhält künftig Messwerte direkt vom iMSys
- Erhält Zählerstandgänge vom MSB

# Herausforderungen der Digitalisierungsgesetzte und Auswirkungen auf die Smart Meter Rollout Strategien

## Rahmenbedingungen/ Herausforderungen im Markt

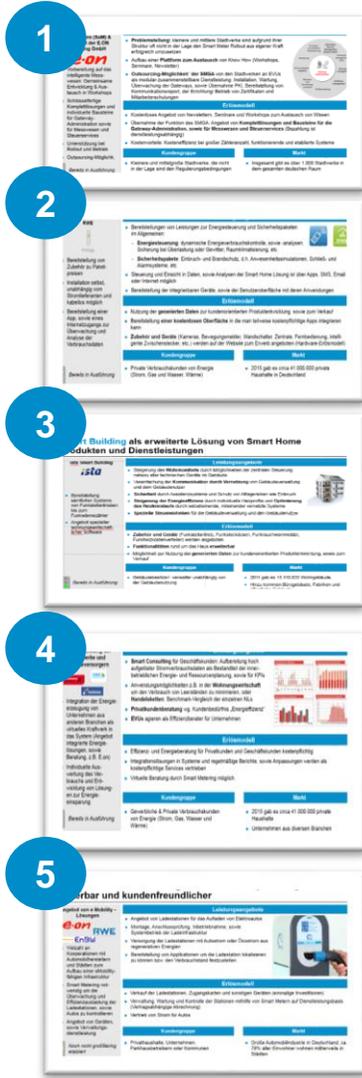
Gesetzlich bestimmte Erlösobergrenze für Netzbetreiber	Preisverfall in nahezu allen Commodity Services
Zahlreiche Wettbewerber dringen in den Markt des wMSB/gMSB	Verabschiedung des Digitalisierungsgesetzes: zukünftig gesetzlich verpflichtender Einbau
Auch außerhalb der Energiebranche werden schon Geschäftsmodelle entwickelt	Hohe Investitionskosten für den Aufbau einer Smart Meter Infrastruktur
Aktuell 10 Startups in Deutschland im Umfeld Big Data Geschäftsmodelle für SM-Daten	PV/Speiche unterstützen Autarkiebestrebungen

## Auswirkungen auf die Smart Meter Rollout Strategien

Günstiger iMSys Angebote kannibalisieren RLM Kunden
Balance aus gesetzlichen Vorschriften und Mehrwertdiensten
Strategische Kooperationsmodelle und Outsourcing Möglichkeiten in Erwägung ziehen
Wertschöpfungs- und Kooperationspartner mit sehr hoher Effizienz
Steuerungsanforderungen durch Vertrieb, Netz, Finanzen und MSB abbilden
Rollout im Zusammenspiel mit Netz und Vertrieb

# Überblick von Geschäftsmodell im Zeichen Smart Metering und dezentraler Versorgung

Auszug aus relevanten Geschäftsmodellen



1 Smart Meter (Gateway Administrator) Dienstleistungen

2 Smart Home

3 Smart Building

4 Energie- und Effizienzberatung

5 eMobility & Smart City



6 Energie-Speicher

7 Komplettlösung Dezentrale Versorgung

8 EDM im Zeichen von Smart Metering

9 Submetering

10 Laststeuerung für Haushalte und Unternehmen

**HORVÁTH & PARTNERS**  
M A N A G E M E N T   C O N S U L T A N T S

**Steering Business**

**Successfully**