

„Smarte Technologie und Konzepte zur Umsetzung von Vertriebsprodukten“





HYDROMETER



MOM



EWT



HYDROMETER
Electronic

Umsatz: 2,2 Mrd.€ (Diehl)

Mitarbeiter: 1.800

Umsatz: 212 Mio.€ (Diehl Metering)



SAPPEL

DIEHL
Metering



SAPPEL
do Brasil



HYDROMETER
Shandong

6 Mio. Messgeräte

3,5 Mio. Funkmodule

300.000 Smart Meter



MIROMETR



SWISS
Gas Metering



DIEHL
Middle East



EVB
Energy Solutions

Kompetenzen:

- Komplettanbieter für Systemlösungen und Dienstleistungen von Smart Metering Projekten für Strom, Gas, Wasser und thermische Energie.
- Dienstleistungen im Bereich Billing & Services



EVB Energy Solutions

- | Smart Metering | Billing & Services |
|-------------------------------|--|
| > Lieferung von Smart Metern | > Prozessunterstützung mit Systemanbindung |
| > Implementierung | > Prozessabwicklung |
| > Inbetriebnahme | > Sonderthemen der Abrechnung |
| > Prozess und Systemanbindung | > Prozessberatung / Schulungen |
| > Multi Utility | |



EVB Full-Service

"Ich denke, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gibt"

Thomas Watson (IBM Vorsitzender)

"Das 'Telefon' hat zu viele ernsthaft zu bedenkende Mängel für ein Kommunikationsmittel. Das Gerät ist von Natur aus von keinem Wert für uns "

Western Union

"Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt; schnellere Pferde"

Henry Ford (Automobilhersteller)

"Smart Metering kann nicht wirtschaftlich realisiert werden"

Unbekannter Energieversorger

Contra Smart Metering

- > Fehlende technische Standards verhindern die Einführung von Smart Metering
- > Bundesnetzagentur macht keine ausreichenden Vorgaben
- > Wirtschaftlicher Messstellenbetrieb ist mit den aktuellen Umsetzungskonzepten nicht möglich

Mindestanforderungen an ein wirtschaftliches Smart Metering

Flächendeckend

Ein Nebeneinander von manueller Ablesung und Smart Metering ist unwirtschaftlich, da zwei Infrastrukturen, zwei Prozesswelten nebeneinander betrieben werden müssen. Nur wenn überall gewisse Mindestfunktionen vorliegen, können im gesamten Gebiet Effizienzen gehoben und neue Produkte angeboten werden.

Kommunizierend

Neue Produkte können nur angeboten werden, wenn die Messwerte nicht im Haus bleiben, sondern für eine weitere Verarbeitung zur Verfügung stehen. Durch die zunehmenden Kundenwechsel sind detaillierte Verbrauchsinformationen der eigenen Kunden Grundlage für einen effektiven Einkauf.

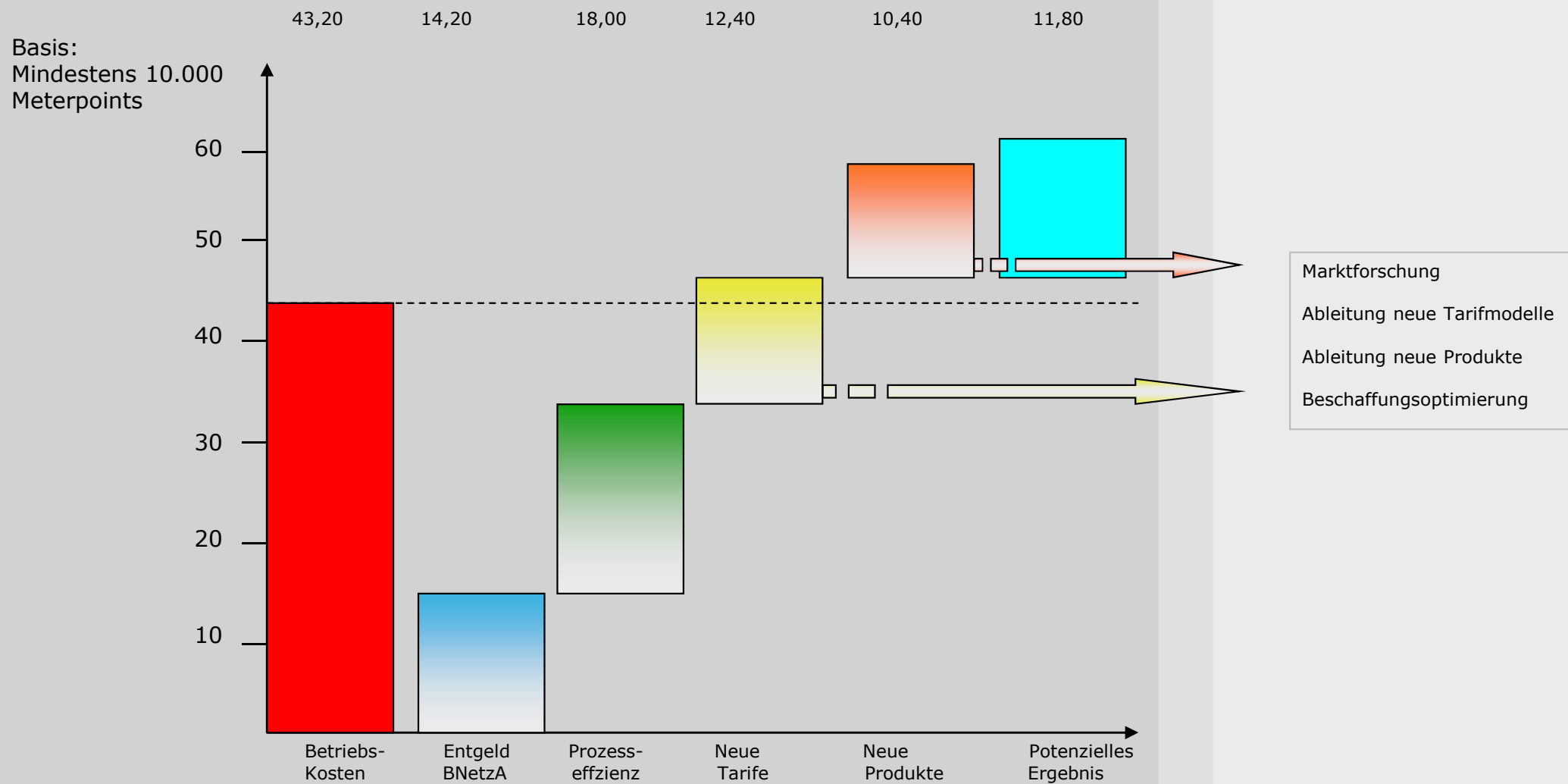
Bidirektional (bei Elektrizität)

Solange Tarife für Elektrizität im Zähler abzubilden sind, ist eine bidirektionale Kommunikation Voraussetzung für flexible Tarifangebote. Trennung und Wiederaufnahme der Versorgung lassen sich automatisiert mit wenig Aufwand auch bei Auszügen, Ferienwohnungen o.ä. einsetzen und führen zu gerechter Verbrauchszuordnung.

Interoperabel

Nur wenn ein Anbieter auf gewisse Mindestfunktionen vertrauen kann, kann er allen Kunden neue Dienstleistungen und Produkte anbieten. Für ein Energieversorgungsunternehmen sollte es egal sein wer die Technik liefert, wichtig ist, dass alle notwendigen Messwerte und Funktionen zu einem kalkulierbaren Preis bereitstehen.

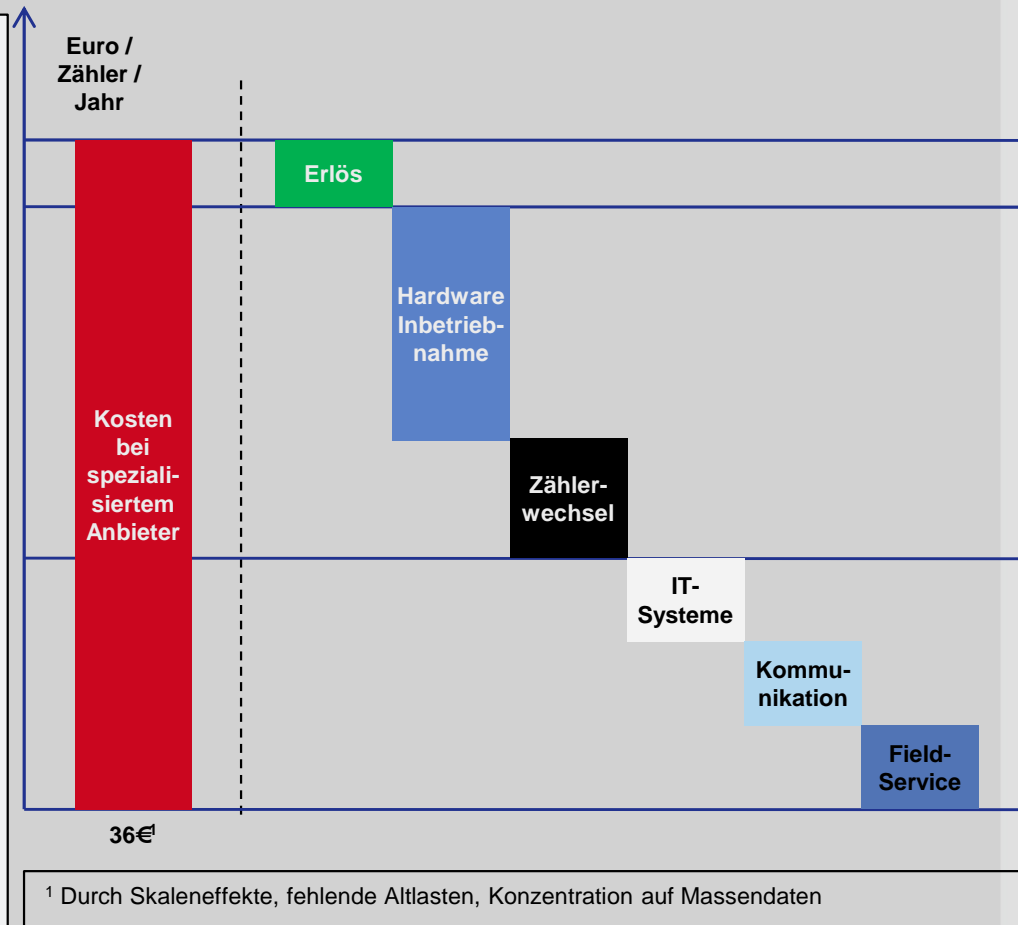
Wirtschaftliche Betrachtungsweise: Vertriebsprodukte



(Quelle: LBD Beratungsges. mbH , Berlin 1/2009)

Smart Metering für Elektrizität für 36 €

- > Laufzeit: 8 Jahre, Investitionen annuisiert
- > Zählerpreis incl. umgelegter Kosten für Datenkonzentratoren
- > Inbetriebnahme umfasst das Projektmanagement,
 - > -planung, -steuerung,
 - > -controlling, Verbau und Konfiguration der Datenkonzentratoren
- > Zählerwechsel beinhaltet alles von der Entgegennahme des Zählers am Hafan bis zu „verbaut und im Zählpunktmanagement eingetragen“, Wechsel erfolgt strassenzugweise
- > IT-Systeme umfasst Hard- und Software, sowie Personal für das Smart-Metering-System
- > Kommunikation incl. aller Geräte- und Verbindungskosten
- > Field-Service ist die Beseitigung aller Fehler im Betrieb incl. Helpdesk, Austauschgeräten etc.



Vorteile des Smart Meter Operator Konzepts

- **Getätigte Investitionen gehen nicht verloren**
 - Das ZFA-System zur Erfassung von Messdaten für RLM-Kunden wird weiter genutzt.
 - Bereits vorhandene Zähler können in das System integriert werden¹.
- **Kein Investitionsrisiko für den Netzbetreiber**
 - Die Beschaffung der notwendigen Geräte obliegt dem Smart Meter Operator.
 - Es muss kein neues Personal aufgebaut werden, welches in der Lage ist, ein Kommunikationsnetz zu betreiben.
- **Vertriebschancen aus der neuen Technologie können realisiert werden**
 - Für das gesamte Netzgebiet besteht ein einheitlicher Mindeststandard auf dem der Vertrieb Produkte und Leistungen entwickeln kann.
- **Die Einhaltung der Datenschutzvorgaben wird stark vereinfacht**
 - Dem Smart Meter Operator liegen keine Kundendaten vor, so dass keine personalisierten Daten vorhanden sind.
 - Eine Personalisierung der Daten erfolgt erst in den Systemen des Netzbetreibers bzw. des Vertriebs und nur soweit notwendig.

Sehr schnelle Umsetzung möglich, so dass gesetzliche Fristen eingehalten werden können!

Vorteile des Smart Meter Operator Konzepts

■ Automatisierung von Prozessen:

- Jahresverbrauchsabrechnung
- Netznutzungsabrechnung
- Messwertlieferung an Dritte (Fremdlieferanten)
- Tarifwechsel
- Preisanpassung
- Umzugsmanagement -> Lieferbeginn und Lieferende
- Trennung der Versorgung, integriert in den Mahnprozess
- Automatisierter Abgleich kumulierter Messwerte und Fahrpläne

■ Neue Produkte und Leistungen ermöglichen:

- Individuellere Tarifgestaltung mit mehr Zeitzonen, Sonderaktionen, etc.
- Alarmmeldungen (z.B. Manipulationsalarm), Konfigurieren und Auswerten
- Umzugsmanagement -> automatische Aktivierung einer Leistungsbegrenzung zum Lieferende
- Datenlieferung an das Netzqualitätsmanagement
- Monatliche Prüfung der Abschlagszahlungshöhe und Aussteuerung (bei Unterdeckung)

