

SMART SERVICES

Smart Grids Week, 22.5., 2014



PROJEKTZIEL

- Erarbeitung von 3 idealtypischen Geschäftsmodellen
 - Marktstimulierung
- Vorarbeit: Smart Regions (IEE-Projekt)
 - Europaweite Bestandsaufnahme
 - Förderung der Markteinführung innovativer Dienstleistungen

ECKDATEN DES PROJEKTS

- Zeitraum: 01.09.2013 – 31.06.2014
- Konsortium: Österreichische Energieagentur + Research & Data Competence
- Kleines Projekt; Fokus auf Dienstleistungen rund um Smart Meter
- Projektbeirat:
 - Dr. Angela Berger (Smartgrids Austria)
 - Mag. Elvira Lutter (Klima- und Energiefonds)
 - Ing. Michael Hübner (BMVIT)
 - Mag. Urban Peyker (FFG)

3 PHASEN DES PROJEKTS

1. Skizzierung neuer, innovativer Dienstleistungsmöglichkeiten



2. Bewertung des Kundennutzens, des Marktpotenzials und der Zahlungsbereitschaft (Preisschwellenanalyse) durch die Kunden



3. Entwicklung von Geschäftsmodellen mit Marktdurchdringungsstrategien unter Berücksichtigung möglicher Vertriebswege

PHASE 1

1. Experteninterviews (online): Dienstleistungen mit Potenzial

2. Moderierter Workshop
 - Vortrag von Dr. Goette (Green Pocket)
 - Präsentation der Ergebnisse aus der Expertenbefragung

EXPERTENBEFRAGUNG

Experten-Online Befragung: Smart Metering

- Zeitraum: Jänner 2014
- Zielgruppe: Experten und Expertinnen aus dem Energiebereich
- Erreichte Interviews: n=20 (von n=30 angeschriebenen Personen)

Befragungsinhalte

- Potenzielle Dienstleistungen/Services
- Funktion der Smart Meter: Kundenbindung – eigenständige Geschäftsfelder
- Wahrscheinlichkeit von neuen Leistungen/Services
- Probleme/Barrieren
- Einschätzung der Zahlungsbereitschaft für Smart Metering
- ...

Neue Dienstleistungen/Services?

Frage: Werden im Zusammenhang mit Smart Metering neue Dienstleistungen/Services entstehen?

17 JA



Home Automatisierung

Neue Tarifmodelle

Energieberatung/Energieeffizienz

Energiemonitoring/In-House Displays

Hausüberwachung

Fernwartung/Fernsteuerung; Ökotarife; monatliche Abrechnung; Contracting; technische Lösungen für erneuerbare Energiesysteme; Mitarbeiterausbildung zu betrieblichen Energiemanagern; Lastmanagement

1 nein, nichts neues 3 weiß nicht/kA

ANBIETER:

EVU's

Telekommunikation

Energieberatung/-dienstleister

IT Branche

Hersteller Elektrogeräte

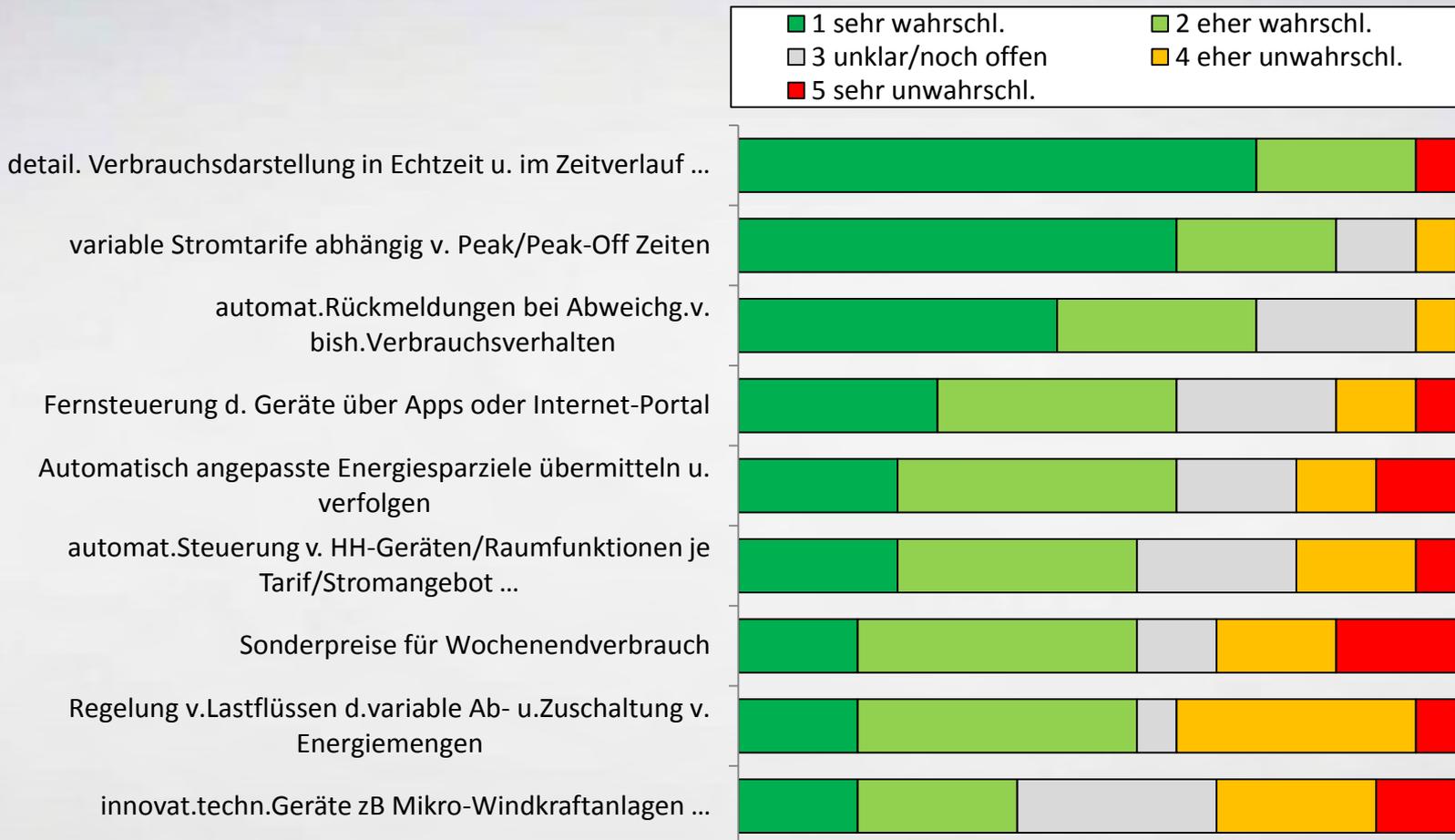
Netzbetreiber

Sicherheitsfirmen; KMU's; Zählerhersteller; Elektriker; Baumärkte; Bildungsbereich; neue Anbieter

Ermöglichen Smart Meter neue Geschäftsfelder?

Rund um Smart Meter werden auch neue Geschäftsfelder entstehen	17
In Kombination mit neuen Tarifmodellen werden mehr Kunden als bisher den Stromanbieter wechseln	7
Smart Metering-bezogene Dienstleistungen sind eher ein Instrument, um die Kundenbindung zu stärken	4
Es wird sich nichts ändern	3

Wahrscheinlichkeit von Dienstleistungen?



Zusätzlich wünschenswerte Leistungen und Services?

Abgesehen von den angeführten Dienstleistungen, was erscheint Ihnen noch wichtig? Welche Leistungen/Services wären im Zusammenhang mit Smart Metering noch anzubieten/bzw. wünschenswert?

4 Keine

2 Ambient Assisted Living

- 1 Emissionen (zB CO2) aufzeigen
- 1 Intelligente Benchmarks
- 1 Sicherheitsdienstleistungen
- 1 IKT-Dienstleistungen
- 1 Integration Wärmepumpen und Speichern

Welche Barrieren gibt es?

Welche Schwierigkeiten/Probleme/Barrieren sehen Sie aus Ihrer Erfahrung heraus, wenn es darum geht, zusätzliche Services rund um Smart Metering zu offerieren?

Fehlendes Kundeninteresse

Sicherheit

Datenschutz/Privacy

Netzkosten wären anzupassen

Technische Hürden

Energiepreis lässt nur geringen Spielraum zu

Einsparungspotenzial gering

Anfangsinvestitionen hoch

Kostenintensiver Serviceaufwand

Rollenaufteilung Netzbetreiber – Lieferant

Zu geringe Bekanntheit

Nicht ausreichende Abdeckung im ländlichen Raum

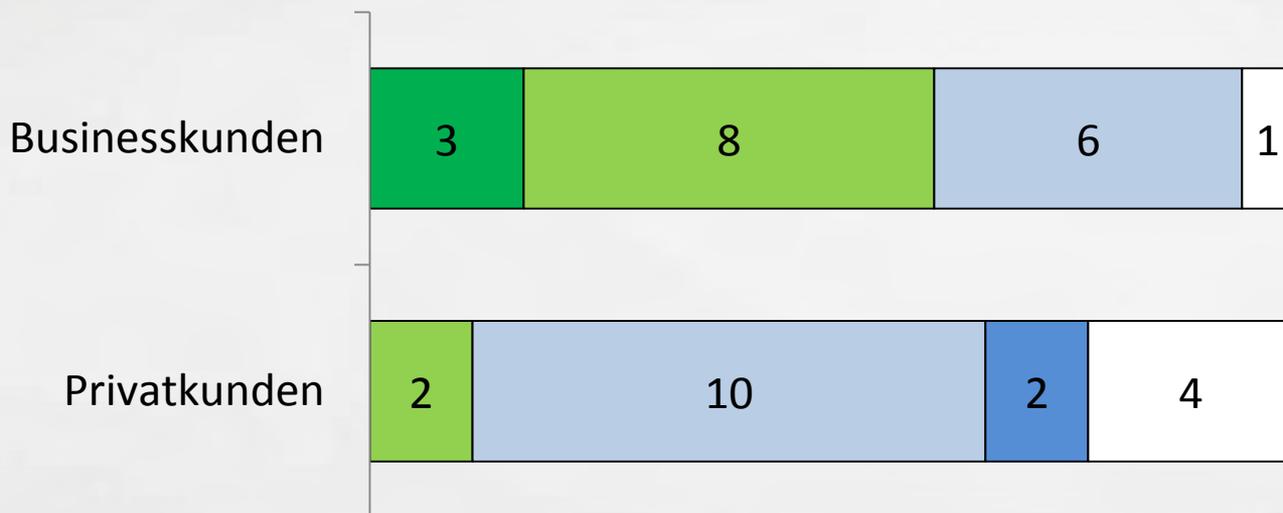
Regulatorische Hindernisse

Organisatorische Aspekte (Mieter,...)

Zahlungsbereitschaft der Endkunden?

Wie würden Sie – ganz allgemein – die Bereitschaft möglicher Endkunden einschätzen, etwas für zusätzliche Dienstleistungen rund um Smart Metering zu bezahlen? Wie schätzen Sie da die Situation ein?

sicher bereit
 eher bereit
 eher nicht
 sicher nicht
 unterschiedl./je nachdem



PHASE 2

- Kooperation mit Linz AG
- Inputgrößen für Geschäftsmodellentwicklungen
 - Kundennutzen
 - Marktpotenzial
 - Zahlungsbereitschaft
- Onlinebefragung (n= 500)
 - Abgefragt werden die in Phase 1 erarbeiteten Dienstleistungen mit dem größten Potenzial
 - Bei Kunden, die bereits einen Smart Meter haben

PHASE 3: GESCHÄFTSMODELL- ENTWICKLUNGEN

- Kernelemente
 - Value Proposition (Nutzenversprechen)
 - Wertschöpfungsarchitektur
 - Ertragsmodell

 - Mögliche Vertriebschienen



Input für Arbeitsgruppe von Smartgrids Austria

KONTAKT

Dr. Roland Hierzinger (Energieagentur)

Odilo Seisser (Research & Data Competence)

ÖSTERREICHISCHE ENERGIEAGENTUR
AUSTRIAN ENERGY AGENCY

Mariahilfer Straße 136 | 1150 Vienna | Austria
office@energyagency.at | www.energyagency.at