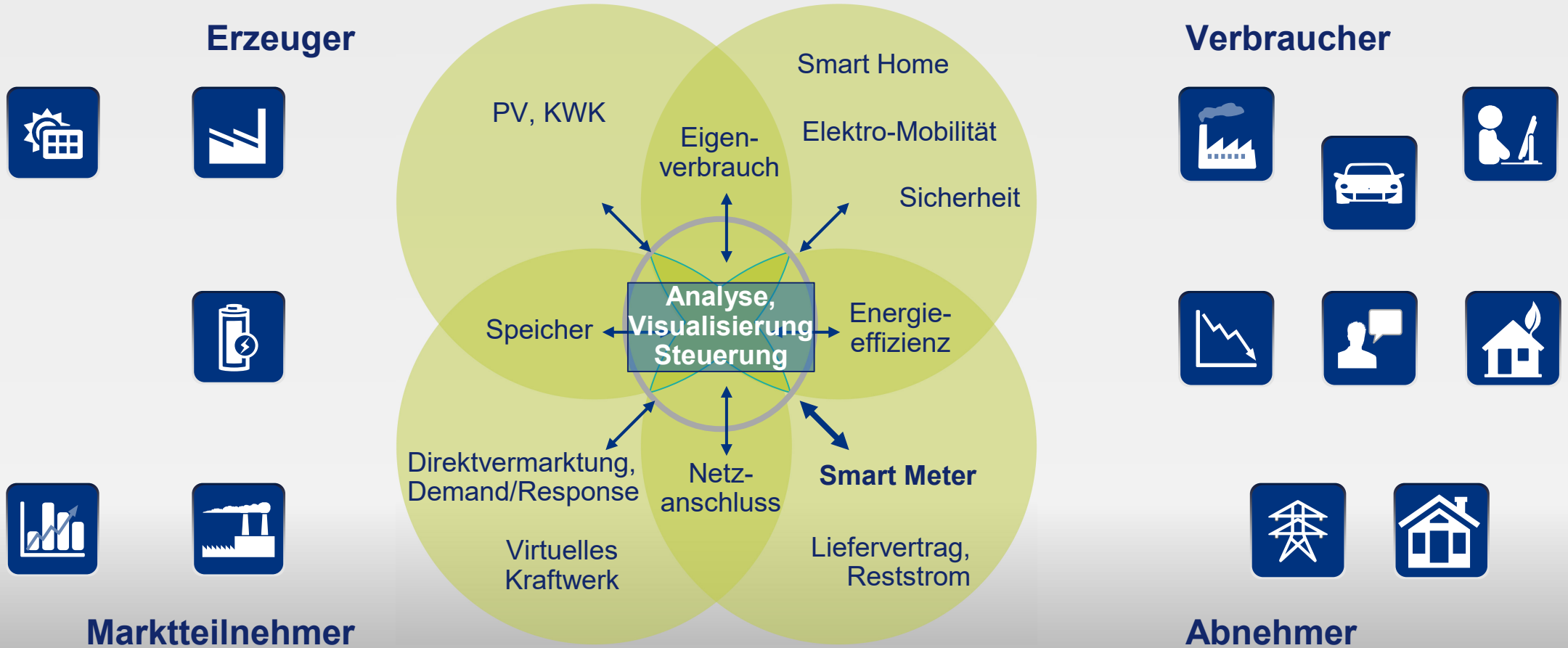


Umfrage wettbewerblicher Messstellenbetrieb – Update 09/17

#Studie_wMSB_2017

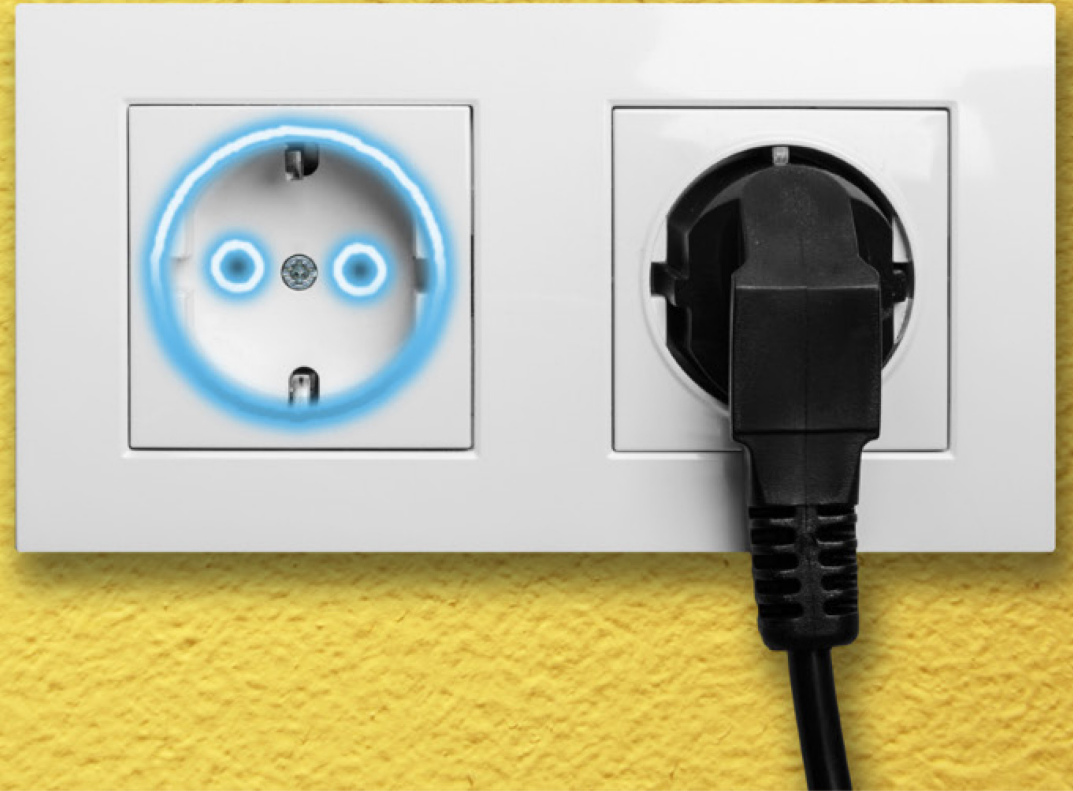


Das "Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende" und die Suche nach neuen Geschäftsfeldern treffen im Thema wMSB aufeinander.



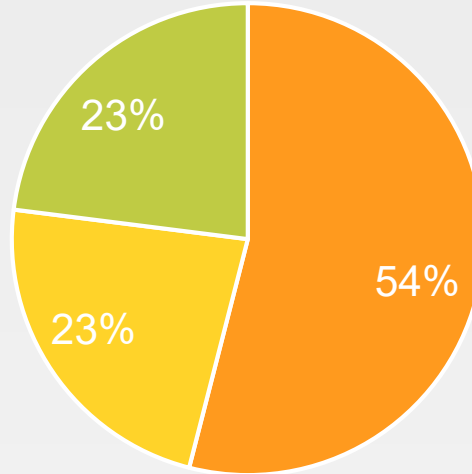
EVUs stellen sich folgende Kernfragen

- Wie kann der Kundenzugang gesichert werden?
- Mit welchen Wettbewerbern außerhalb der Branche muss man rechnen?
- Ist ein Einstieg als wMSB sinnvoll und wirtschaftlich tragfähig?
- Wie kann ein Marktangang gestaltet werden?
- Wie kann die Umsetzung des wMSB ausgeprägt werden?
- Welche Chancen auf erweiterte Geschäftsmodelle (Non-Commodity) ergeben sich in Verbindung mit wMSB?



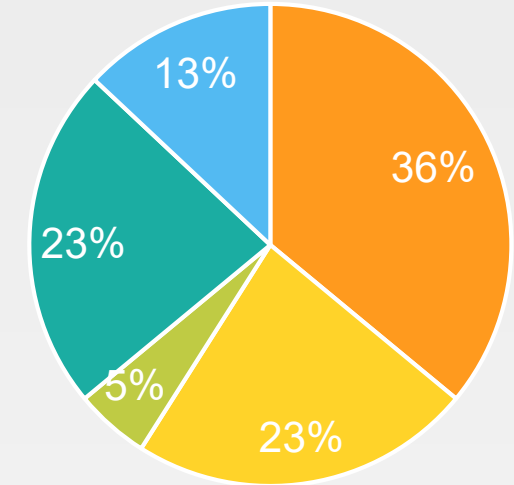
Die Bedeutung des Themas wMSB nimmt zu. Im Update unserer Studie hat sich die Anzahl der Teilnehmer verdoppelt. Über 50 % der Teilnehmer sind kleinere EVUs.

Anzahl Zählpunkte der beteiligten Unternehmen



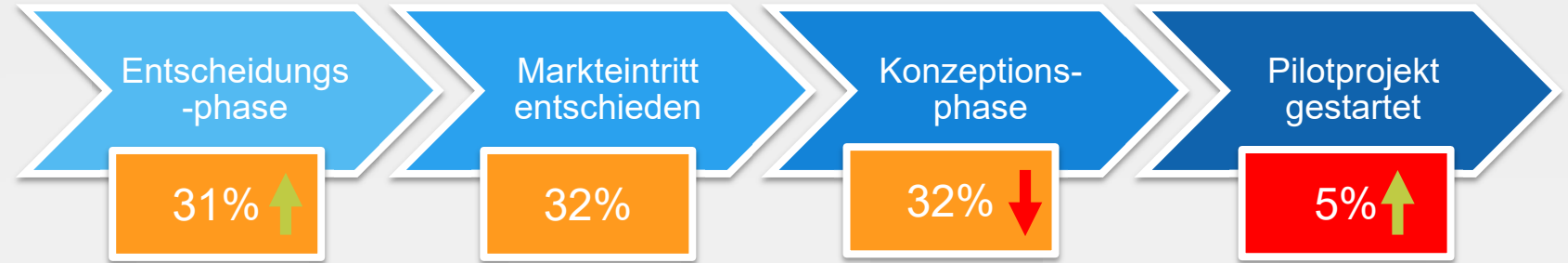
- 0 - 300.000 Zählpunkte
- 300.000 - 800.000 Zählpunkte
- 800.000+ Zählpunkte

Rolle im Unternehmen der Teilnehmer



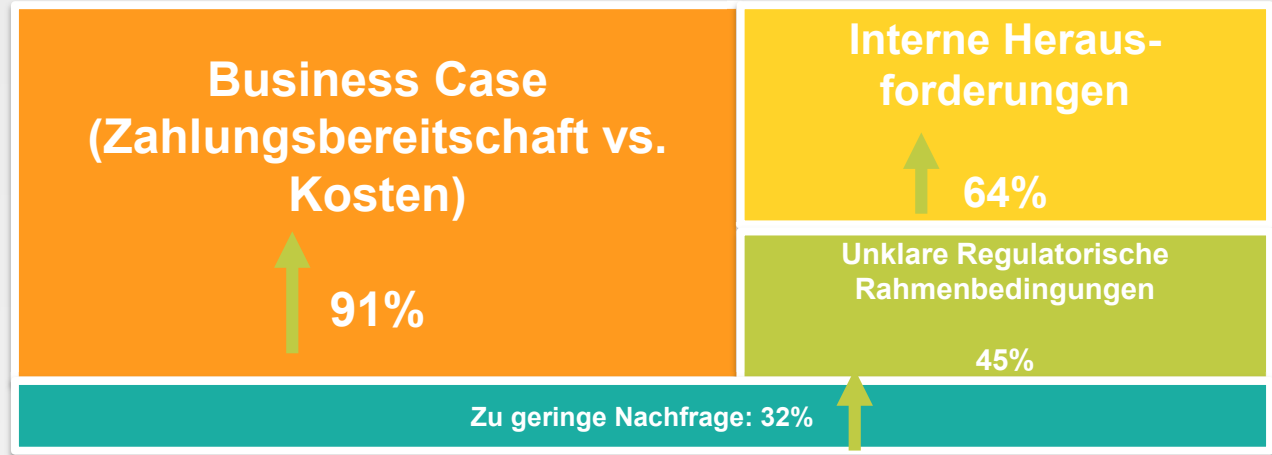
- Vertrieb
- Netz
- IT
- Übergeordnet/Strategie
- Andere

Im Jahr des Smart Meter Rollouts sind immer noch 90 % der Unternehmen unschlüssig, ob sie wettbewerbsfähig reagieren sollen. Besonders kleinere EVUs sind noch am Anfang des Entscheidungsprozesses.



↓ ↑ =Tendenz zum ersten Auswertung im Januar 2017

Das zögerliche Agieren von EVUs lässt sich mit der Sicht auf die Herausforderungen erklären: über 90% sehen die Wirtschaftlichkeit skeptisch; der Wettbewerb wird zunehmend als intensiv wahrgenommen.

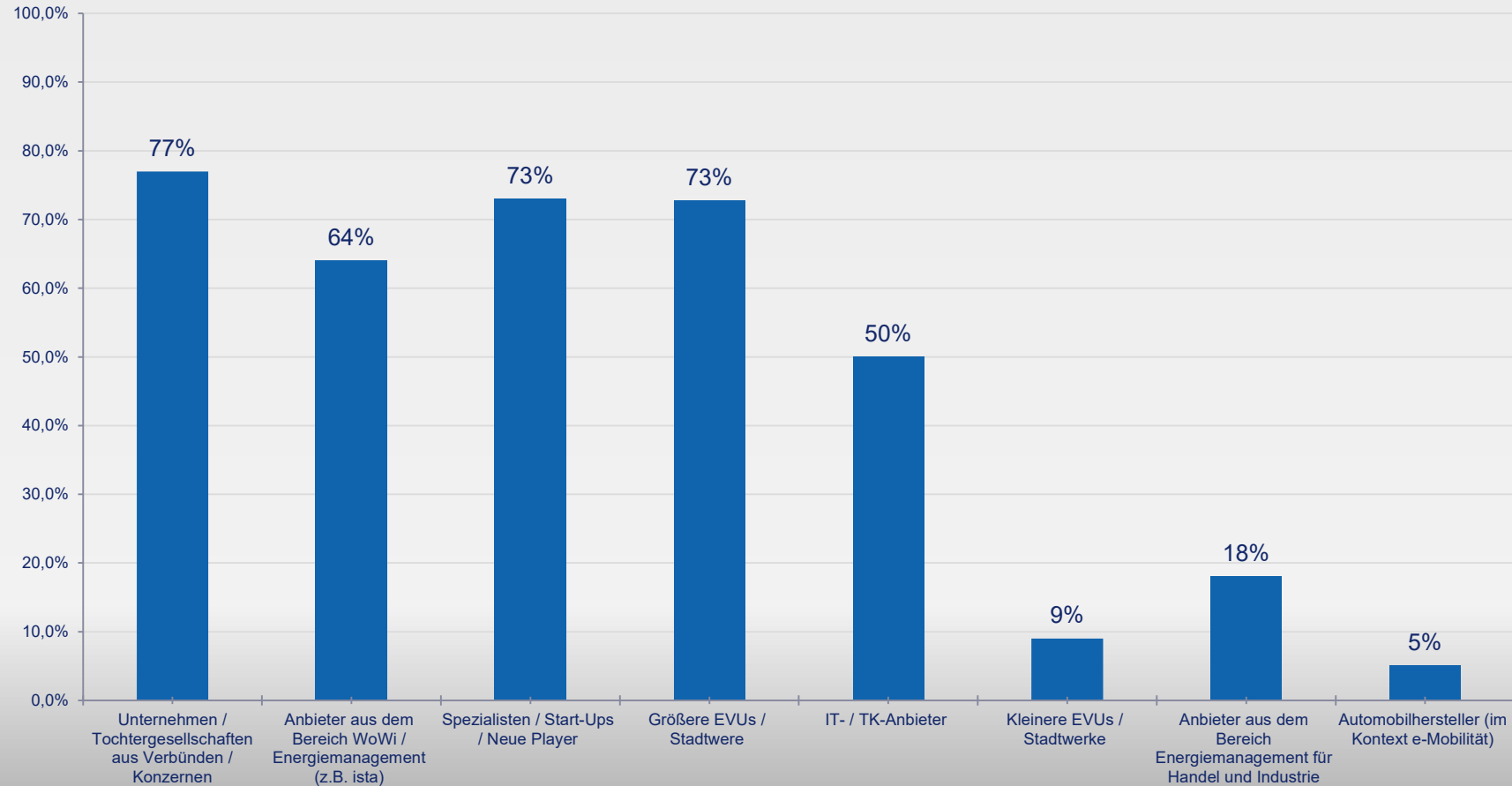


... aber



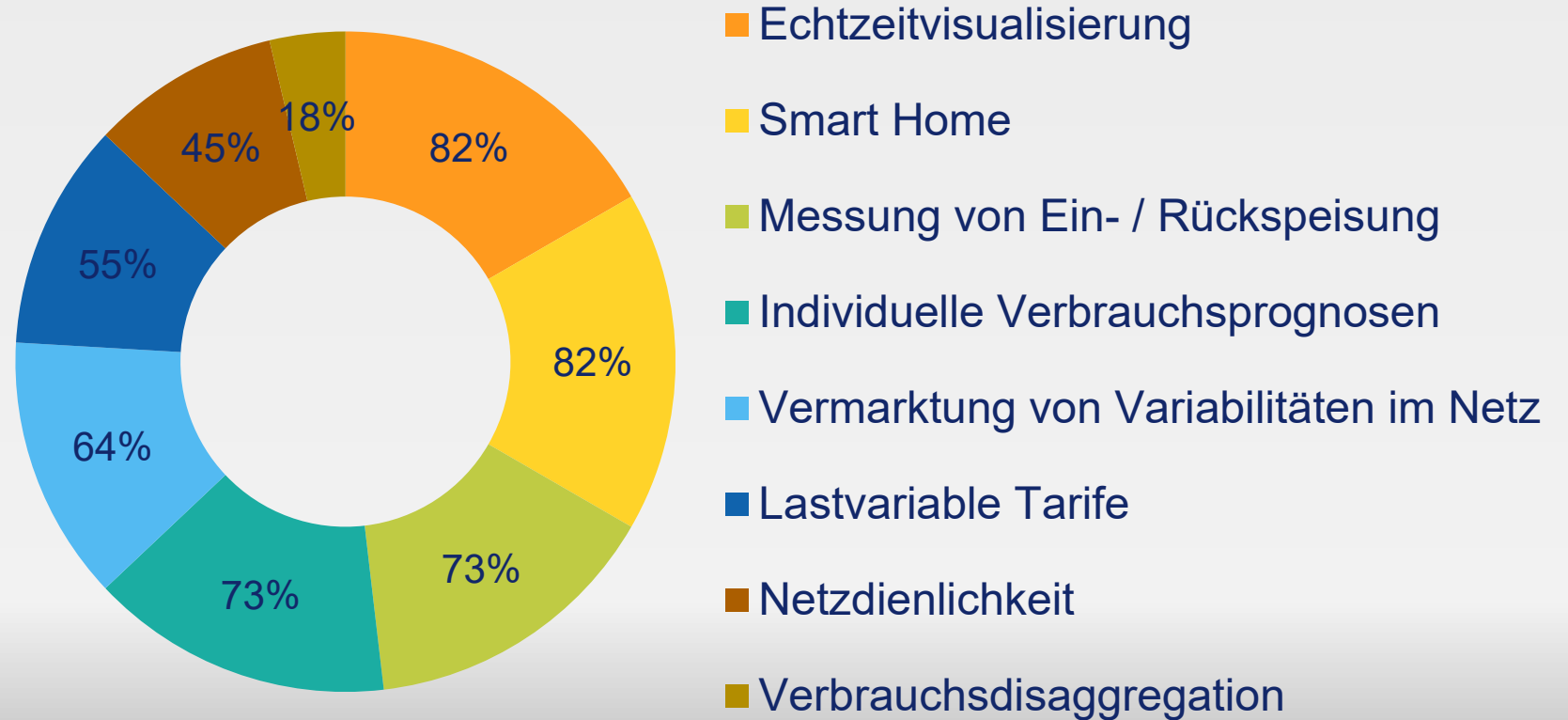
=Tendenz zum ersten Auswertung im Januar 2017

Nach wie vor erwarten die Umfrageteilnehmer ein sehr heterogenes Marktumfeld, in dem vor allem große Player und neue Spezialisten dominieren.



Viele EVUs erkennen zwar die Potenziale von Smart Metern beim wMSB gerade auch im B2B-Geschäft, kontrovers ist jedoch, dass die meisten Befragten klassischen Privatkundenangeboten große Bedeutung beimessen.

Digitale Geschäftsmodelle



Nur große Unternehmen haben sich für eine vollständige Eigenerbringung erschlossen, kleinere bis mittlere Unternehmen lagern einzelne Schritte der Wertschöpfung eher aus – und bleiben damit flexibel in einem dynamischen Marktumfeld.

Auslagerung der Wertschöpfungskette wMSB



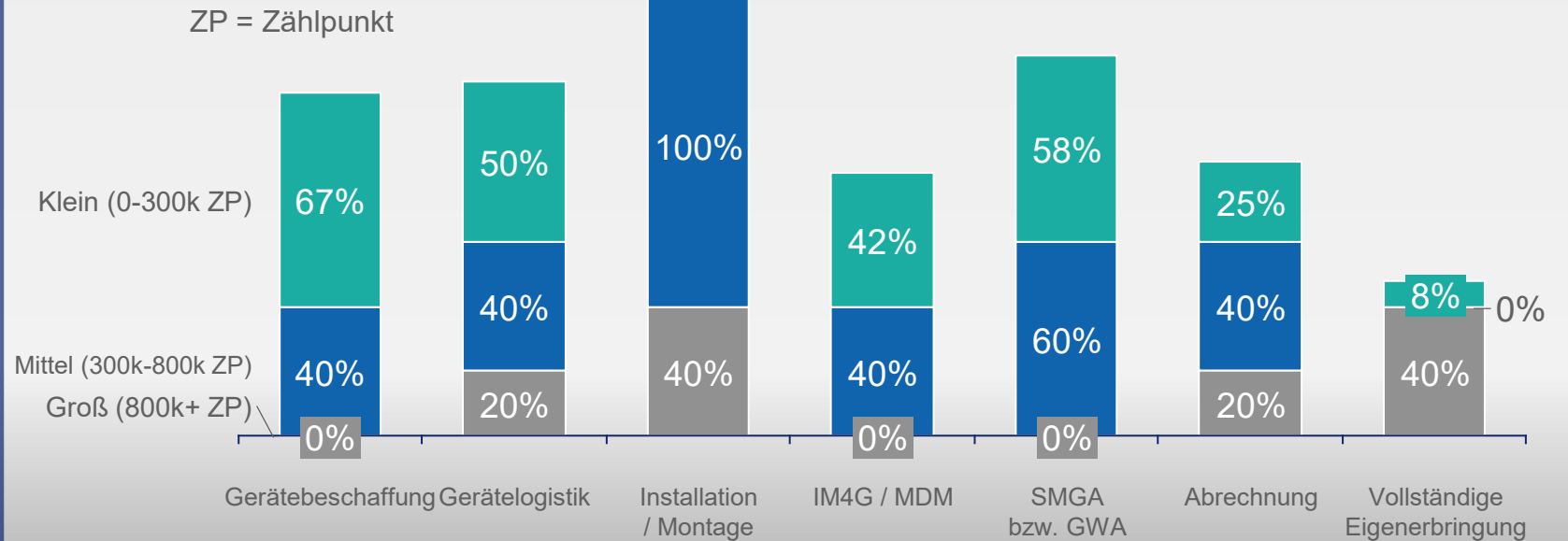
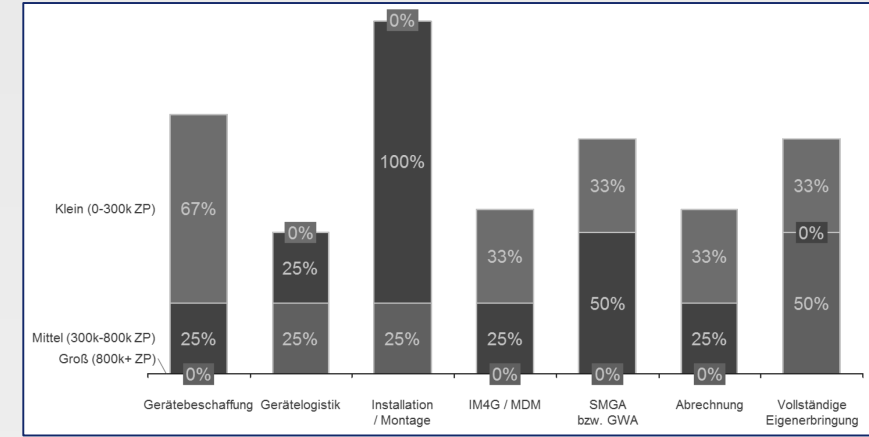
vor allem Unternehmen mit kleiner und mittlerer Anzahl an Zählpunkten (0-800.000)

Vollständige Eigenerbringung

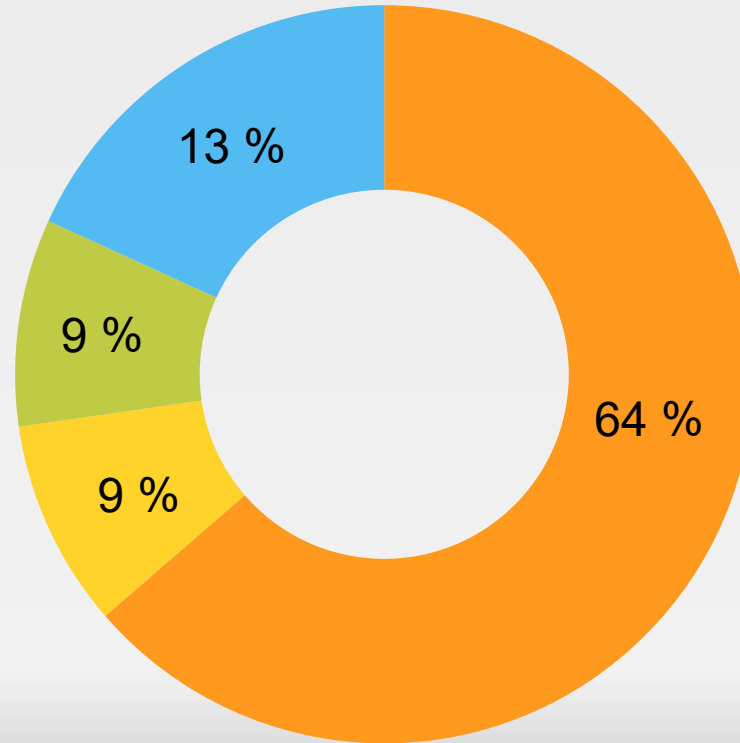
vor allem Unternehmen mit großer Anzahl an Zählpunkten (800.000+)

Bei der Ausgestaltung der Wertschöpfungskette sind besonders kleine und mittelgroße Anbieter daran interessiert, technische Prozesse sowie SMGA bzw. GWA-Dienstleistungen auszulagern. Dieser Trend hat sich seit Januar verstärkt.

Stand Januar 2017

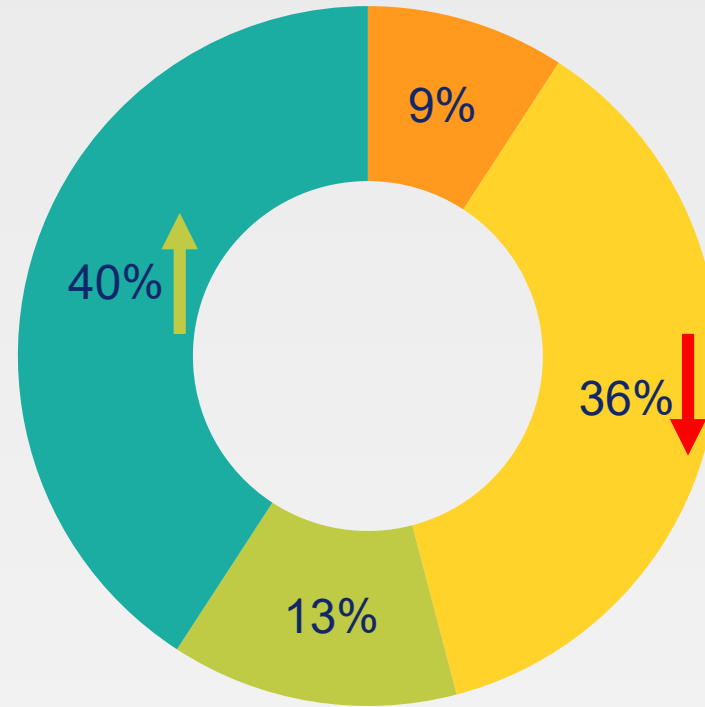


Mehr als 60% der Unternehmen planen einen Shared Service für gMSB und wMSB und versprechen sich davon Synergien. Ein integrierter Aufbau g/wMSB ist aus Unbundlungsicht höchst problematisch.



- Shared Service für g/wMSB
- Paralleler Aufbau g/wMSB
- Integrierter Aufbau g/wMSB
- Keine eigene Ausprägung
- Noch offen

Es entwickelt sich eine starke Tendenz dazu, IT-Dienste auszulagern. Dadurch kann die Markteintrittshürde sinken, da geringere Investitionen für Aufbau eigener Fähigkeiten und Ressourcen erforderlich sind.

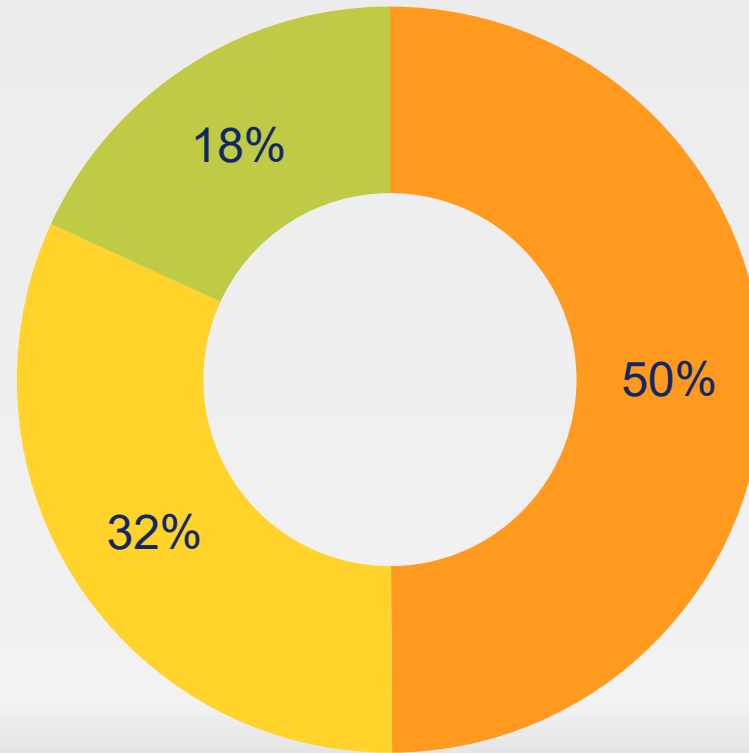


- Eigene, interne IT gut aufgestellt und wichtiger Player mit strategischem Wertbeitrag (Wettbewerbsvorteil)
- Eigene, interne IT gut aufgestellt und in der Lage, Anforderungen umzusetzen
- Massive Investitionen in eigene IT notwendig, um wMSB realisieren zu können
- IT nicht wesentlich, wird überwiegend an Partner oder Dienstleister vergeben



=Tendenz zum ersten Auswertung im Januar 2017

Die Hälfte der Unternehmen verbindet den Aufbau von w/gMSB mit einer Initiative zur IT-gestützten Prozessautomatisierung. Dies kann als Reaktion auf den zunehmenden Preisdruck gewertet werden, um Effizienzpotentiale zu heben.



- Unbedingt, man kann nicht das eine ohne das andere tun
- Beides parallel zu machen, ist zu herausfordernd, Prozesseffizienz steht erst später an (wenn die Stückzahlen größer werden)
- Wir sehen keine Verbindung

Wie können wir Sie unterstützen?



Dr. Volker Rieger
Detecon International GmbH
Managing Partner, Leiter Sektor Energy

Sternengasse 14-16
50676 Cologne (Germany)
Phone: +49 221 9161-1920
Mobile : +49 160 7131031
e-Mail: volker.rieger@detecon.com



Sven Weber
Detecon International GmbH
Senior Consultant

Sternengasse 14-16
50676 Cologne (Germany)
Phone: +49 221 9161 1096
Mobile: +49 171 8184833
e-Mail: sven.weber@detecon.com