

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

ZIELGRUPPEN

Unternehmensleitung, Verantwortliche für Unternehmensentwicklung, Vertrieb, Energiedienstleistungen

Eigentümer und Aufsichtsgremien

Kooperationspartner und Dienstleister

ZIELE, EINSATZ, NUTZEN

Unter dem Eindruck der aktuellen energie- und klimapolitischen Weichenstellungen ergeben sich für Stadtwerke neue Perspektiven im Bereich Energiedienstleistungen (EDL). Stadtwerke können diese Potenziale für sich erschließen und damit regulierungs- und wettbewerbsbedingte Erlöseinbußen teilweise kompensieren.

Der VKU greift diese Entwicklungen auf und unterstützt Stadtwerke bei der frühzeitigen Einstellung auf diese Herausforderungen. Hierzu wurde das Vertiefungsprojekt „Stadtwerk der Zukunft III – Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen“ aufgelegt, dessen Ergebnisse nun vorliegen.

Ein Modul ist die 350 Seiten umfassende Studie „Stadtwerk der Zukunft III“. Grundlage bildet eine Marktanalyse unter Berücksichtigung der Positionierung von Stadtwerken im Geschäftsfeld EDL. In einer anschaulichen Synopse werden die relevanten politischen und rechtlichen Aspekte auf europäischer und nationaler Ebene beschrieben und laufende Entwicklungen aufgezeigt. Aufbauend auf einer Analyse zentraler Einflussfaktoren und Prognose ihrer zukünftigen Entwicklungen wurden Marktszenarien für 2015 entwickelt. Auf Basis der Szenarien wurden zukunftsrobuste Strategieoptionen für kommunale EVU erarbeitet. Ergänzend zu diesen Ausarbeitungen enthält die Studie ein Dossier mit einer intensiven Aufbereitung von Status Quo und möglichen Perspektiven im Zukunftsthema „Smart Metering“.

Teil 1: Studie

INHALTE

- Auszüge -

Vorwort

Autoren und Mitwirkende

1 Zusammenfassung

2 Einleitung und Methodik

3 Der Markt für Energiedienstleistungen – Status Quo und Trends

3.1 Energiedienstleistungen - Definitionen und Anwendungsbereiche

3.1.1 Beratungsdienstleistungen

3.1.2 Contracting

3.1.3 Anlagendienstleistungen

3.2 Zielkundengruppen

3.2.1 Private Haushalte

3.2.2 Wohnungswirtschaft

3.2.3 Industrie und Gewerbe

3.2.4 Kommunen und öffentliche Einrichtungen

3.3 Anbieterstruktur und Wettbewerb

3.4 Markt- und Produkttrends

3.5 Positionierung der Stadtwerke im Geschäftsfeld EDL

3.5.1 Geschäftsphilosophien

3.5.3 Zukunftserwartungen

4 Politische und rechtliche Rahmenbedingungen

4.1 Europäischer Ordnungsrahmen

4.1.1.2 Richtlinie über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen (EDL-RL)

4.1.1.3 Endenergieeffizienzaktionsplan (EEAP)

4.1.4 Relevanz für kommunale Unternehmen

4.2 Nationaler Ordnungsrahmen

4.2.1 Nationale Energie- und Klimaschutzpolitik

4.2.1.1 Integriertes Energie- und Klimaprogramm der Bundesregierung (IEKP)

4.2.1.2 Energieeffizienzgesetz (EnEfG)

4.2.2 Energie- und klimapolitische Zielsetzungen der Länder und Kommunen

4.2.4 Förderprogramme und steuerliche Rahmenbedingungen

4.3 Besonderheit: Das Gemeindewirtschaftsrecht

5 Zukunftsszenarien „Der Markt für EDL 2015 – Perspektiven für kommunale EVU“

5.1 Schlüsselfaktoren und Zukunftsprojektionen

5.2 Szenarienbildung

5.2.2 Ergebnisse

5.2.2.1 Szenario GR1 „Klimaschutzexperten profitieren vom Marktwachstum“

5.2.2.2 Szenario GR2 „Lokale Netzwerke in politisch getriebener Marktentwicklung“

5.2.2.3 Szenario GE „Groß-Stadtwerke im preis-getriebenen Marktboom“

5.3 Konsequenzen für Stadtwerke

6 Zukunftsstrategien im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

6.1 Strategieoptionen für kommunale EVU

6.1.1 EDL-Strategien im Szenario GR1

6.1.2 EDL-Strategien im Szenario GR2

6.1.3 EDL-Strategien im Szenario GE

6.2 Strategische Erfolgsfaktoren

6.3 Zusammenfassung und Bewertung

7 Smart Metering – Status Quo und Zukunftsperspektiven

7.2 Rechtliche Rahmenbedingungen

7.3 Zielsetzungen und Beteiligte am Markt für Smart Metering

7.4 Smart Metering in der Praxis

7.4.1 Status Smart Metering bei den VKU-Mitgliedsunternehmen

7.5 Technologie und Technik

7.6 Smart Metering in europäischen Vergleichsmärkten

7.7 Perspektiven und Trends

7.7.1 Zukunftsperspektiven

7.7.2 Erfolgsfaktoren und Hemmnisse

7.7.3 Produkte auf Basis von Smart Metering

7.8 Fazit

8 Unterstützungs- und Beratungsangebote

8.2 Kompetenzplattform EDL

8.3 Weitergehende Unterstützungs- und Beratungsangebote

8.3.1 VKU

8.3.2 ASEW

8.3.3 YourSales

9 Ausblick

Verzeichnisse

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

Der Markt für EDL ist ein Wachstumsmarkt. Alle Prognosen gehen für die kommenden Jahre von hohen Marktwachstumsraten aus. So wird für den Contracting-Markt bei Industrie, Kommunen und Wohnungswirtschaft bis 2015 eine Verdoppelung des Marktvolumens auf über 3 Mrd. Euro erwartet. Die angestrebte Endenergieeinsparung von 1% p. a. wird eine erhebliche Intensivierung von Beratungsaktivitäten für private Haushalte und Gewerbebetriebe nach sich ziehen.

Die Zukunftsperspektiven für das EDL-Geschäft werden daher auch von den kommunalwirtschaftlichen Unternehmen grundsätzlich positiv bewertet. Dabei sind sich die Stadtwerke darüber einig, dass ein kundenorientiertes EDL-Angebot einen zentralen Erfolgsfaktor im Wettbewerb mit Energiekonzernen und Discountern darstellt.

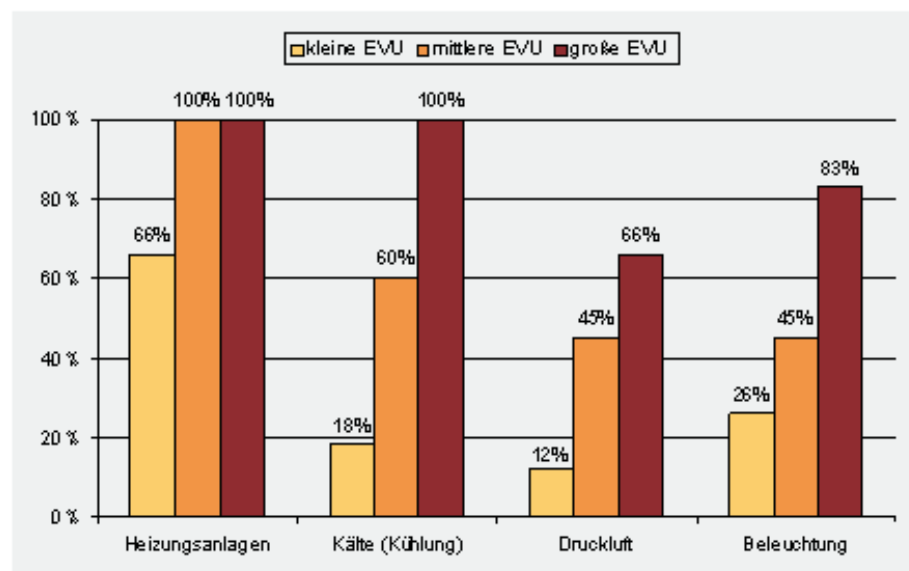
Eine große Mehrheit der Unternehmen hat sich den systematischen Ausbau ihrer EDL-Aktivitäten auf die Fahne geschrieben. Über 90% der Stadtwerke planen eine gezielte Ausweitung ihrer Geschäftsaktivitäten – durch Erweiterung des Produktportfolios bzw. durch räumliche Expansion.

Welche Trends erwarten Sie für den Markt der Energiedienstleistungen und welche Perspektiven ergeben sich hieraus für Stadtwerke?	
Die neuen gesetzlichen Regelungen zur Energieeffizienz werden zu einem Boom der Energiedienstleistungen führen.	55 %
Stadtwerke müssen verstärkt Energiedienstleistungen anbieten, um sich in Zukunft gegenüber Konzernen und „Discountern“ behaupten zu können.	75 %
Durch den Ausbau der Energiedienstleistungen kann der regulierungsbedingte Ergebnisrückgang im Netz in Teilen kompensiert werden.	49 %
Stadtwerke haben aufgrund ihrer Kundennähe sehr gute Voraussetzungen, um im Energiedienstleistungsmarkt erfolgreich zu sein.	89 %

Perspektiven im Energiedienstleistungsgeschäft aus Stadtwerkesicht (VKU-Mitgliederbefragung 2008)

Welche strategischen Planungen verfolgt Ihr Unternehmen im Bereich der Energiedienstleistungen?	Kleine Stadtwerke	Mittlere Stadtwerke	Große Stadtwerke
Wir werden unser derzeitiges Energiedienstleistungsangebot für Haushalts- und Industriekunden gezielt erweitern.	62 %	67 %	100 %
Wir werden Energiedienstleistungen zum eigenständigen Geschäftsfeld ausbauen.	19 %	39 %	50 %
Wir wollen in unserem bereits vorhandenen Geschäftsfeld durch räumliche Expansion wachsen.	21 %	44 %	75 %
Wir wollen in Kooperationen mit anderen Stadtwerken unser Geschäft aufbauen bzw. erweitern.	43 %	44 %	25 %

Strategische Planungen für das Energiedienstleistungsgeschäft (VKU-Mitgliederbefragung 2008)



Status ausgewählter Contracting-Angebote B2B kommunaler EVU nach Unternehmensgröße (VKU-Mitgliederbefragung 2008)

PRODUKTE

Bei EDL im B2B-Sektor dominiert heute noch das Medium Wärme. Durch die massive Zunahme der Nachfrage nach EDL aus der Industrie werden jedoch auch andere industrienspezifische Nutzenergieformen wie Druckluft und Kälte an Bedeutung gewinnen. Darüber hinaus wird auch das Thema Beleuchtung - befördert durch die Strompreisentwicklung und die Nutzungsmöglichkeiten verbesserter Technologien (Stichwort LED) - in wichtigen Wirtschaftsbereichen (Handel und Dienstleistungen, Kommunen, Industrie) an Relevanz zunehmen.

Im B2C-Sektor wird das Spektrum „traditioneller“ EDL durch den verstärkten Einsatz dezentraler Energieerzeugungsanlagen (v. a. auf Basis Erneuerbarer Energien) sowie durch die mittelfristig zu erwartende Verbreitung von „Smart Metering“ wichtige Erweiterungen erfahren.

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

Teil 2: Produktbaukästen

Inhalte

PRODUKTBAUKASTEN "EDL B2B"

Der Baukasten umfasst Blaupausen zu den Produkten Energie-Audit („Energie-Check“), BHKW-Contracting, Druckluft-Contracting und Beleuchtungs-Contracting bezogen auf die Kundengruppen Wohnungswirtschaft, Handel sowie produzierende Industrie/Gewerbe mit Schwerpunkt kleine und mittlere Betriebe (KMU).

Grundlagenwissen EDL B2B

- Auszüge -
- Branchenprofile relevanter Fokus-Industrien mit Marktpotenzialabschätzungen und Produktansatzpunkten
- Risikobewertungskriterien
- Geschäftsfeld-Businessplanung
- Prozessabläufe für Vertrieb und Leistungserbringung
- Marketing- und Vertriebstools wie FAQ-Liste, Musterpräsentationen und Muster-Kundenanschreiben
- Zentrale Inhalte einer EDL-Vertriebsschulung.

Ausführliche Produktvertiefungen EDL-Audit, Beleuchtungs-, Druckluft-Contracting

- Auszüge -
- Produktspezifische Erfolgs- und Risikofaktoren
- Darstellung relevanter Zielkunden
- Muster-Produktbeschreibungen
- Detaillierte Produktkalkulationen
- Vorlagen für Marketing- und Vertriebstools wie Checklisten, Flyer, Referenzprojekt-Beschreibungen
- Beispiel-Angebote und Verträge

Synopse BHKW-Contracting mit Schwerpunkt auf förderrechtlichen Rahmenbedingungen.

Inklusive CD-ROM mit vielen bearbeitbaren Musterbeispielen und wertvollen Tools als Vorlage und zum direkten Einsatz in der EDL-Praxis.

PRODUKTBAUKASTEN "EDL B2C"

Der Baukasten umfasst Blaupausen zum Produkt Energieeffizienzberatung sowie einen umfassenden Praxisleitfaden zum Wärmecontracting in Verbindung mit erneuerbaren Energien und zum Klimakälte-Contracting.

Leitfaden "Wärmecontracting", Fokus alternative Energieträger

- Auszüge -
 - Marktpotenzialabschätzung
 - Produktbeschreibung
 - Projektablaufplan
- Abgerundet durch zahlreiche Praxishilfen wie
- Checklisten
 - Kalkulations- und Dimensionierungshilfen
 - Vertragsbeispiele
 - Textbausteine für Marketing- und Vertriebsinstrumente.

Leitfaden "Energieeffizienzberatung"

- Auszüge -
- Virtuelles Beratungszentrums mit Verbrauchsanalysen, Spartipps, Informationen zum Energieausweis für das Internet
- Darstellung wertschöpfender Beratungsdienstleistungen: Energieausweis und Gebäudethermografie
- Mustervorlagen und Praxistipps für Beraterauswahl und Vertragsinhalte
- Mustertexte für Pressemitteilungen und Werbebriefe

Inklusive elektronischer Version des virtuellen Beratungszentrums mit der Möglichkeit zur individuellen Inhaltsausgestaltung.

PRODUKTBAUKÄSTEN

Als wichtige Ergänzung zur Studie wurden erstmals auch „schlüssel-fertige“ Produktkonzepte in Form von Baukastensystemen erstellt - getrennt nach EDL für Industrie- und Geschäftskunden (B2B) sowie für Haushalts- und Kleingewerbekunden (B2C).

Beide Baukästen enthalten zu ausgewählten EDL-Produkten mit hoher Markt- und Zukunftsrelevanz in Zielgruppen von Stadtwerken jeweils detailliert ausgearbeitete Arbeitsmaterialien und Rechenprogramme als Einzelmodule zur Unterstützung von Marketing und Vertrieb sowie Projektentwicklung und -realisierung.

Die Produktbaukästen geben den Unternehmen die Möglichkeit, ihr Produktangebot an den zur Verfügung gestellten Best Practice-Lösungen zu spiegeln und zu optimieren und/oder neue Produkte mit den vorliegenden Blaupausen direkt in das eigene Angebot aufzunehmen. Durch den modularen Aufbau können die einzelnen Bausteine schnell und ohne größeren konzeptionellen bzw. Anpassungsaufwand beim jeweiligen EVU implementiert werden. Sämtliche Module sind von Experten geprüft und in der Praxis erfolgreich erprobt.

METHODEN

Markt-, Umfeld-, Unternehmensanalysen in Deutschland und weiteren europäischen Vergleichsmärkten

Szenariomanagement

Strategieableitung und -bewertung

methodisch unterstützt durch

Management- und Expertenworkshops

Expertendialog

VKU-Mitgliederbefragung

Internet-, Literatur- und Presserecherchen

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

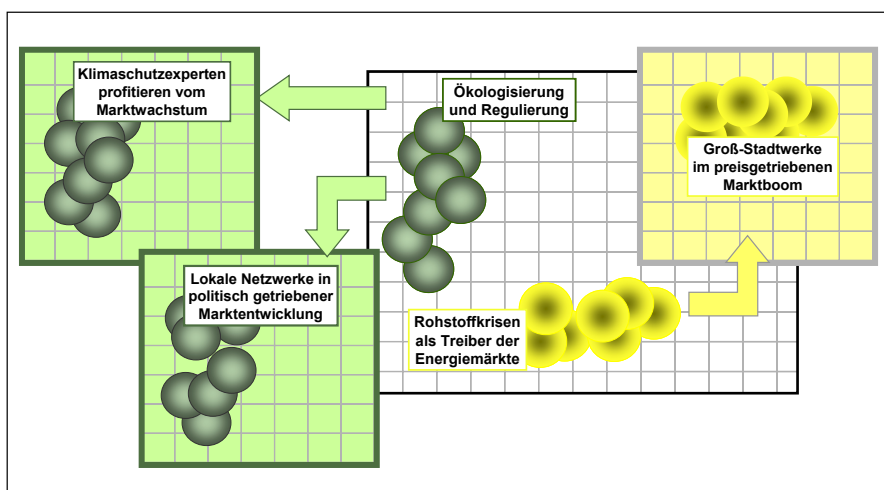
ERGEBNISSE

Der EDL-Markt HEUTE

Ordnungs- und klimapolitische Marktrahmendaten,
Erfolgversprechende Beratungs- und Contracting-Produkte, attraktive Zielgruppen und deren Bedarfe
Praxisbeispiele und Erfolgsstrategien kommunaler EVU unterschiedlicher Größe
Werttreiber und Erfolgsfaktoren im EDL-Markt

Der EDL-Markt der ZUKUNFT

Entwicklung der wesentlichen Einflussfaktoren auf den EDL-Markt und ihre Auswirkung auf kommunale EVU
Alternative Zukunftsszenarien für den EDL-Markt auf Basis von möglichen Entwicklungen der Markt-Werttreiber
Chancen und Risiken für kommunale EVU
Konsequenzen für das Handeln kommunaler EVU



STRATEGIEN für den EDL-Markt der Zukunft

Strategische Perspektiven und alternative Positionierungsmöglichkeiten kommunaler EVU unterschiedlicher Größe
Zukunftsfeste EDL-Strategien im B2B- und B2C-Geschäft für alle EDL-Marktszenarien
Strategische Erfolgsfaktoren und Werttreiber für eine erfolgreiche Strategieumsetzung im Markt von Morgen

Trends und Perspektiven im SMART METERING

Aktuelle rechtliche und politische Rahmenbedingungen
Stand der Technik und verfügbare Technologie
Erfahrungen in Deutschland und in europäischen Vergleichsmärkten
Praxisbeispiele und Projektberichte
Trends und Potenziale für kommunale EVU

DIE AUTOREN

YourSales Unternehmensberatung

YourSales steht für Wertorientierung und Zukunftsfähigkeit. Als erfahrene Spezialisten im Energiemarkt arbeiten die Berater mit Unternehmensleitung, Vertrieb und Personalbereich - mit dem Ziel der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Schwerpunkte der Beratung sind die Entwicklung zukunftsfester Strategien, Kooperationsmanagement, Aufbau neuer Geschäftsfelder und Wertorientierung im Vertrieb.

Verband kommunaler Unternehmen e. V. (VKU)

Der VKU vertritt in Deutschland die Interessen der kommunalen Wirtschaft in den Bereichen Energie- und Wasserversorgung, Entsorgung und Umweltschutz. Bundesweit sind über 1.400 Mitgliedsunternehmen, darunter 700 Stadt- und Gemeindewerke im VKU organisiert. Die kommunalwirtschaftlichen EVU haben mit einem Gesamtumsatz von rund 71 Mrd. Euro und 233.000 Beschäftigten eine erhebliche standortrelevante Bedeutung für die regionale Wirtschaftsentwicklung.

Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW)

Die ASEW unterstützt ihre rund 250 Mitgliedsunternehmen bei der Positionierung als nachhaltig wirtschaftende Unternehmen unter Wettbewerbsbedingungen. Sie forciert Entwicklungen zum sparsamen und effizienten Ressourceneinsatz und bietet Stadtwerken im Bereich erneuerbare Energien und Energieeffizienz Know-how, Instrumente, standardisierte Produkte sowie Qualifizierungen an.

Wie schon bei der Pilotstudie „Stadtwerk der Zukunft 2015“ mit Erfolg praktiziert, wurde auch „Stadtwerk der Zukunft III“ als Kooperationsprojekt mit 18 ausgewählten Stadtwerken mit umfassender Expertise im Bereich EDL und Smart Metering realisiert.

STADTWERK DER ZUKUNFT III

Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen

Ein Projekt des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) und der Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) in Kooperation mit der YourSales Unternehmensberatung

BESTELLUNG

Per Post oder Fax an

YourSales
Unternehmensberatung
Stichwort: Stadtwerk der Zukunft III
Am Victoria-Turm 2
D-68163 Mannheim

Fax: +49 (0) 621 400 470 - 15

PREISE UND KONDITIONEN

Wir bestellen folgende Module (bitte ankreuzen) der Projektergebnisse „Stadtwerk der Zukunft III - Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen“:

	VKU-Mitglied	ASEW-Mitglied	Normalpreis
Modul 1: Studie	<input type="radio"/> EUR 1.200,00	<input type="radio"/> EUR 1.200,00	<input type="radio"/> EUR 1.500,00
Modul 2: Produktbaukasten B2B	<input type="radio"/> EUR 7.500,00	<input type="radio"/> EUR 6.500,00	<input type="radio"/> EUR 9.500,00
Modul 3: Produktbaukasten B2C	<input type="radio"/> EUR 6.500,00	<input type="radio"/> EUR 5.500,00	<input type="radio"/> EUR 8.000,00
Gesamtpaket (Modul 1-3)	<input type="radio"/> EUR 12.500,00	<input type="radio"/> EUR 12.500,00	<input type="radio"/> EUR 17.500,00
Gesamtpaket (Modul 1-3) für Stadtwerke mit weniger als 25.000 (Netz-)Kunden	<input type="radio"/> EUR 9.500,00	<input type="radio"/> EUR 9.500,00	---

- Wir interessieren uns für weitere Detailinformationen zu den Produktbaukästen.
Bitte vereinbaren Sie ein telefonisches Beratungsgespräch mit uns.

Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt. Die Zahlung erfolgt per Überweisung innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungseingang.

ADRESSE

Firma _____
Name _____
Funktion _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Hiermit bestätige ich Copyright und Urheberrechte der Module zu wahren und sie weder ganz noch Teile davon zu vervielfältigen oder Dritten zugänglich zu machen.

Datum _____ Unterschrift/Stempel _____