

dem nun über 80 erfahrene Spezialisten den grössten Anbieter von Rundsteuersystemen und -empfängern bilden.

Massgeschneiderte Lösungen

Versorgungsunternehmen müssen heute eine individuelle Lösung finden, die für ihre Anforderungen massgeschneidert ist. Hierzu gehören Methoden, mit denen ein effizienter Betrieb erreicht werden kann und die den Endbenutzern die Möglichkeit geben, über ihren PC oder ein In-Home-Display wie das EcoMeter ihren individuellen Energieverbrauch auf Echtzeitbasis zu überwachen.

Es steht ausser Frage, dass beispielsweise die Bereitstellung eines AMM-Systems eine Investition in die Wertschöpfungskette eines Versorgungsunternehmens darstellt und daher ordnungsgemäss durchgeführt werden muss. Ziel ist der höchstmögliche Grad an Effizienz bei geschäftlichen Prozessen, wodurch sichergestellt ist, dass Versorgungsunternehmen erfolgreich operieren können. Aus diesem

Grund und zur Bewertung der zukünftigen Rentabilität sollte eine Investitionsanalyse durchgeführt werden.

Bei einer solchen Analyse werden wichtige Faktoren untersucht, darunter interne Prozesse bis hin zur Marktnachfrage. Ausserdem gibt sie Aufschluss darüber, wie sich die Prozesse verbessern lassen, um Kosten zu senken und gleichzeitig die Marktkonformität zu gewährleisten. In den letzten 8 Jahren wurden von Landis + Gyr über 60 solche Analysen in vielen verschiedenen Ländern überall in Europa durchgeführt.

Innovative Technik

Die Liberalisierung und Deregulierung von Energiemärkten hat dazu geführt, dass sich in den Bereichen Erfassung von Zählerdaten, Abrechnung und Kundenservice verschiedene neue Aufgaben entwickelt haben. Aus diesem Grund ist Landis + Gyr Partnerschaften mit Unternehmen wie SAP eingegangen, um Lösungen zu entwickeln, mit denen Versorgungsunternehmen

Daten nahtlos integrieren können. Hierdurch kann ein Versorgungsunternehmen von effizienteren Geschäftsprozessen profitieren.

Im Einsatz für Versorgungsunternehmen

«Früher konnten wir die Entwicklung unseres Markts vorhersehen. Daher waren wir bisher in der Lage, Versorgungsunternehmen beim Erreichen effizienterer Betriebsabläufe, bei der Einhaltung rechtlicher Anforderungen und beim Aufbau eines loyalen Kundenstamms zu unterstützen. Heute können wir die Änderungen absehen, die für den Schweizer Markt bevorstehen – und mit unserem breit gefächerten Wissen und der Erfahrung aus dem restlichen Europa sind wir gut für die Unterstützung von Versorgungsunternehmen aufgestellt, sodass sich diese zuversichtlich der Zukunft stellen können», so Ad van der Meys, Executive Vice President Landis + Gyr EMEA. Wenn Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an info.ch@landisgyr.com. (Landis + Gyr/bs)

Strommarkt Schweiz – Quo Vadis?

Teil 3: Energiedienstleistungen für Industriekunden

Industrieunternehmen stehen mehr denn je vor der Herausforderung, ihre Energiekosten möglichst niedrig zu halten. Neben möglichst niedrigen Strom- und Gaspreisen, die über den Abschluss entsprechender Verträge gewährleistet werden können (siehe auch «Strommarkt Schweiz – Quo Vadis? Teil 2: Beschaffungsmodelle für Industriekunden»), spielt dabei insbesondere die effiziente Nutzung von Energie eine bedeutende Rolle. Aus Sicht der Energieverantwortlichen in Unternehmen sind insbesondere folgende Fragen zu beantworten: Welche Möglichkeiten der Energieeinsparung gibt es? Welcher Aufwand und Nutzen ist damit verbunden? Gibt es unnötige Spitzenlasten, die für hohe Leistungspreisentgelte verantwortlich sind? Fallen im Unternehmen vergleichsweise hohe Blindstromkosten an? Welche Ursachen stecken dahinter?

La version française de cet article paraîtra dans le Bulletin 4/2009.

Je nach individueller Bedeutung des Kostenfaktors Energie sowie in Abhängigkeit von vorhandenen Ressourcen und Kompetenzen beantworten Unternehmen diese Fragen höchst unterschiedlich. Die Energiepreissteigerungen der letzten Monate und die aktuelle energie- und umweltpolitische Diskussion sorgen dafür, dass das Thema Energieeffizienz im Industriebereich insgesamt mehr Aufmerksamkeit bekommt. Energieanbieter nutzen die Chance und offerieren ihren Kunden bereits heute eine grosse Palette an unterschiedlichen Dienstleistungen, die den effi-

zienteren Umgang mit Energie ermöglichen soll.

Unter Energieeffizienz wird verstanden, dass ein gewünschter Nutzen mit möglichst wenig Energieeinsatz erreicht wird. In den 90er-Jahren sprach man häufig auch von «rationaler Energieverwendung». Insbesondere die EG-Richtlinie 2002/91 zur effizienteren Nutzung von Gebäuden und die Umsetzung in nationales Recht (u.a. durch die sogenannte Energieeinsparverordnung) führte dazu, dass der Begriff Energieeffizienz heute einen festen Platz im Sprachgebrauch hat. Gemäss der Energiewertschöpfungskette (siehe Bild 1) kann man zwischen Primärenergieeffizienz, Endenergieeffizienz, Nutzenergieeffizienz und Gesamtenergieeffizienz unterscheiden. In jeder Phase der Energiewertschöpfung gibt es

demnach Möglichkeiten, mit Energie sparsam umzugehen.

Energiedienstleistungen – eine Kategorisierung von Angeboten

Wenn man von Energiedienstleistungen spricht, dann meint man im allgemeinen EVU-Sprachgebrauch meist Dienstleistungen, die zusätzlich zur Kernleistung «Lieferung von Strom, Gas und anderen Energien» von einem EVU angeboten werden. Eine Kategorisierung von Energiedienstleistungen kann dann zum Beispiel anhand des Kriteriums «Entfernung vom Kerngeschäft» vorgenommen werden. Leistungen, die unmittelbar mit der Stromversorgung zusammenhängen wie z.B. die Erstellung monatlicher Lastgänge wären dann als «kernnah» zu bezeichnen, andere Leistun-

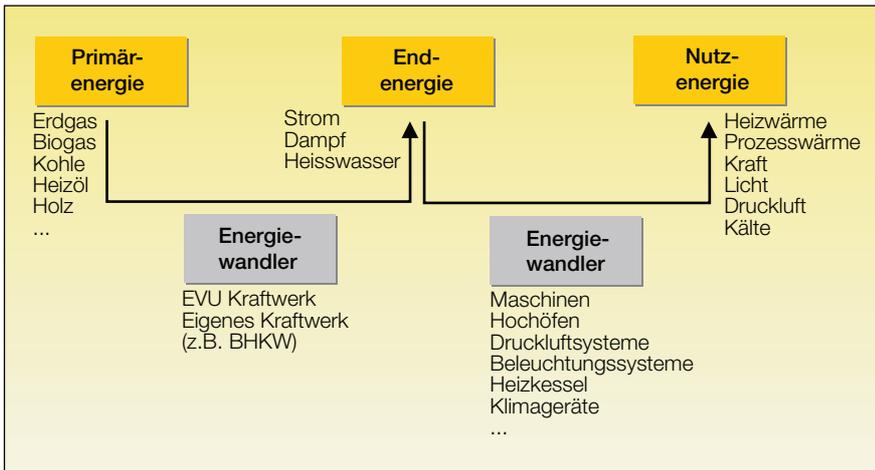


Bild 1 Energiewertschöpfungskette.

gen wie z.B. die Finanzierung und der Betrieb einer Kälteanlage wären hingegen als «kernfern» einzustufen. Bei Energiedienstleistungen zum Thema Energieeffizienz bietet sich eine Kategorisierung nach Wertschöpfungsstufen an. Hier unterscheidet man dann z.B. zwischen

- Informations- und Analysedienstleistungen (Lastgang über Internet, individuelle Lastprofile, Blindstromanalyse ...),
- Beratungsdienstleistungen (Ermittlung von Einsparpotenzialen und Erstellung von Einsparkonzepten, Energieworkshops ...) und
- Umsetzungsdienstleistungen (Einsatz einer Blindstromkompensationsanlage, Betrieb einer Kälteanlage im Rahmen eines Einsparcontractings ...).

EVUs aller Grössenordnung bieten in der Zwischenzeit zu jeder Stufe entsprechende Dienstleistungen für Industriekunden an (Quelle: Dynamo, Sekundärrecherche 2008).

Neben der Generierung zusätzlicher Margen und der Erzielung positiver Imageeffekte ist es oberstes Ziel solcher Dienstleistungen, über eine stärkere Kundenbin-

dung Margen im Kerngeschäftsfeld (Strom, Gas) zu sichern und damit einen bestimmten Kundenwert (Customer Lifetime Value) zu erzielen. Oft sind kostenlose Leistungen im Bereich Informations- und Analyseleistungen auch der Einstieg in die nächsthöhere Wertschöpfungsstufe und somit «Steigbügelhalter» für eine künftige Margenerzielung (Beispiel: durch einen kostenlosen Energieeffizienz-Check können entgeltliche Beratungs- und Umsetzungsmassnahmen vorbereitet werden).

Grosse Energieunternehmen haben in den vergangenen Jahren oft eigene, auf bestimmte Kundensegmente spezialisierte Dienstleistungsgesellschaften gegründet. Auch für kleine und mittlere EVU bieten sich zahlreiche Möglichkeiten, Energiedienstleistungen anzubieten – entweder allein, im Rahmen von Kooperationen mit anderen Energieanbietern, Ingenieurbüros oder externen Energieberatern.

Energieeffizienz – die Kundensicht

Das Thema Energieeffizienz hat einen hohen Stellenwert bei Industrieunternehmen (siehe Bild 2), die im mehrheitlich mit wirtschaftlichen Einsparpotenzialen von

10% oder mehr in den nächsten 3 Jahren rechnen.

Insbesondere grössere Unternehmen (ab 5 GWh) erwarten von Energieanbietern, dass sie eine hohe Kompetenz im Bereich energienaher Dienstleistungen mitbringen und dass sie in der Lage sind, sie umfassend in allen Fragen der Energieversorgung zu beraten. Ungeachtet der zahlreichen Angebote im Markt gibt zudem ein grosser Teil der befragten Unternehmen an, sich noch zu wenig über sie informiert zu fühlen. Sehr grosses Interesse gibt es z.B. bei Themen wie Lastganganalysen, Energieeffizienz-Beratungen und Blindstromkompensationen. Hier ergeben sich auch die grössten Differenzen zwischen dem erwünschten und dem aktuellen Informationsstand (Bsp. Bild 3), was bedeutet, dass viele Schweizer Energieanbieter aufgefordert sind, ihre Aktivitäten im Hinblick auf die Vermarktung dieser energienahen Dienstleistungen zu überprüfen.

Aus Kundensicht ist zudem festzustellen, dass es unabhängig von der nachgefragten Jahresmenge unterschiedliche Erwartungen und Anforderungen von Unternehmen gibt. So vielfältig, wie die unterschiedlichen Industrieprodukte sind, so vielfältig sind auch die zu ihrer Herstellung eingesetzten Maschinen und Verfahren und deren zeitliche Inanspruchnahme, welche massgeblich die spezifischen Energieanforderungen von produzierenden Unternehmen bestimmen. Während Maschinenbauunternehmen auf den jeweiligen Kunden massgeschneiderte Produkte entwickeln und die zugehörigen Prozesse daher sehr individuell sind, wird im Bereich der Druckindustrie in der Regel mit hoher Standardisierung gearbeitet. Während im ersten Fall aufgrund der zeitlich flexiblen Inanspruchnahme von elektrischen Geräten und Maschinen Lastspitzen kaum vorhersehbar sind, ist dies bei einer kontinuierlich laufenden Produktion von Tageszeitungen schon eher möglich.

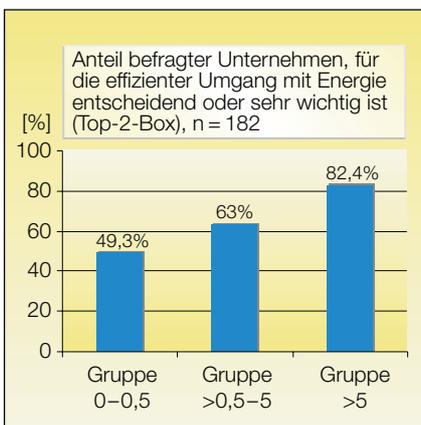


Bild 2 Bedeutung von Energieeffizienz in Industrieunternehmen.

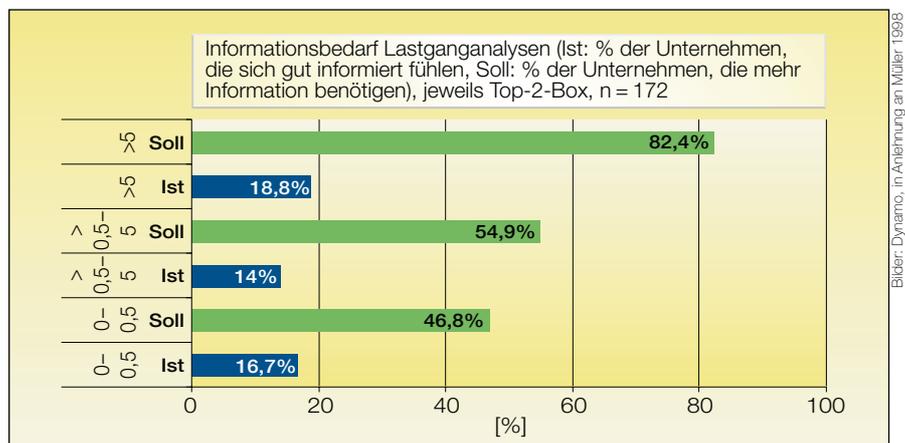


Bild 3 Informationsbedarf.

Bilder: Dynamo, in Anlehnung an Müller 1998

Auch die Einstellung und das Verhalten der jeweiligen Energieverantwortlichen im Unternehmen beeinflusst die Energieverwendung nachhaltig. Sind ausreichendes Interesse, Kompetenzen und Ressourcen für das Thema Energie vorhanden, stehen sogar Eigenerzeugungskapazitäten zur Verfügung, so gehören Aktivitäten in den Bereichen Analyse, Bewertung und Umsetzung von Energieeffizienzmassnahmen bereits heute zum betrieblichen Alltag. Dies kann man insbesondere bei grossen, energieintensiven Unternehmen beobachten, die zum Teil eigene betriebliche Einheiten für das Thema Energie unterhalten (Quelle: Dynamo, Persönliche Interviews mit Industrieunternehmen, 2008).

Zusammenfassung und Ausblick

Vor dem Hintergrund der derzeit kontroversen Schweizer Diskussion um neue Erzeugungskapazitäten, der tendenziell steigenden Energiepreise und eines steigenden Energiekostendrucks bei vielen Industrieunternehmen ist zu erwarten, dass das Thema Energieeffizienz weiter in den Mittelpunkt des Interesses rückt. Wie unsere Marktumfrage zeigt, erwartet ein Grossteil der Schweizer Industrieunternehmen von Energieanbietern attraktive Angebote zur Erhöhung der Energieeffizienz.

Angesichts sinkender Vertriebsmargen im Kerngeschäft gilt für Schweizer Energieanbieter heute mehr denn je: Erfolgreiche Dienstleistungen zur Erhöhung der Energie-

effizienz müssen auch eigene Margen erwirtschaften und einen positiven Beitrag zum Geschäftsergebnis liefern. Kostenlose Leistungen in den Bereichen Information und Analyse können dabei als Einstieg in entgeltliche Stufen (Beratung und Umsetzung) angesehen werden. Darüber hinaus bieten energienahe Dienstleistungen grosse Spielräume, sich wirksam von Wettbewerbern zu differenzieren und mit Kunden eine intensive Kundenbeziehung aufzubauen, die im Kerngeschäft Strom einen Wechsel zu anderen Anbietern verhindern kann. Dazu sollten Kunden in einem ersten Schritt noch besser über Chancen und Nutzen von bestimmten Leistungen informiert werden. (Georg Grossmann, *Dynamo Energie/bs*)

Vergabe des Indikators für die Messpunktbezeichnung

Seit Januar 2009 wird durch den geöffneten Strommarkt die Nutzung der Netzinfrastruktur getrennt vom Energiegeschäft kalkuliert und erhoben. Da der physikalische Transport von elektrischer Energie auf den gegebenen Netzen nicht identisch ist/sein muss mit den Energielieferverträgen, wurde die Datenerhebung und Verrechnung dieser Komponente schweizweit einheitlich organisiert und der Messdatenaustausch organisiert. Um sicherzustellen, dass jede Messstelle eindeutig und richtig zugeordnet werden kann, war zur flächendeckenden Koordination im Vorfeld der VSE-Identifikator oder kurz VSE-ID eingeführt worden.

Damit verfolgt man folgende Ziele:

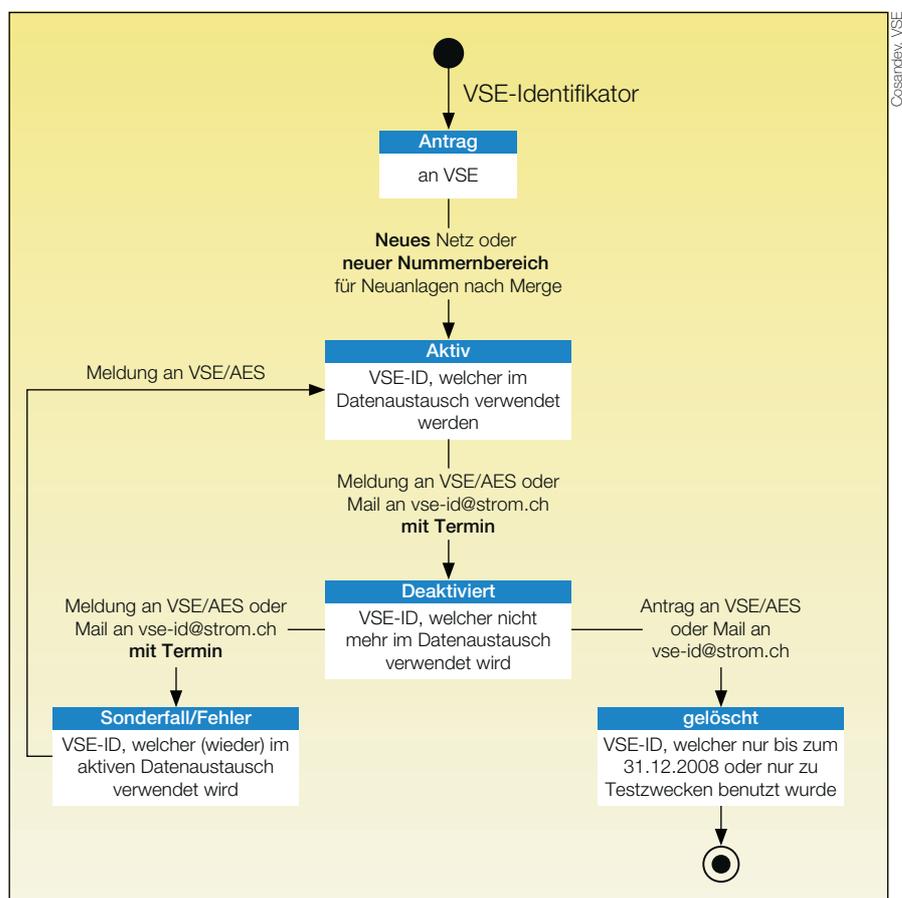
- Jeder Netzbetreiber erhielt einen eindeutigen Identifikator, welcher ein integraler Bestandteil der Messstellenbezeichners darstellt.
- Durch Abgrenzung der Identifikation des Netzbetreibers und der Messstellenbenennung kann die Verwaltung der Messapparate mit marktüblichen Programmen erfolgen, und die Individualität ist gewährleistet.

Ein gesamtschweizerisch gültiges Bezeichnungssystem (mit Kompatibilität zu ausländischen Lösungen) ist fundamentaler Bestandteil der Regelwerke (Branchenpapiere) zur Marktöffnung.

Diese Richtlinie betrifft ausschliesslich den für den VSE-Identifikator vorbehaltenen Teil der Messpunktbezeichnung und ist bereits seit 2002 gültig.

In einer ersten längeren Phase wurden die VSE-IDs flächendeckend in der Schweiz vergeben. Seit Januar 2009 sind nur noch selten neue VSE-Identifikatoren notwendig, jedoch führen Zusammenschlüsse, Übernahmen und Betriebsführungs- und Dienstleistungsmandate zu Verschiebungen und teilweise Stilllegungen (vorsorglich bezogener VSE-IDs).

Der technische Inhalt dieser Richtlinie wurde als integraler Bestandteil in die Bran-



Schematische Darstellung VSE-Identifikator.

Cosandey VSE

magazine