



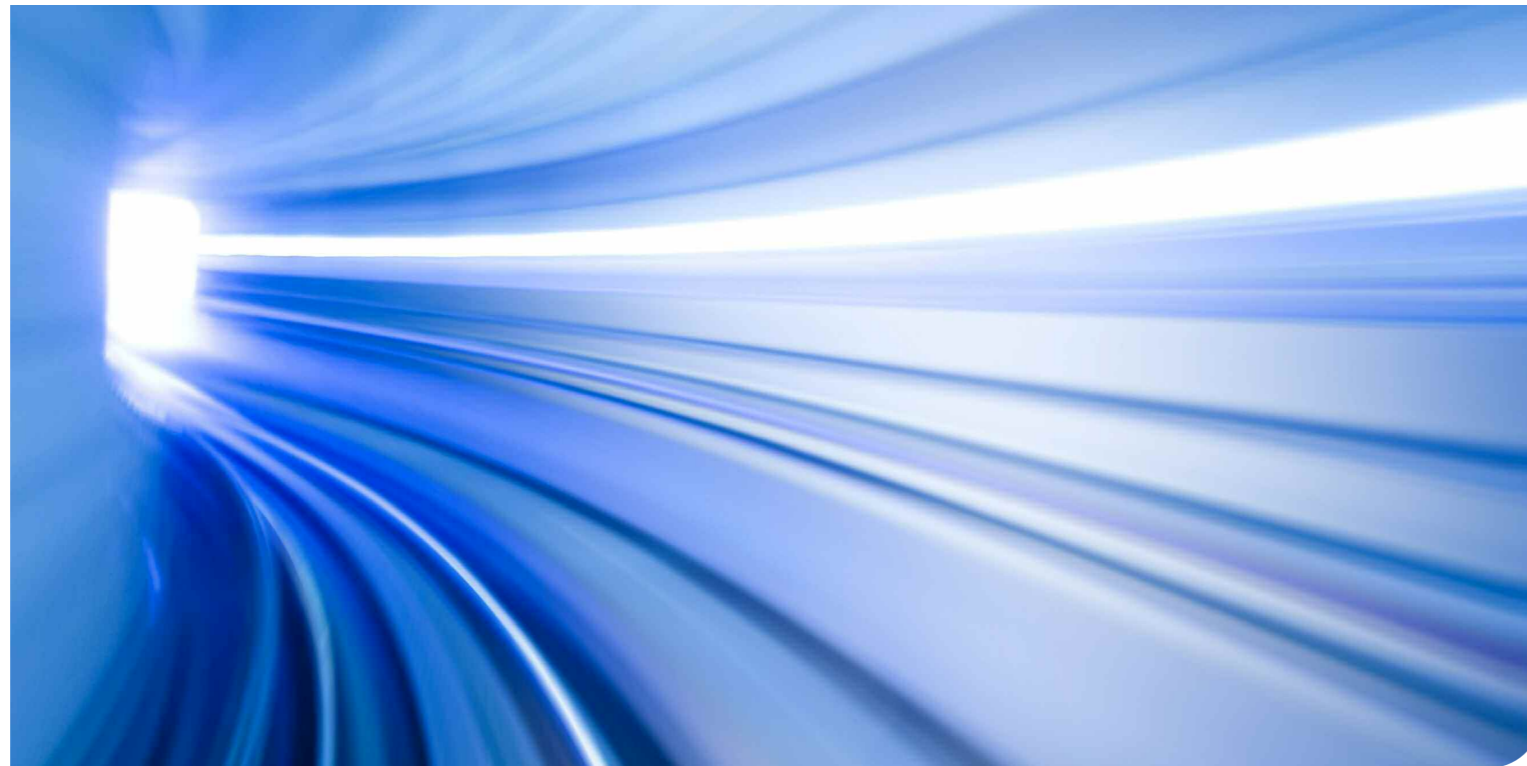
KEMA Consulting: Operational Excellence.



KEMA - Kompetenz und Erfahrung.



Die Öffnung und Liberalisierung der Energiemärkte seit Anfang der neunziger Jahre hat Regierungen, Regulierungsbehörden und insbesondere auch Energieversorger vor große Herausforderungen gestellt. Wettbewerblich organisierte Märkte setzten eine Neugestaltung der Industriestruktur in Gang. Neue Marktregeln wurden implementiert und die Umsetzung durch Regulierungskonzepte sichergestellt. Gleichwohl war dies erst der Beginn: Weitere Veränderungen stehen bevor. Die Unternehmen im Energiemarkt bewegen sich mehr denn je in einem sich fortlaufend verändernden Umfeld.



Herausforderungen

Die fortschreitende Liberalisierung der Energiemärkte in Verbindung mit technischen Innovationen und die Anforderungen an eine zukünftige Versorgungssicherheit stellen Energieerzeuger, Netzbetreiber und Energielieferanten sowie weitere Marktteilnehmer vor große Aufgaben: Wettbewerbliche, gesetzliche und technische Veränderungen bilden das Spannungsfeld, in dem die Akteure am Markt bestehen müssen. Eine stetige und sorgfältige Analyse des dynamischen Umfelds im Energiemarkt und die Entwicklung innovativer Strategien sind wesentliche Voraussetzungen für ein erfolgreiches Handeln im Markt.

Leistungsspektrum

Seit Beginn der Liberalisierung der Elektrizitäts- und Gaswirtschaft unterstützt KEMA seine Kunden dabei, den Herausforderungen des Wettbewerbs auf dem Energiemarkt zu begegnen, den Ordnungsrahmen zu gestalten, die Risiken zu analysieren und die mit der Liberalisierung einhergehenden Chancen zu nutzen.

Die Grundlage hierfür bildet unsere fundierte energiewirtschaftliche Expertise, kombiniert mit ökonomischem Sachverstand, technischem Wissen und detaillierter Kenntnis der Energiemärkte in Deutschland und Europa.

KEMA ist als führendes internationales Beratungsunternehmen weltweit für die Energiewirtschaft tätig. Unsere Beratungsleistungen umfassen die gesamte Bandbreite: Von der Strategie- und Organisationsberatung, dem Prozess- und Risikomanagement bis hin zur technischen Implementierung anforderungsgerechter Systeme.

Unsere Philosophie

Der Name KEMA steht weltweit für Unabhängigkeit, Integrität, Verlässlichkeit und Kompetenz. Diese Reputation ist der Grundstein für die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen, um die Anforderungen unserer Kunden auch in Zukunft optimal zu erfüllen.

Unsere Mitarbeiter setzen sich mit betriebswirtschaftlichen, ökonomischen und technischen Fragestellungen im Bereich der Energiewirtschaft auseinander. Wir decken dabei das volle Beratungsspektrum entlang der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette ab.

KEMA ist damit in der Lage, als kompetenter Partner umfassende Beratung aus einer Hand zu liefern - von übergeordneten energiemarktrelevanten Fragestellungen bis zur operativen Unterstützung unserer Kunden.

Unser Geschäftsbereich Operational Excellence deckt die folgenden Felder ab:

- Strategieberatung
- Organisationsberatung
- Prozessberatung
- IT-Beratung.

Themenschwerpunkte liegen u. a. in den Bereichen:

- Energiehandel und Risikomanagement
- Energievertrieb
- Meter to Bill
- Netze.

Strategieberatung.

Die Strategie bildet das Grundgerüst allen unternehmerischen Handelns. Sie ist Orientierungsrahmen für die verschiedenen Unternehmensbereiche und Treiber für Wachstum und Wertschöpfung. Strategien sollten analytisch fundiert gemäß den spezifischen Unternehmensstärken entwickelt werden, um die Chancen im veränderlichen Markt- und Wettbewerbsumfeld optimal erkennen und nutzen zu können.



Leitlinien in einem sich verändernden Umfeld

Um auch in Zukunft erfolgreich in der Energiewirtschaft zu agieren, ist eine optimale strategische Positionierung für alle Marktteilnehmer unabdingbar. Themen wie Klimawandel, Ressourcenverknappung, steigendes Umweltbewusstsein der Bevölkerung, zunehmende Komplexität der Kundenwünsche, schnellere Innovationszyklen sowie mögliche wettbewerbsrechtliche und gesetzliche Veränderungen sind im Rahmen einer fundierten strategischen Analyse im weiteren und engeren Umfeld des Energieversorgers zu berücksichtigen. Es

gilt, ein möglichst realitätsnahes Bild des zukünftigen energiewirtschaftlichen Umfeldes zu entwickeln, auf dessen Basis unternehmerische Entscheidungen getroffen werden können.

Die richtige Strategie entwickeln

KEMA unterstützt seine Kunden mit Fach- und Methodenkompetenz bei der Entwicklung einer umsetzungsfähigen Strategie, die sich konsequent an den technischen, betrieblichen und wirtschaftlichen Stärken des Energieversorgungsunternehmens orientiert. Neben der internen Unternehmensanalyse gehört eine Betrachtung des wettbewerblichen Umfelds und der Profile

wesentlicher Mitbewerber zu den wichtigsten Aktivitäten. Erst eine solche fundierte interne und externe Analyse macht die spezifischen Stärken und Schwächen des Unternehmens transparent.

Auf ihrer Basis können die unternehmensindividuellen Marktchancen identifiziert und zu tragfähigen Handlungsoptionen zusammengefasst werden, die möglichst gut mit den Stärken zusammenpassen. Neben der Entwicklung einer umfassenden Unternehmensstrategie helfen wir unseren Kunden auch bei der Positionierung und der Potentialbestimmung einzelner Unternehmensbereiche. Unser Angebot umfasst u. a.:

- Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation
- Neuausrichtung Ihres Unternehmens
- Entwicklung neuer Geschäftsfelder.

Strategien planungsgerecht implementieren

Die definierte Strategie im Unternehmen operativ zu implementieren und damit die Planungen in der Realität umzusetzen, stellt einen wesentlichen Schritt dar, dem deutliche Aufmerksamkeit zu widmen ist. Nur bei betrieblicher Akzeptanz und konsequenter Anwendung können die definierten Ziele erreicht werden und somit die Strategie erfolgreich sein. Dementsprechend bedeutend ist die Form, in der die Strategie kommuniziert wird. Sie muss von den Mitarbeitern verstanden und über die Einsicht in ihre

Rationalität als richtungsgebend akzeptiert werden. Vereinbarungen von entsprechenden Budget- und Maßnahmeplänen unterstützen die Umsetzung in der betrieblichen Wirklichkeit.

Strategische Begleitung und Kontrolle

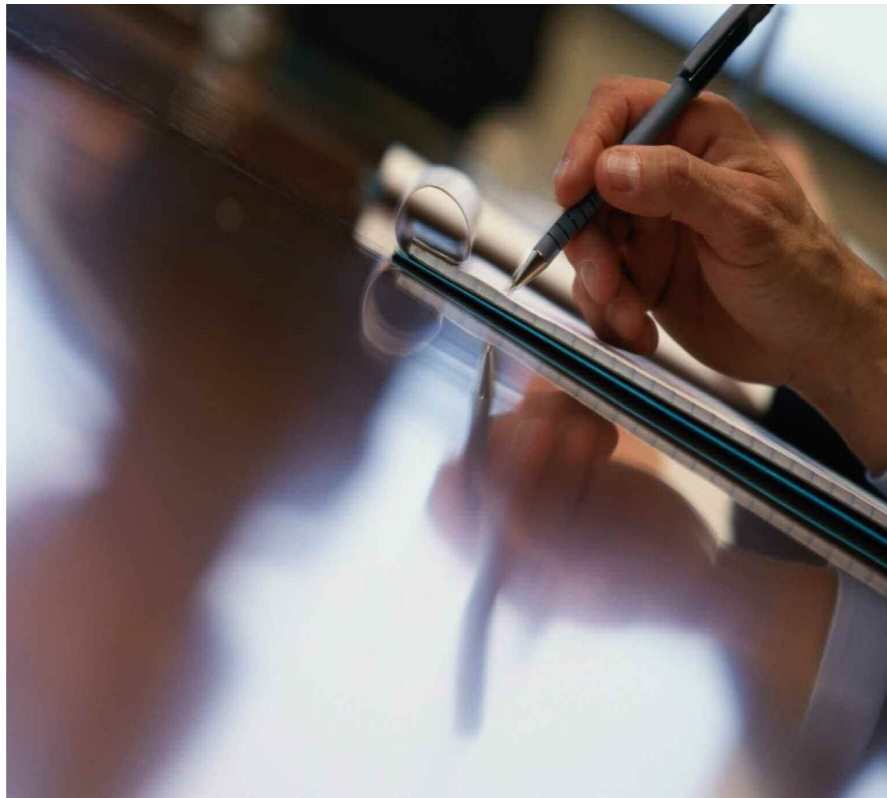
Unsere Tätigkeit endet nicht mit der Übergabe strategischer Ausarbeitungen und der Definition operativer Umsetzungspläne. Wir sind es gewohnt, die gemeinsam mit unseren Kunden entwickelten Konzepte auch in der Praxis umzusetzen. Hierzu gehört insbesondere die fortlaufende Erfolgskontrolle. In wirtschaftlichen Kennzahlen und im betrieblichen Handeln müssen die gesteckten Ziele erkennbar werden.

Referenzen (Auszug):

- Erstellung von Marktstudien (u. a. zu aktuellen Themen wie Smart Metering, europäischer Gasmarkt, Demand Side Management)
- Durchführung von Management- und Strategieworkshops zur Positionierung im Netzbetrieb
- Konzeption einer Netzgesellschaft.

Organisationsberatung.

Die Regulierung der Netzentgelte, Anforderungen an die Kommunikation zwischen den Marktpartnern sowie regulatorischer Druck zwingen die Unternehmen zu einer permanenten Überprüfung und Anpassung ihrer internen Strukturen. Ein schlanker und fokussierter Organisationsaufbau sowie effiziente Prozesse sind in diesem Umfeld wesentliche Faktoren, um im Wettbewerb auch langfristig bestehen zu können.



Dynamik managen

Auch nach über einem Jahrzehnt Liberalisierung befindet sich die Energiewirtschaft nach wie vor in einem Umbruchprozess. Dieser ist von Dynamik und Ungewissheit geprägt und stellt die Unternehmen vor die Herausforderung, mit diesen Veränderungen durch ein marktgerechtes Geschäftsmodell und eine effiziente Organisation Schritt zu halten. Energiepolitische Entscheidungen, neue Technologien wie beispielsweise Smart Metering und ein sich verschärfender Wettbewerb um Marktanteile erfordern hierbei eine hohe Innovationsgeschwindigkeit. Eine wesentliche Frage ist, welche Funktionen ein Unternehmen

in Zukunft in der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette wahrnehmen will. Die Komplexität und damit auch die Anforderungen an die Mitarbeiter im Unternehmen steigen kontinuierlich. KEMA hilft Energieversorgern dabei, die Anforderungen an die Unternehmensorganisation zu definieren und diese, abgestimmt auf das jeweils unternehmensindividuelle Geschäftsmodell, umzusetzen. Entscheidungen über das eigene Angebot oder die externe Vergabe von Dienstleistungen, die Ausdehnung von Serviceangeboten und -zeiten wirken auf die Organisationsstruktur und bedingen häufig Veränderungen. KEMA kann als

Partner bei der Konzeption und Umsetzung einen wertvollen Beitrag leisten. Unserer Philosophie entsprechend ist der Projekterfolg erst dann erreicht, wenn die angestrebten organisatorischen Veränderungen auch in der Praxis umgesetzt sind.

Aufgabenstellungen wie beispielsweise die effiziente Ausgestaltung von Servicebereichen, die Definition von Schnittstellen zwischen Einheiten oder die Umsetzung von Anforderungen aus dem 3. Maßnahmenpaket der EU können wir mit unserem interdisziplinären Team übergreifend bearbeiten.

Organisatorische Lösungsansätze

Unsere Erfahrung zeigt, dass eine erfolgreiche Organisationsstruktur einerseits einen funktionsfähigen und dauerhaften Rahmen für das unternehmerische Handeln bildet, andererseits flexibel genug für zeitnahe Anpassungen und Veränderungen sein muss. Der Aufbau von Organisationseinheiten sollte stets aus der Unternehmensstrategie sowie den Aufgaben und Prozessen abgeleitet werden. Eine stringente Definition von Positionen und Rollen innerhalb der Organisation mit der Beschreibung der zugehörigen Aufgaben ist notwendig. Klar definierte Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse gehören genauso zu einer effizienten Struktur wie ein komplementär ausgerichtetes Berichtswesen und adäquate Anreizstrukturen. Auch die Einbindung

von temporären Projektorganisationen bedarf verbindlicher Regeln, um eine eindeutige Zuteilung der Ressourcen zu ermöglichen. Steuerungssysteme und Vorgehensmodelle zur Aus- und Weiterbildung sowie zur Mitarbeiterförderung und -bewertung sind weitere notwendige Bestandteile in der Organisationsentwicklung.

Organisationsstrukturen für den Energiemarkt

KEMA berät Unternehmen in der organisatorischen Gestaltung innerhalb des energiewirtschaftlichen Umfelds. Hierbei können wir auf umfangreiche nationale und internationale Projekterfahrungen zurückgreifen. Unsere Expertise im Bereich der Organisationsberatung umfasst u. a.:

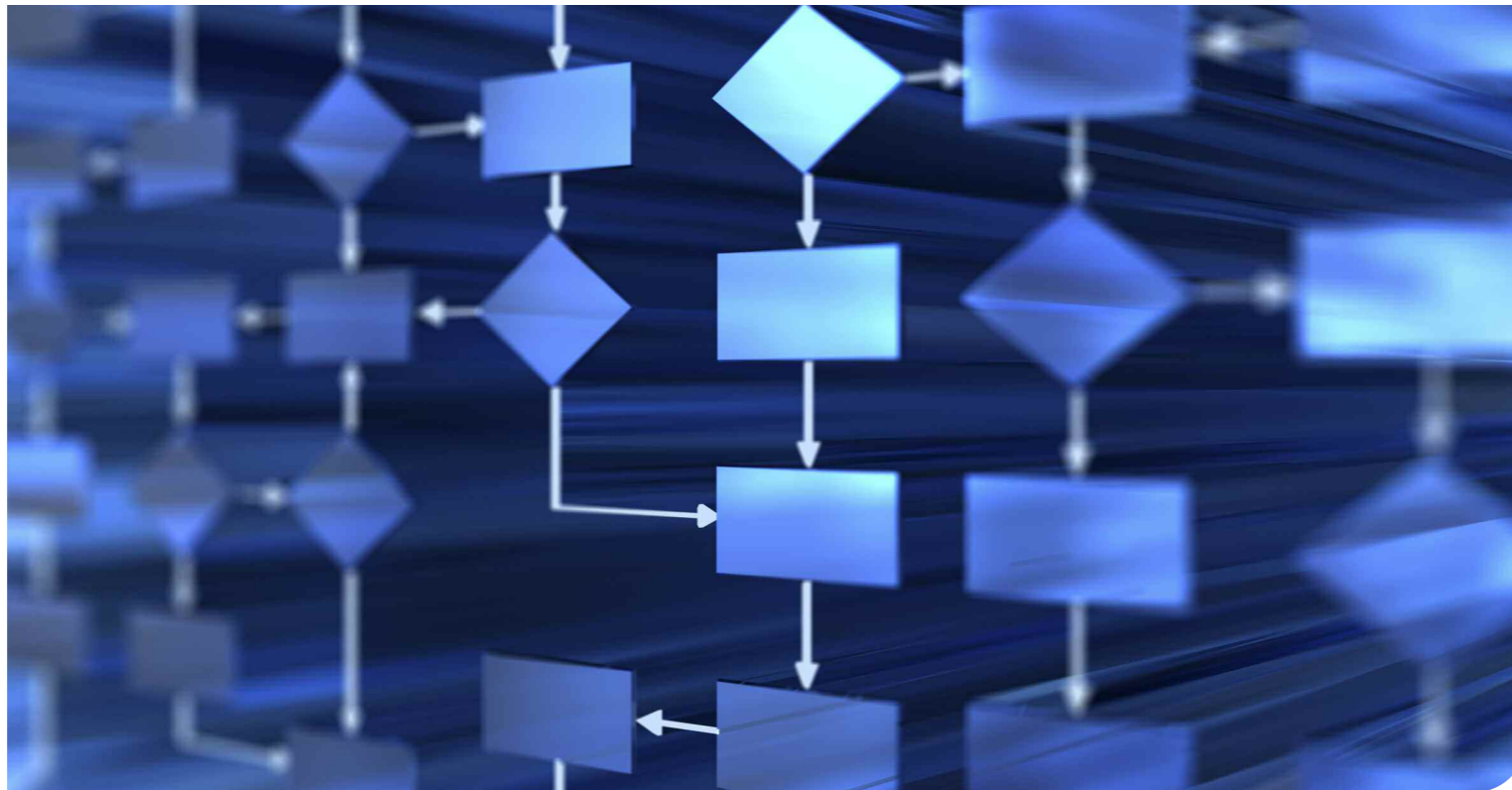
- Gestaltung der Aufbauorganisation
- Planungen zur Optimierung der Personalstruktur
- Umsetzungsbegleitung und Change Management bei Organisationsveränderungen
- Unterstützung im Bereich der Rekrutierung
- Schulungen.

Referenzen (Auszug):

- Erarbeitung Aufbau und Ablauforganisation für einen unabhängigen Übertragungsnetzbetreiber
- Konzeption und Aufbau eines unabhängigen Messstellenbetreibers
- Optimierung der Organisation einer Vertriebsgesellschaft an der Schnittstelle Vertrieb und Vertragsabrechnung.

Prozessberatung.

Das Geschäftsprozessmanagement stellt eine wichtige Verknüpfung zwischen strategischer Konzeption und operativer Umsetzung her. Durch neue rechtliche Vorgaben, Veränderungen der Kundenbedürfnisse, zunehmenden Wettbewerb und Kostendruck sowie technische Innovation auf allen Wertschöpfungsstufen ist gerade die Energiewirtschaft einem beschleunigten Wandel ausgesetzt. Eine effiziente Prozessgestaltung gewinnt daher erheblich an Bedeutung.



Abläufe effizient gestalten

Jeglicher Anpassungsbedarf bringt stets die Notwendigkeit mit sich, festzulegen und zu beschreiben, welche Leistungen in welcher Form durch das eigene Unternehmen erbracht werden und wie mit externen Partnern kommuniziert werden soll.

Die durch gesetzliche Vorgaben standardisierten Marktprozesse sollten beispielsweise möglichst effizient mit den eigenen Unternehmensprozessen verzahnt werden, um die operativen Unternehmenskosten sowohl im regulierten wie auch im wettbewerblichen Umfeld im Rahmen zu halten. Auch in anderen Zusammenhän-

gen wie im Zuge von Kooperationen sind die prozessualen Vorgehensweisen unternehmensübergreifend festzulegen.

Geschäftsprozessmanagement als Lösung

Sowohl bei der Entscheidung, wie strategisch auf Veränderungen im Markt reagiert werden soll, als auch bei der Umsetzung dieser Entscheidungen, bietet das Geschäftsprozessmanagement die Möglichkeit, neu aufzubauende Unternehmensfunktionen in einem methodischen Rahmen zu analysieren und Konzeptionen zu erarbeiten. Durch die Identifikation und Beschreibung relevanter Aufgaben können effiziente

bildet die Basis zur fortlaufenden Verbesserung der Unternehmensprozesse und wird der notwendigen hohen Anpassungsgeschwindigkeit an veränderte Marktbedingungen gerecht.

Effiziente Prozessgestaltung im Energiemarkt

Unsere Berater verbinden die fundierte energiewirtschaftliche Expertise mit tiefgreifendem Methodenwissen im Geschäftsprozessmanagement. Unsere Leistungen umfassen dabei die folgenden Bereiche:

Prozessstrategie und -organisation

- Aufbau und Umsetzung von Prozessstrategien
- Aufbau von Geschäftsprozessmodellen und -managementsystemen
- Analyse von Ist-Prozessen
- Konzeption von Soll-Prozessen
- Erstellung von Fachkonzepten
- Organisatorische Umsetzung von Soll-Prozessen
- Fachliche Begleitung bei der IT-Umsetzung von Soll-Prozessen.

Trainings

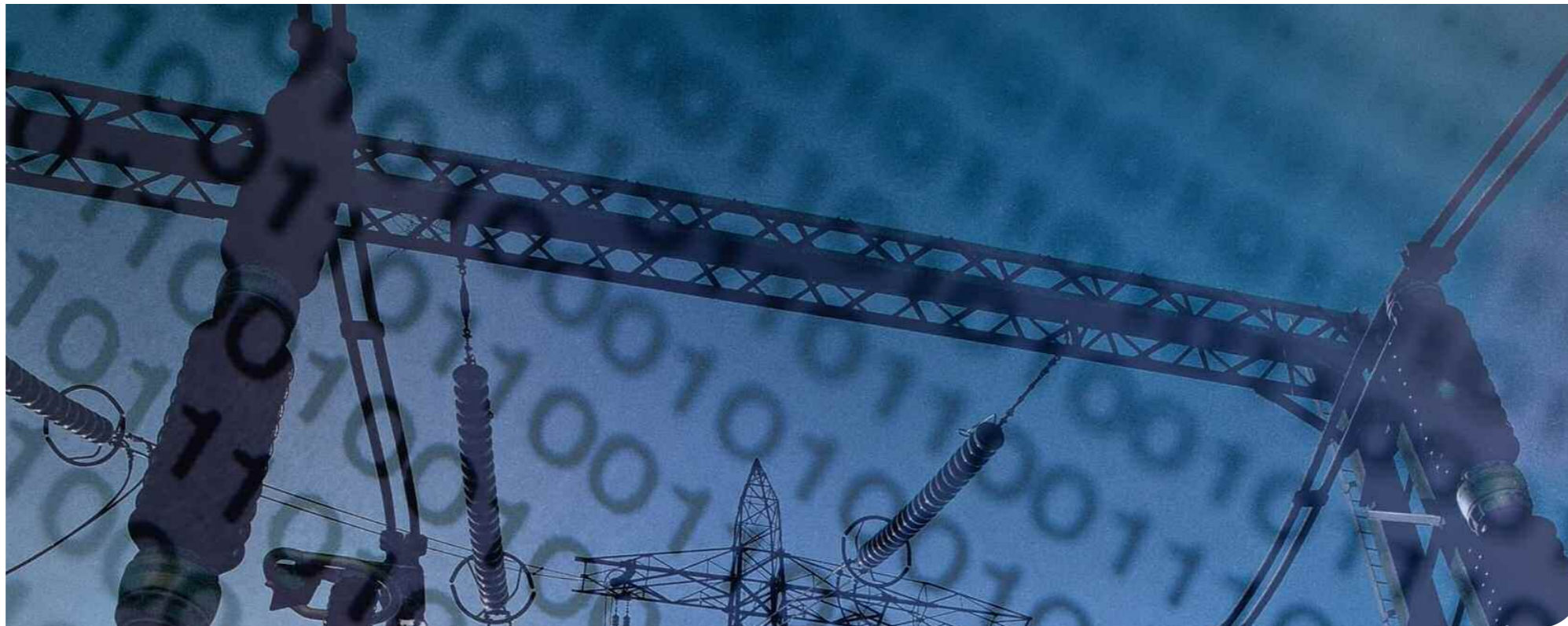
- Durchführung fachbezogener Trainings zu Markt- und Unternehmensprozessen (u. a. GPKE, GeLi Gas, GABi Gas)
- Durchführung von Schulungen zum Geschäftsprozessmanagement.

Referenzen (Auszug):

- Entwicklung prozessorientierter Reorganisationsmaßnahmen für verschiedene Vertriebsgesellschaften
- Aufbau eines Konzern-Prozessmodells
- Prozessuale Umsetzung der Anforderungen aus GPKE und GeLi Gas
- Durchführung von Trainings zum Geschäftsprozessmanagement.

IT-Beratung.

Im Spannungsfeld zwischen Ressourceneinsatz und Kostenminimierung ist eine optimale IT-Unterstützung für Unternehmen in der Energiewirtschaft unabdingbar. Technische Innovationen und die erhöhte Kommunikationsintensität erfordern spezialisierte und kosteneffiziente IT-Lösungen. Eine auf die komplexen strategischen Herausforderungen ausgerichtete IT-Landschaft bildet die Basis für eine solide Unternehmensentwicklung.



Komplexe Datenströme fordern die Energiewirtschaft heraus

Informationstechnologien dienen heute als das Werkzeug zur Optimierung von Schnittstellen und zur Verbesserung von Geschäftsprozessen. Die Anforderungen des Marktes und der Kunden führen zu komplexeren Produkten und Prozessen, die auf diverse Daten zurückgreifen müssen. Durch aufeinander abgestimmte IT-Lösungen können Unternehmen sowohl ihre Daten-, Prozess- und Servicequalität als auch ihre Flexibilität und Servicegeschwindigkeit steigern. Auf das Verhalten von Wettbewerbern bei der Einführung neuer Stromprodukte kann mit einer flexiblen IT-Architektur schneller

reagiert werden. Entwicklungen wie die Liberalisierung des Messwesens und die zunehmende Verbreitung intelligenter Messsysteme erfordern eine Integration von Systemen aus unterschiedlichen Funktionsbereichen.

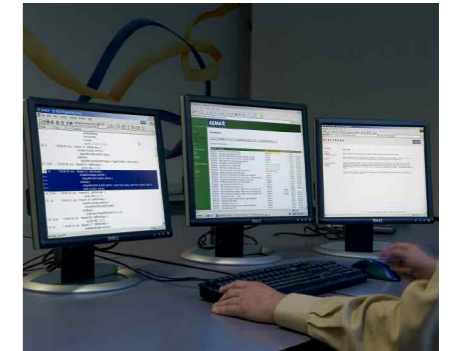
Die optimale IT-Unterstützung der Geschäftsprozesse kann von der Bereitstellung notwendiger Daten für manuelle Prozesse bis zur vollständigen Automatisierung ganzer Prozessketten reichen. Ein unternehmensinterner verbindlich festgelegter Rahmen zur Bewertung und Abstimmung von Systemanpassungen sollte Teil einer ganzheitlichen IT-Strategie sein.

IT-Unterstützung entlang der Wertschöpfungskette

KEMA unterstützt seine Kunden bei der Verbesserung Ihrer Informations- und Kommunikationstechnologie entlang der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette, die von Erzeugung über Handel, Transport und Verteilung bis zu Vertrieb und Kundenbindung reicht. Als herstellerunabhängiges Unternehmen reicht unsere Expertise von der Kraftwerkssteuerung über SCADA-Systeme und Leitstandtechnik bis hin zu Handelssystemen, Abrechnungs- und CRM-Software sowie Controlling-systemen und Management-Cockpits. Unsere Expertise im Bereich der IT-

Beratung umfasst u. a. die Bereiche:

- IT-Strategie
- Fachliche IT-Anforderungsanalyse
- Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften
- Ausschreibung und unabhängige Auswahl energiespezifischer IT-Lösungen
- Vorbereitung von Make-or-Buy-Entscheidungen
- Begleitung bei der IT-Implementierung und fachlichen Tests sowie beim IT-Projektmanagement
- Qualitätssicherung.



Referenzen (Auszug):

- Definition von IT-Strategien für die Bereiche Handel, Vertrieb und Netz
- Lastenhefterstellungen (u. a. CRM, Vertragsmanagement, Prognose, Netzlogistik, Portfoliomanagement und Abrechnung)
- Softwareauswahl und fachliche Begleitung von Systemeinführungen.

Energiehandel und Risikomanagement.

Erzeuger, Lieferanten, Händler und Netzbetreiber können vom Wettbewerb im Energiemarkt profitieren. Ein erfolgreiches Auftreten auf den sich entwickelnden liberalisierten Märkten erfordert die Planung und Umsetzung einer effektiven Energiehandelsstrategie mit einem effizienten Risikomanagement. Dies unterstützt die Stabilisierung der Preise, die Optimierung der Erzeugungskapazitäten, die Erhöhung der Markttransparenz und die Sicherung der Versorgungsqualität. Wichtig dabei ist das Verständnis der Marktdynamik. Der Schlüssel ist die kontinuierliche Evaluierung und Überprüfung der Geschäftsstrategie des Energieversorgungsunternehmens sowie die Beobachtung aktueller Trends und Entwicklungen.



Der Handel als Drehscheibe

In den letzten Jahren hat sich der Handel - bedingt durch die Entwicklung der Energiemärkte sowie Restrukturierungen innerhalb der Energiewirtschaft - zu einer zentralen Drehscheibe entwickelt. Verschiedene Commodities und Finanzinstrumente wie Strom-, Gas-, Kohle-, CO₂- und Wetterderivate werden zunehmend von eigenen Handelsgesellschaften innerhalb des Unternehmensverbundes betreut. Dies dient der Optimierung des Ressourceneinsatzes und der Nutzung von Synergieeffekten, hat allerdings die gesteigerte Komplexität von Organisation und Systemlandschaft zur Folge.

Besondere Anforderungen werden an die Datenqualität und das Risikomanagement gestellt. Neue Trends wie der grenzüberschreitende Handel von Energie und Kapazitäten oder der verstärkte Handel mit Gas verlangen Anpassungen der Prozesse und der IT. Ferner treten ständig neue Akteure - Netzbetreiber, Investoren und mittelgroße Energieversorger - am Markt auf. Handelsstrategie und Risikomanagement müssen den Veränderungen flexibel folgen und fest in der Organisation verankert werden.

Enge Zusammenarbeit

Die Kunden eines Energieversorgers erwarten mehr Flexibilität und Service, so dass komplexere Vertriebsprodukte benötigt werden. Dies erfordert eine bessere Verzahnung von Vertrieb und Handel, damit innovative Vertriebsprodukte risikoarm dargestellt werden können. KEMA unterstützt Sie bei der Analyse und Umsetzung der neuen Anforderungen an Abwicklung, Datenqualität, Bewertung und Risikomanagement. Wir bieten Ihnen ein Spektrum aufeinander abgestimmter Leistungen, die bei Ihnen zu einer Optimierung der Beschaffung führen:

- Erweiterung und Restrukturierung von Prozessen in Handel und Abwicklung
- Weiterentwicklung des Controlling
- Maßnahmen zur Steigerung der Datenqualität
- Unterstützung bei der Implementierung von Risikomanagementansätzen
- Analyse und Bewertung der operativen Risiken sowie Konzeption und Umsetzung von Maßnahmen
- Konsolidierung der Systemlandschaft
- Erweiterung von Systemen und Schnittstellen.

Referenzen (Auszug):

- Optimierung der Schnittstelle zwischen Vertrieb und Handel
- Lastenhefterstellung, Softwareauswahl und Begleitung der Systemeinführung eines Handelssystems
- Erstellung eines Risikomanagementhandbuchs.

Energievertrieb.

Wettbewerbsvorteile lassen sich nicht ausschließlich durch die Optimierung der Beschaffungskosten generieren. Erst durch eine enge Bindung von Bestandskunden und die gezielte Gewinnung von Neukunden können Skaleneffekte genutzt und höhere Erträge erzielt werden.



Vertrieb als integrale Aufgabe

Um Kunden an das eigene Unternehmen zu binden oder neu zu gewinnen, müssen sich Energieversorger an deren Bedürfnissen orientieren. Im Haushaltskundensegment mussten sich die Unternehmen in den vergangenen Jahren einer zunehmenden Umweltorientierung - u. a. durch Nachfrage von Strom aus erneuerbaren Energien - bei gleichzeitig gestiegener Preissensibilität der Kunden stellen. Zudem verlangen auch Haushalts- und kleine Gewerbekunden verstärkt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene, individuell gestaltete und im Hinblick auf Tageszeit und Verbrauchsmenge flexible Tarife.

Parallel zu dieser Entwicklung ist mit den vorrangig steigenden und immer volatiler werdenden Strompreisen die Nachfrage der Geschäftskunden nach risikoarmen und damit komplexeren Stromprodukten gestiegen. Die klassische Festpreisvereinbarung verliert mehr und mehr an Bedeutung. Kunden stärken ihre Verhandlungsposition durch Einkaufskooperationen. Infolgedessen müssen Versorgungsunternehmen in den folgenden Bereichen zukünftig höheren Anforderungen genügen:

- Entwicklung neuer Produkte und Tarife
- Pricing und Preisdifferenzierung
- Multichannel-Vertrieb
- Customer Relationship Management.

Unser Angebot

Mit einem interdisziplinären Team mit umfassender nationaler und internationaler Erfahrung unterstützt KEMA seine Kunden bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie ebenso wie bei der Gestaltung der Aufbau- und Prozessorganisation und bei der Auswahl unterstützender IT-Systeme.

Unser Leistungsportfolio umfasst die ganze Bandbreite, die zur langfristigen Optimierung Ihres Vertriebs notwendig ist:

- Vertriebsstrategien
- Markt- und Positionierungsanalysen

- Optimierung Vertriebsprozesse und -struktur
- Produktentwicklung und Preisgestaltung
- Optimierung der Schnittstelle zwischen Vertrieb und Handel
- Channel-Management, Kundensegmentierung und Auswahl strategischer Zielgruppen
- Marketing / Vertriebsunterstützung
- Vertriebscontrolling.

Referenzen (Auszug):

- Konzeption eines Internetangebotes für Großkunden zur Bewirtschaftung handelsnaher Stromlieferverträge (Index- und Portfoliolieferungen)
- Optimierung des Produktentwicklungs- und Angebotsprozesses für eine Vertriebsgesellschaft
- Aufbau eines Risikocontrolling-Systems für eine Vertriebsgesellschaft.

Meter to Bill.

Angefangen bei der Zählwerterfassung über das Energiedatenmanagement bis zur Rechnungserstellung werden der technologische Fortschritt, die Anpassung an neue Marktregeln und die Abkehr vom stationären Zählpunkt im Bereich E-Mobility zu einer Umgestaltung der bisherigen Systeme und Prozesse führen.



Neuorientierung des Messwesens

Durch die Liberalisierung des Messwesens ergeben sich auch neue Möglichkeiten und Chancen für die in diesem Bereich beteiligten Marktteilnehmer. Themen wie Umweltschutz, Energieeffizienz, Datensicherheit sowie die erhöhten Informations-, Kommunikations- und Datenvolumina müssen in den Systemen und Prozessen im Mess- und Zählwesen Berücksichtigung finden.

Neue Aufgaben sind:

- Optimierung von Ablesung und Abrechnung (Kostensenkungspotenziale)

- Effiziente Verarbeitung und Nutzung von Online-Daten für Laststeuerung und Umsetzung neuer Preismodelle
- Erreichung einer höheren Kundenzufriedenheit
- Eröffnung neuer Absatzziele und Neukundengewinnung
- Prestigegegewinnung als Innovationsträger
- Entwicklung neuer Produktoptionen.

Weitere Aufgaben in der Messung und Abrechnung werden sich für Versorger auch im Bereich des Verkehrs ergeben. Nur durch geeignete Lade- und Roaming-Konzepte kann die Elektromobilität Wirklichkeit werden.

Unser Leistungsportfolio

KEMA unterstützt Sie dabei, anstehende Investitionen in die technische Infrastruktur zu planen, umzusetzen und die damit verbundenen Prozesse als Grundlage zur Steigerung von Effizienz und Rentabilität des Unternehmens zu nutzen. So helfen wir dabei, die Nutzungsmöglichkeiten von intelligenten Zählern im Wettbewerb und in Verbindung mit den Themen Smart Grid und Elektromobilität zu erarbeiten. Unsere weiteren Leistungen im Bereich Meter to Bill umfassen:

- Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften

- Unterstützung bei System- und Lieferantenauswahl
- Unterstützung bei Prozess- und Systemdesign sowie bei deren Einführung
- Auswahl und Aufbau von Kommunikationsinfrastrukturen
- Unterstützung bei der Entwicklung von Kommunikationsstandards
- Energiedatenmanagement
- Unterstützung bei der Kundenkommunikation und der Telematik
- Schnittstellenspezifikationen für den elektronischen Datenaustausch
- Demand Side Management
- Unterstützung bei der Zählerlogistik
- Test und Zertifizierung
- Implementierungsunterstützung und Unterstützung beim Roll-out
- Schulungen und Workshops.



Referenzen (Auszug):

- Konzeption eines Abrechnungs- und Roamingverfahrens für E-Mobility
- Konzeption und Aufbau eines Bonuspunktesystems
- Konzeption der Abrechnung der Grund- und Ersatzversorgung für Sonderkunden gemäß EnWG
- Beratung bei einem Projekt zum informatorischen Unbundling.

Netze.

Die Liberalisierung in der Energiewirtschaft und die Regulierung der Netze stellen erhebliche Anforderungen sowohl an Übertragungs- wie auch Verteilnetzbetreiber. Auch in den kommenden Jahren ist zu erwarten, dass sich weitere legislative Entwicklungen auf die strategische und operative Ausrichtung des Netzbetriebs auswirken werden.



Wirtschaftliche Herausforderungen

Die mit Beginn der Anreizregulierung festgelegten Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsvorgaben haben für Netzbetreiber neue Herausforderungen mit sich gebracht. Um den Anforderungen im Kostenvergleich langfristig gerecht werden zu können, müssen Netzbetreiber gezielt Möglichkeiten zur Kostensenkung identifizieren. Das Auslaufen bestehender Konzessionsverträge führt überdies zu Übernahmen bzw. Abgaben von Teilnetzen und im Zuge der Kommunalisierung zu Neugründungen von

Netzgesellschaften. Die betroffenen Netzbetreiber stehen vor der Herausforderung einer effizienten Bewirtschaftung der umstrukturierten Netze. Die Umsetzung des 3. EU-Richtlinienpaketes wird die Struktur der Netze weiterhin beeinflussen und gerade etablierte Abläufe wie den Lieferantenwechsel weitergehend verändern.

Technische Herausforderungen

Die Integration dezentral erzeugter Energien, insbesondere Windenergie, Solarenergie und Energie aus regenerativen Rohstoffen sowie neuartige Energiespeichersysteme, stellen die Herausforderungen für die „Netze der

Zukunft“ dar. Neue Energieprodukte und technische Entwicklungen wie intelligente Zähler werden Einfluss auf das Energieverbrauchs- und Konsumverhalten der Endkunden nehmen. Diesem Umstand müssen die Netzbetreiber Rechnung tragen. Zur Gewährleistung und Aufrechterhaltung der Zuverlässigkeit der elektrischen Energieversorgung müssen Investitionen in Netze und Anlagen getätigt werden. Die Umgestaltung des Netzes weg vom reinen Transportmedium hin zu einem integrierten Elektrizitäts-, Informations- und Kommunikationsnetz ist eine der zentralen Aufgaben. Durch die Veränderungen der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen z. B. für das Mess- und Zählwesen, die Bilanzkreisabrechnung und die Abwicklung der „EEG-Einspeisung“ sowie durch die Mitwirkung neuer Marktpartner steigen die Anforderungen an Quantität und Qualität der auszutauschenden Daten.

Unser Leistungsportfolio

Unsere Beratungsleistungen im Bereich Netze verbinden betriebswirtschaftliche, organisatorische, energietechnische und energiewirtschaftliche Expertisen. Das damit verbundene Leistungsportfolio reicht von der Lösung technischer Fragestellungen über Strategie- und Organisationsberatung bis hin zur Prozess- und IT-Unterstützung:

- Entwicklung von Strategien und Konzeptionen zum wirtschaftlichen Betrieb der Netze

- Entwicklung von Strategien für die Instandhaltung und das Asset Management
- Unterstützung bei der Einführung von Workforce-Management
- Wirtschaftliche Bewertung der Netze und Anlagen
- Unterstützung bei der technischen Übernahme bzw. Abgabe von Teilnetzen
- Unterstützung in Vorbereitung von Konzessionsübernahmen
- Umsetzung der Prozesse, z. B. Lieferanten- und Messstellenbetreiberwechsel, Bilanzierung und Abrechnung
- Netznutzung
- Anpassung der IT-Landschaft im Zusammenhang mit der Unternehmenstrennung und Neuausrichtung.

Referenzen (Auszug):

- *Aufbau eines operativen Regulierungsmanagements und eines regulatorischen Kennzahlenmodells*
- *Begleitung des Entgeltgenehmigungsverfahrens für einen Netzbetreiber*
- *Strategieworkshops zum Smart Metering.*

Kunden.

- 50Hertz Transmission GmbH, Deutschland
- Axpo Holding AG, Schweiz
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Deutschland
- DELTA NV, Niederlande
- EnBW AG, Deutschland
- Eneco, Niederlande
- Essent, Deutschland
- EWE AG, Deutschland
- E.ON / E.ON Netz, Deutschland
- National Grid Company, Großbritannien
- Niederländisches Wirtschaftsministerium
- Nuon, Niederlande
- RheinEnergie AG, Deutschland
- RWE AG, Deutschland
- Stadtwerke Essen AG, Deutschland
- Stadtwerke Flensburg GmbH, Deutschland
- Stadtwerke Mainz AG, Deutschland
- Stadtwerke München GmbH, Deutschland
- Statnett, Norwegen
- TenneT, Niederlande
- VKU - Verband Kommunaler Unternehmen, Deutschland
- VSE - Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen, Schweiz

Kontakt:

Das Consulting Team von KEMA ist Ihr Ansprechpartner in allen ökonomischen und technischen Fragestellungen im liberalisierten Energiemarkt. Durch unsere fundierte und unabhängige Beratung haben wir eine herausragende nationale und internationale Reputation erlangt.

Unser interdisziplinäres Team besteht aus ausgewiesenen Experten, die über langjährige Erfahrungen in der Energiewirtschaft und einen breiten Hintergrund entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette verfügen.

Für weitere Informationen:

KEMA Consulting GmbH
Kurt-Schumacher-Str. 8
53113 Bonn
Deutschland
T +49 228 44 690-00
F +49 228 44 690-99
bonn@kema.com

KEMA
IEV - Ingenieurunternehmen für
Energieversorgung GmbH
Gostritzer Str. 67
01217 Dresden
Deutschland
T +49 351 871 92 00
F +49 351 871 92 31
dresden@kema.com