

EKT:
EKT Dialog

Energie.
Daten.
Zukunft.



Fachveranstaltung für Energie. Daten. Zukunft.

1

Agenda

Begrüssung & Einleitung
Martin Simioni, CEO EKT-Gruppe

Strommarktöffnung – Erfahrungen aus Deutschland
Dr. Uwe Kolks, Geschäftsführer E.ON Energie Deutschland GmbH

Entwicklung des Strompreises – Zubau der erneuerbaren Energien
Dr. Nicolas Rohner, Geschäftsführer EKT Energie AG

Metering – eine zentrale Aufgabe: Gesetzeskonform ausschreiben
Alexander Früh, Leiter Netzbau, EKT AG

Fragen
Martin Simioni, CEO EKT-Gruppe

EKT: EKT Dialog

2

2

Begrüssung & Einleitung

EKT: EKT Dialog

3

3

Unser neuer Marktauftritt

EKT: Energie.
Daten.
Zukunft.

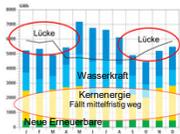
EKT: EKT Dialog

4

4

Die Versorgungssicherheit ist nicht selbstverständlich

Winterlücke / Strommangel



Ungesteuerte Energieflüsse



Netzanforderungen NE 6 / 7 durch E-Mobilität und PV



Cyber-Security



5

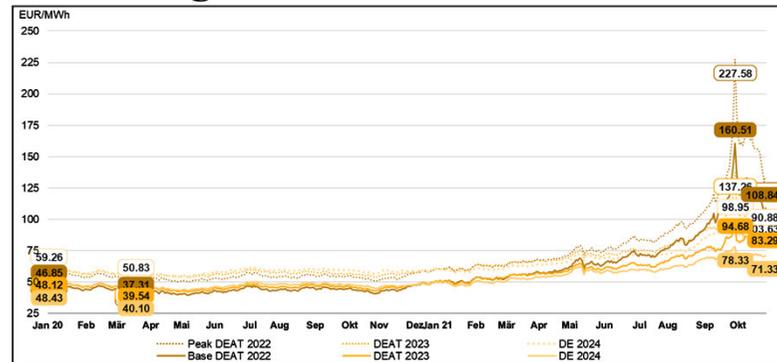
Dies wird endlich auch in der Öffentlichkeit, Politik und Medien thematisiert



6



Stark steigende Marktpreise – kurzfristig oder anhaltend?



7

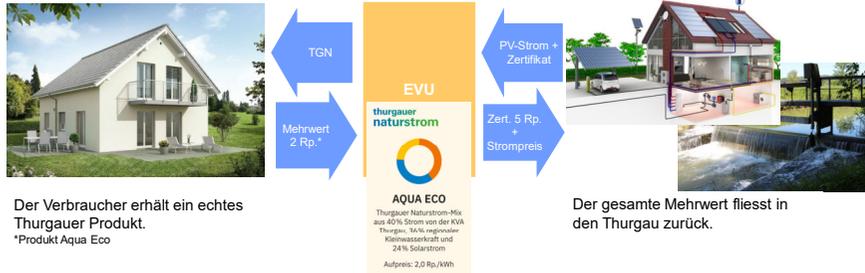
Information OSTRAL für Grossverbraucher: Guter Inhalt – unglücklicher Zeitpunkt



- Auftrag OSTRAL → EKT → VNB
- Schulungen 30.6. und 31.8.2021, Vorstellung Tool durch OSTRAL
- Inhaltlich wichtiges Thema
- Unglücklicher Zeitpunkt wegen Diskussion über Versorgungssicherheit
- Kritische Rückmeldungen wurden von der EKT anonym an OSTRAL weitergeleitet
- Die EKT kann auf Wunsch unterstützen

8

Thurgauer Naturstrom (TGN): fördert Investitionen in Ihrer Gemeinde

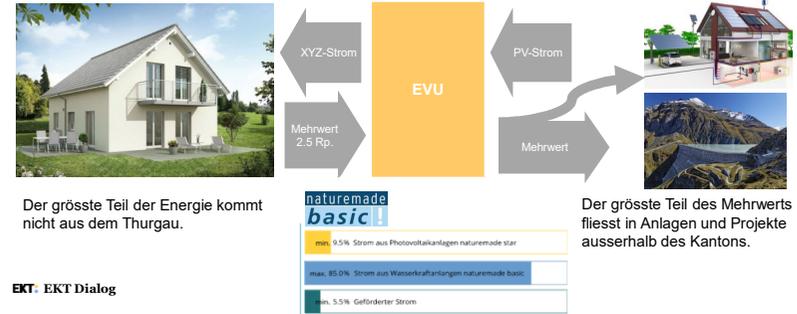


EKT: EKT Dialog

9

9

Alternative Produkte: weniger PV, weniger Investitionen im Thurgau



EKT: EKT Dialog

10

10

Der Strommarkt und das Messwesen sollen geöffnet werden



Bundesrat verabschiedet Botschaft zum Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien

Bern, 18.06.2021 - Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom 18. Juni 2021 das Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien verabschiedet. Mit der Vorlage, die eine Revision des Energie- und des Stromversorgungsgesetzes beinhaltet, will er den Ausbau der einheimischen erneuerbaren Energien sowie die Versorgungssicherheit der Schweiz stärken, insbesondere auch für den Winter.

Um die Ziele der Energiestrategie 2050 und der langfristigen Klimastrategie der Schweiz zu erreichen, braucht es eine



Unter anderem:

- Verbindliche Zielwerte Erneuerbare
- Investitionsbeiträge statt EV / Ausschreibungen
- «Winterzuschlag»: 0.2 Rp./kWh, strategische Energiereserve
- Strommarktöffnung
- Grundversorgung mit ausschliesslich einheimischer, erneuerbarer Energie (→ Preisdifferenz zu Marktpreisen)
- Liberalisierung Messwesen
 - Erzeuger / Speicher
 - Endverbraucher > 100 MWh
 - Eigenverbrauch / ZEV
 - Unternehmen > 100 MWh an allen Messstellen

EKT: EKT Dialog

11

11

Kostendruck auf VNB wird steigen

Kostendruck

- Liberalisierung: Bruttogewinn zur Deckung von Administration und Marge sinkt, Aufwand für Kundengewinnung/-haltung steigt
- Erhöhte Kundenwechsel im freien Markt, da Grundversorgung mit einheimischen Erneuerbaren deutlich über den Marktpreisen liegen wird.
- Kostendruck auf Messwesen, da Messdienstleister attraktive Messstellen (Bündelkunden, ZEV) zu günstigeren Konditionen anbieten können.

Mögliche Massnahmen

- Vertriebsplattform → Reduktion Cost-to-serve
- Investition in eigene Strommarken → lokale Differenzierung → Thurgauer Naturstrom
- Professionelle Ausschreibungen Messwesen & Verrechnung → Kostensenkung
- ZEV selbst anbieten (White-Label)

EKT: EKT Dialog

12

12

Strommarktöffnung – Erfahrungen aus Deutschland

EKT: EKT Dialog

13

13

Herausforderungen im Energiemarkt

Kundenveranstaltung der EKT

9. / 11. November 2021

Dr. Uwe Kolks

14

10 Megatrends haben grossen Einfluss auf den Wettbewerb im Energiemarkt



15

Vier Schlüssel-Trends prägen Energiemarkt – Nachhaltigkeit, Dezentralität, Digitalität und Konvergenz

Schlüssel-Trends



Nachhaltig



Dezentral/Autark



Digital/Vernetzt



Konvergenz

Erläuterung und Treiber

- Bewusster und effizienter Umgang mit Ressourcen kundenseitig gefordert
- Steigende Nachfrage nach nationalem Grünstrom
- Klimapolitischer Regulierungsdruck, Dekarbonisierung

- Regulatorische Bevorzugung dezentraler Marktteilnehmer im EEG
- Konsumenten streben Unabhängigkeit von großen Versorgern an und werden zu Prosumern – Markttrollen werden neu definiert

- Zunehmende Assistenz und Vernetzung von einzelnen Geräten und Plattformen
- Steigende Kundenerwartung an Komfort/Service durch Digitale Unternehmen (Amazon, Google, Apple)

- Kompetenzen innerhalb EVU-Wertschöpfung verschieben sich – Handel, Netz und Vertrieb rücken näher zusammen
- Sektorenkopplung: Grenzen zwischen Industrien werden durchlässig (z.B. E-mob; PKW, Tarif, Infrastruktur bei Automobilherstellern und Technologieanbietern)

16

16



17



18

Der deutsche Markt ist aktuell durch hohe Dynamik geprägt

Situation

- Steigender Wettbewerb zwischen den Versorgern im Online Vertrieb
- Ca. 1350 Strom- und 1050 Gasanbieter
- Zunehmender Anteil wechsellaffiner Kunden (ca. 10% churn rate p.a.)

Verteilung im Markt

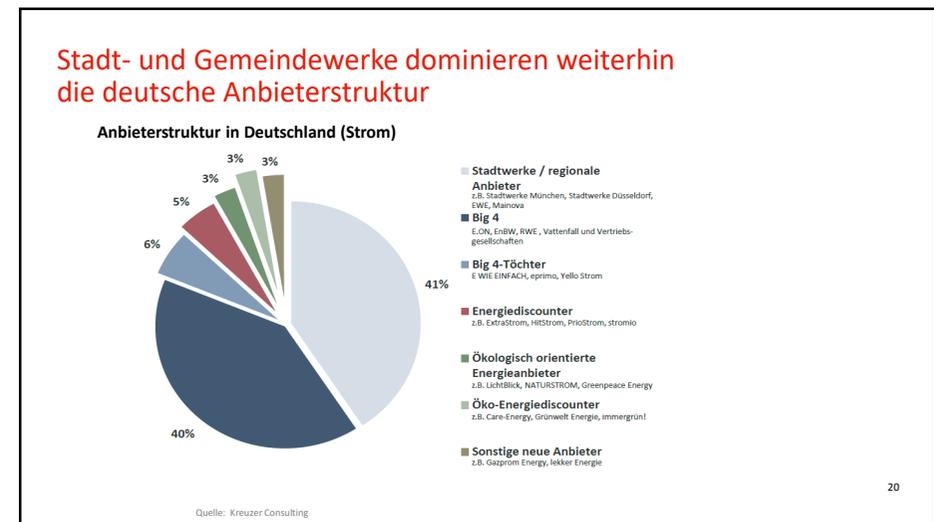
75% der Haushalte

- „Passive“ Akquise
- Gute Werthaltigkeit
- Volumen schrumpfend

25% der Haushalte

- Aktive Akquise
- Hohe Wechselraten
- Aggressiver Wettbewerb

19



20

Future Energy Home Solutions

<p>E.ON Solar Independent with our solar energy solutions</p>	<p>E.ON Heating Cosy with our tailored heating products</p>	<p>E.ON Drive Electrified with our electric car chargers</p>
<p>E.ON Home In control with our energy management tool</p>	<p>E.ON Care Carefree with our after-purchase services</p>	<p>E.ON Pay Secure with our flexible payment options</p>
<p>E.ON Electricity and Gas Electricity and gas tariffs for your needs</p>		

21



22

Exkurs: Geschäftskunden erwarten eine exzellente Online Erfahrung

	<p>83 % der Kunden starten den Einkaufsprozess online über die Website des Anbieters</p>
	<p>87 % sehen die Website des Anbieters als hilfreich an und erwarten eine Konsistenz über die Kanäle</p>
	<p>88 % wollen nur eine eingeschränkte oder keine Interaktion mit den Vertriebsmitarbeitern</p>

Quelle: Google Studie, BCG, E.ON Analyse

23



24

Digitalisierung, Dezentralisierung, Dekarbonisierung – Stadtwerke stoßen an Grenzen und bündeln Kräfte in Kooperationen

Ziele & Treiber

- € Minderung Kostendruck
- Stärkung Marktposition
- Optimierung Investitionen
- Ausbau Know-how
- Erschließung neue Geschäftsfelder
- Konzentration Kernkompetenz

Beispiele

25

Mögliche Kooperationsfelder nach Geschäftsfeldern und Funktionen

Geschäftsfelder

Quartierslösungen (Wärme)

PV

Batterie

Dezentrale Erzeugung (konventionell)

Breitband

Smart Grid

Mobilitäts-konzepte

Funktionen/ Plattformen

Digitale Lösungen (Customer Journey)

Service/ Kundenkontakt

Kooperations- produkte (White Label)

Marketing Skills (Kampagnen- fähigkeit)

Agile@lean

Billing inkl. IT

Installation Handwerker Plattform

26



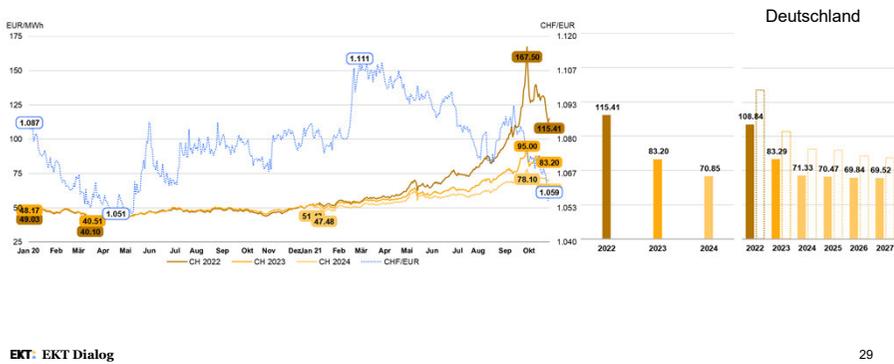
27

Entwicklung des Strompreises – Zubau der erneuerbaren Energien

EKT: EKT Dialog

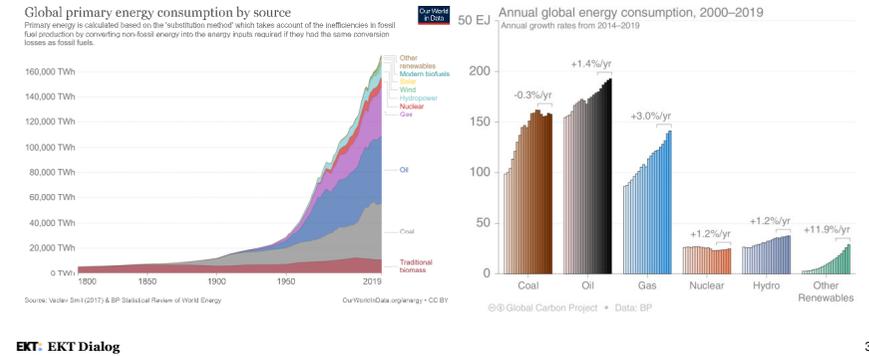
28

Turbulenzen an den Energiemärkten



29

Fossile Brennstoffe dominieren die Stromproduktion



30

Internationaler Energiehandel

Öl: Mittlerer Osten, Nordamerika



Kohle:
Global: Indonesien und Australien
Europa: Nord-Amerika, Südamerika, Russland



Gas: Norwegen, Russland, Ukraine, Belarus, Qatar
LNG: Westafrika, Mittlerer Osten, Russland

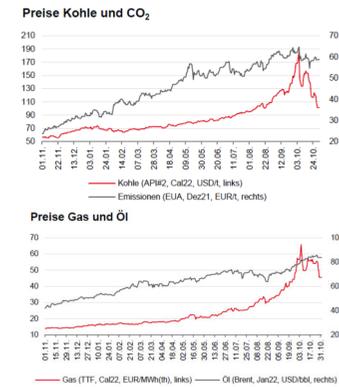
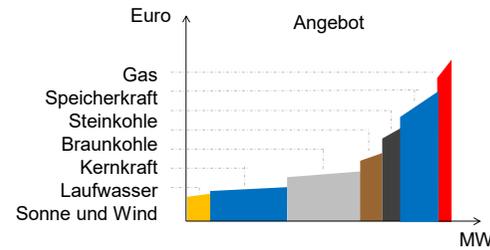


EKT: EKT Dialog

31

31

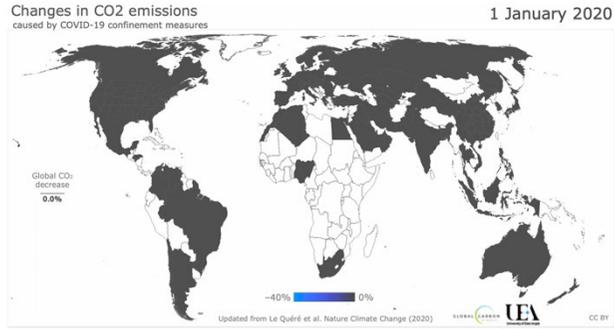
Kraftwerke produzieren zu unterschiedlichen Zeiten



32

32

Emissionen Weltweit

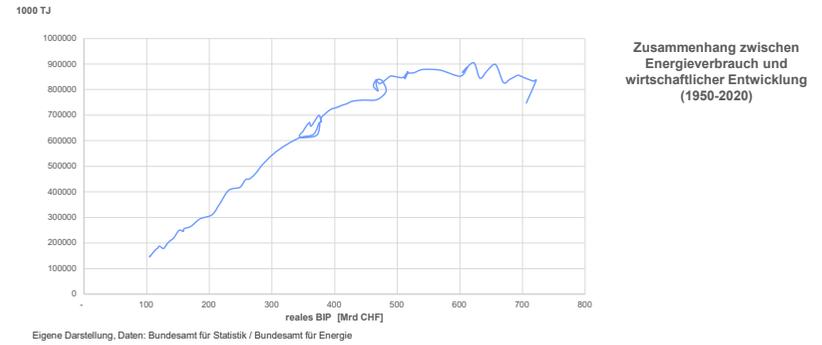


EKT: EKT Dialog

37

37

Effizienz

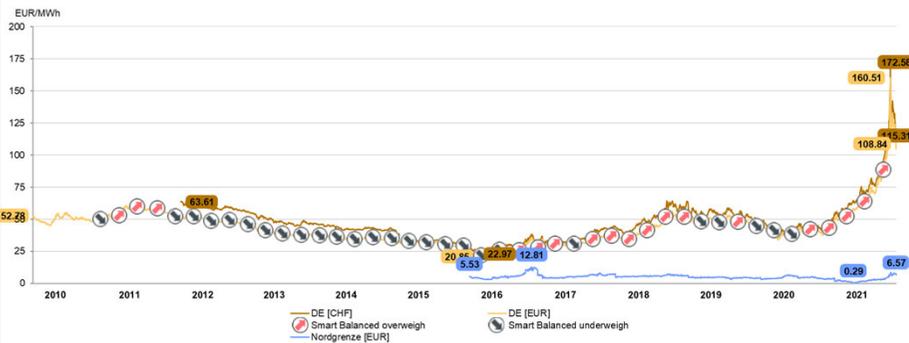


EKT: EKT Dialog

38

38

Terminmarkt Deutschland



EKT: EKT Dialog

39

39

Zusammenfassung

- Energiemärkte hängen zusammen
- Gas-Preise können kurzfristig stark schwanken
- Effizienzgewinne und erneuerbare Energien verringern Abhängigkeit
- Kurzfristige Ereignisse haben einen kurzfristigen Einfluss
- Langfristige Energiebeschaffung hilft, Risiken zu diversifizieren

EKT: EKT Dialog

40

40

Metering – eine zentrale Aufgabe: Gesetzeskonform ausschreiben

EKT: EKT Dialog

41

41

Die Zeit läuft.



80 Prozent der Messpunkte
bis 2027.
(StromVV Art. 8a und 8b)

EKT: EKT Dialog

42

42

Es bleiben noch sechs Jahre

- Das Ziel der Energiestrategie 2050 ist, den Energieverbrauch zu senken, die Energieeffizienz zu erhöhen und erneuerbare Energien zu fördern.
- Das schweizweite, flächendeckende Rollout von Smart-Meter ist ein Teil dieser Strategie.
- Bis ins Jahr 2027 müssen 80 Prozent der bestehenden Zähler gegen Smart-Meter getauscht werden. (StromVV Art. 8a und 8b)

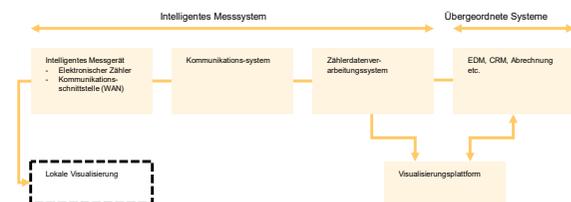
EKT: EKT Dialog

43

43

Smart-Meter und dessen Systemlandschaft

- Intelligentes Messgerät
- Kommunikationssystem
- Zählerverarbeitungssystem
- EDM-, CRM- und Abrechnungssystem
- Visualisierungsplattform

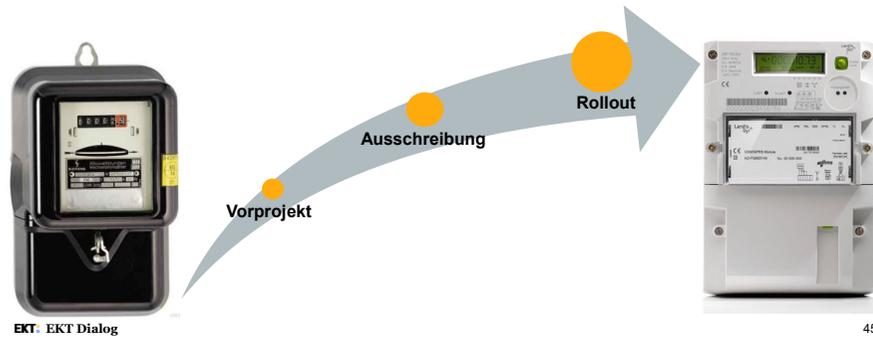


EKT: EKT Dialog

44

44

Smart-Meter-Rollout: ein Projekt mit langfristigen Folgen



45

Vor Ausschreibung Grundlagen seriös abklären



Ablösung Rundsteuerung

- Flexibilität gehört Anschlussnehmer
- «Opt. Out» / «Opt. In» → Entschädigung
- Anzahl notwendige Kommandos
- Schrittweise Migration / Abschaltung?

EKT: EKT Dialog



Migrationspfad

- Nächste Ausschreibung in 10 Jahren für Zähler
- Schnittstelle: Zähler – Head-End oder HES – XML – EDM für Integration Drittsysteme
- Regelung Herausgabe Daten / Formate / Konfiguration bei Anbieterwechsel

46

46

Vor Ausschreibung Grundlagen seriös abklären (II)



Tarifmodell

- Einführung Leistungstarife?
- ZEV / PV: fördern oder bremsen?

Verbrauchsabrechnung

Bezeichnung	Zeitraum	Menge	Preis	Betrag
Grundpreis	vom 01.01.2019 bis: 31.12.2019	360	0,24	86,40
Arbeitspreis	vom 01.01.2019 bis: 31.12.2019	20.724	21,980	4.557,33
Stromlösler	vom 01.01.2019 bis: 31.12.2019	20.724	2,050	42.505,00
Summe (netto)				5.066,73
Umsatzsteuer (19 %)				962,67
Rechnungsbetrag (brutto)				6.046,63

Verrechnung & Kundeninformation

- Verrechnung / Rechnungsversand auslagern?
- Kundenportal / Schnittstelle zählerspezifisch (bspw. Kamstrup) oder unabhängig?

EKT: EKT Dialog

47

47

Vor Ausschreibung Grundlagen seriös abklären (III)



Installation

- Ausschreibung mit Smart-Meter oder separate Vergabe, u.a. an lokalen Installateur
- Installation in Verbindung mit anstehenden Instandhaltungen oder Netzdokumentationen



Einführung Zählersteckklemmen

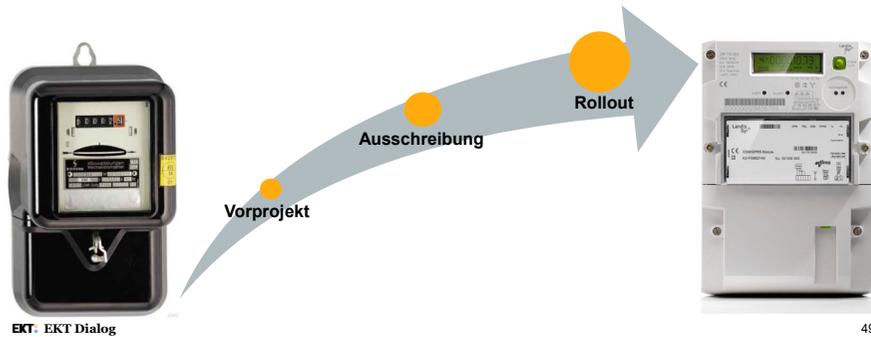
- Für effizientere Zählerwechsel in Zukunft
- Zählerwechsel mit Unterbrüchen belasten SAIDI / SAIFI → Sunshine-Regulierung

EKT: EKT Dialog

48

48

Smart-Meter-Rollout: ein Projekt mit langfristigen Folgen



49

Das richtige Submissionsverfahren wählen

	Bauleistungen	Lieferungen	Dienstleistungen
Freihändig	< TCHF 150* < TCHF 300**	< TCHF 150 Aktuell TCHF 100 (ab 1.1.2022)	< TCHF 150
Einladung	< TCHF 250* < TCHF 500**	< TCHF 250	< TCHF 250
Offen / Selektiv	> TCHF 250* > TCHF 500**	> TCHF 250	> TCHF 250

* Baunebengewerbe
** Bauhauptgewerbe

- Keine Aufteilung von Verträgen, welche sachlich zusammenhängen (Beschaffung Zähler vom gleichen Lieferanten über mehrere Jahre?)
- Maximal fünfjährige Verträge bei Vertragsablauf
- Schwellwerte für unbefristete Verträge: Kosten über vier Jahre
- Bestehende Verträge: weiterhin gültig
- Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen: Beitritt TG per 2022

EKT: EKT Dialog

50

50

Das richtige Submissionsverfahren wählen

Intelligentes Messsystem

- Kosten pro Zähler ca. CHF 300.- (Zähler, Gateway, Zählerdatenverarbeitungssystem)
- ab 500 Zählern → Einladungsverfahren
- ab 800 Zählern → offenes oder selektives Submissionsverfahren

Messgeräteinstallation

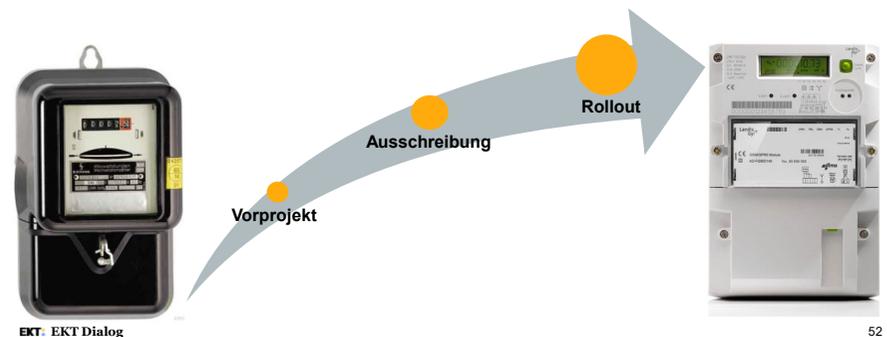
- Kosten pro Zähler ca. CHF 80.- bis 100.- (Deinstallation alter Zähler, Installation und IBN neues Messgerät)
- ab 1500 Zählern → Einladungsverfahren
- Ab 2500 Zählern → offenes oder selektives Submissionsverfahren

EKT: EKT Dialog

51

51

Smart-Meter-Rollout: ein Projekt mit langfristigen Folgen



52

Fazit

- Umsysteme / -prozesse (Rundsteuerung, Rechnungsversand, ...) bei Zielsystem mitberücksichtigen
- Migrationspfad / zukünftige Ausschreibungen vorausplanen
- Flexibilität Mengengerüst Messstellen (ZEV, mögliche Teil-Liberalisierung Messwesen) in Verträgen berücksichtigen
- Unabhängige Begleitung bei der Erstellung des Lasten- / Pflichtenhefts und Ausschreibung / Vergabe führen langfristig zu tieferen Kosten
- Wahl des richtigen Vergabeverfahrens: Schutz vor Rekursen / Reputationsrisiken
- Saubere Use-Cases & Kriterien für Abnahme definieren
- Abnahme begleiten lassen

53

Fragen?

54

Folgen Sie uns auch auf LinkedIn

The image shows a hand holding a smartphone on the left, displaying the EKT AG LinkedIn profile. On the right, a desktop view of the EKT AG LinkedIn profile is shown. The profile header includes the company name 'EKT AG', the tagline 'Zentrum für Energie, Netz und Digitale Services im Thurgau', and the location 'Arbon, TG, 4044 Kollmer'. The main content area features a post from 30 days ago with a video and text about a 'Beitrag beginnen' (start contribution) and 'Sponsoren' (sponsors). The right sidebar shows a list of contacts to follow, including 'yvorone benz', 'Philipp Sicher', and 'Lars-Henning Patzke'.

55

Umfrage zur Optimierung des EKT Dialog

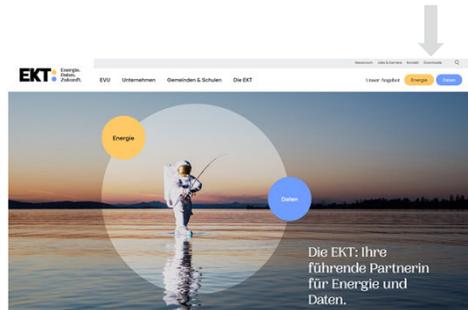
The image shows a hand holding a glowing neon outline of a hand holding a pen, symbolizing a survey or poll. The background is a dark blue gradient.

56

Der nächste EKT Dialog

Auf www.ekt.ch finden Sie ab dem kommenden Montag die Präsentation dieses EKT Dialog als pdf-Datei zum Download.

**Der nächste EKT Dialog:
14. oder 16. Juni 2022**



EKT:

Energie.
Daten.
Zukunft.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

EKT AG
Bahnhofstrasse 37
9320 Arbon
T 071 440 61 11
info@ekt.ch
www.ekt.ch