



Die Energiewende als Chance nutzen. Die Deutsche Telekom als Partner der Energiewirtschaft

Wissenschaftstag der Metropolregion Nürnberg, Juli 2012
Andreas Knobloch, Konzerngeschäftsfeld Energie DT

Life is for sharing.



Der Energiesektor im Wandel: Was sind die wesentlichen Herausforderungen Heute und Morgen?



Riesige Datenmengen

Statt einem Zählerstand p.a. bis zu 35.000 Werte p.a.

Kundenbindung, -service

neue Produkte und Tarife, CRM/Billing Systeme & Prozesse

Regulierung

Kosten- und zeiteffektive Implementierung steigender regulatorischer Anforderungen (Unbundling, Kundenwechselprozesse, etc.)

Dezentrale Erzeugung

Enorme Herausforderungen an Verteilnetze mit Prosumern, volatile erneuerbare Energien, e-mobility

Datenschutz und -sicherheit

Sicherheit als wesentliche Basis für Vertrauen



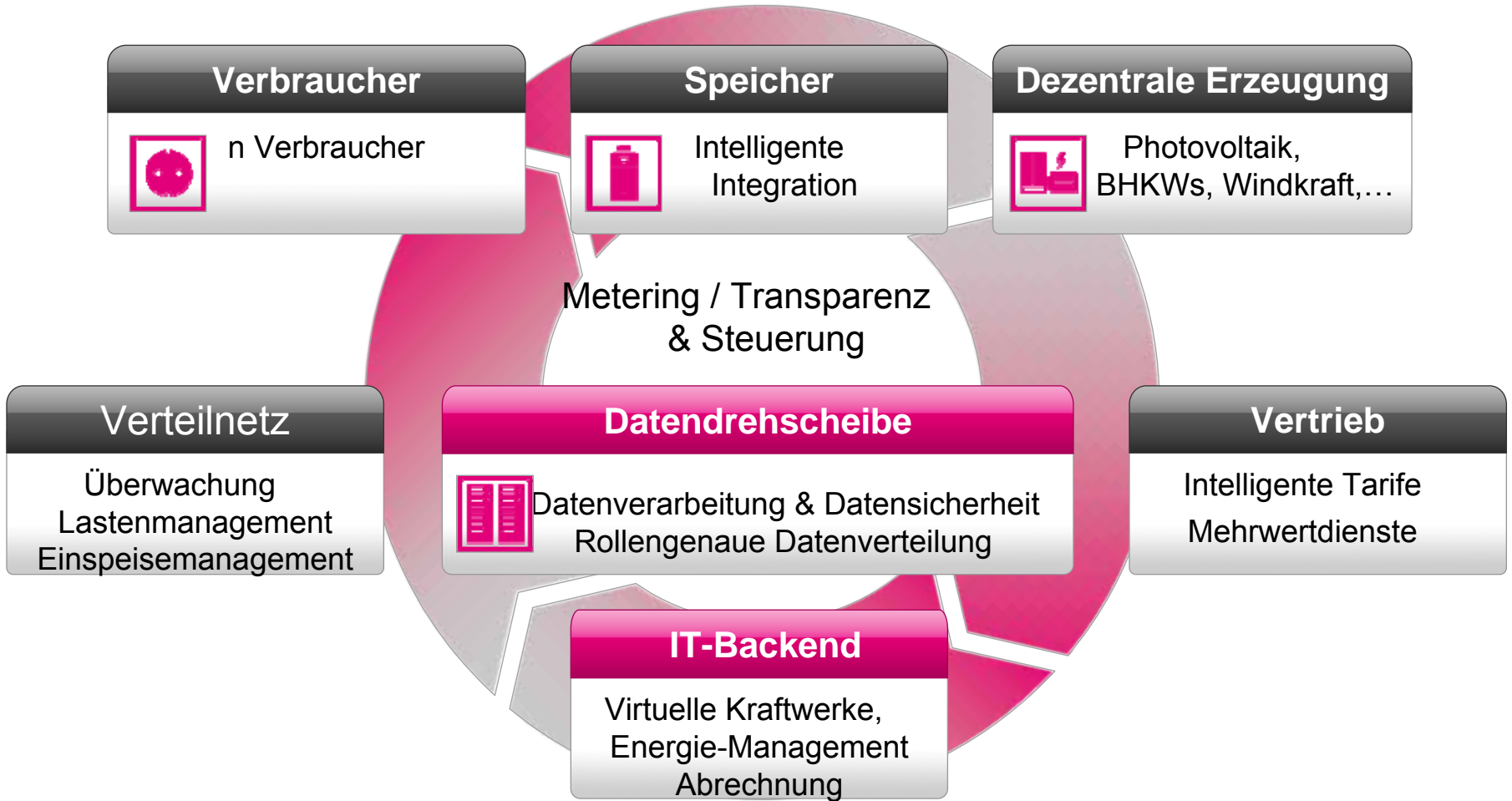
IKT als Enabler für intelligente Stromnetze – „Smart Grids“



► Kommunikation und IT spielen entscheidende Rolle für „Smart Grids“

..... T Anmerkung: global, grob vereinfachte Darstellung
Quelle: Platts & Newton-Evans (2008)

Digitale Vernetzung im Smart Grid ermöglicht die lokale Energieversorgungssicherheit.



Die Energie-Branche steht am Anfang der Digitalisierung.

Neue Applikationen & Services: kosteneffiziente Prozesse auf Basis v. Standards



- ? Teure Hardware
- ? Nationale Standards
- ? Geschlossene Systeme
- ? Nur 1-2 Tarife
- ? Eine Rechnung pro Jahr

Erfahrungen aus IKT

- Preisverfall vs. steigende Kundenerwartungen
 - Komplexe Rechnungen
- Aber...
- Neue Geschäftsmodelle
 - Exponentielles Wachstum bei Services
 - Hardware Unabhängigkeit
 - Bewährte, internationale Standards



Endkunden mitnehmen: Wie kann man Energieeffizienz steigern ohne beim Komfort zu sparen?



Energieeinsparpotential

- Nur 8% der Endkunden sind bereit mehr für Services zu bezahlen, die Energieeinsparungen bringen
- Zeitversetzter Feedback: Transparente Rechnungen bringen bis zu 5% Einsparungen
- Zeitnaher Feedback: In-home Displays ermöglichen zwischen 5 und 10% Einsparungen
- Heimvernetzung ist entscheidend für nachhaltige Einsparungen
- Energieeffizienz muss auch Spaß machen und bequem sein

▶ IKT basierte Lösungen ermöglichen Einsparungen in Lastspitzenzeiten von 15-30%



Partnerschaften zwischen Energieversorgern und IKT-Unternehmen können neue Mehrwerte realisieren.

Mehrwerte für Endkunden

- Energieversorger können neue Produkte und Service schaffen
- Kundenloyalität: Aktives Churn Management
 - Mehrwerte
 - Bündelung

Neue Geschäftsmodelle

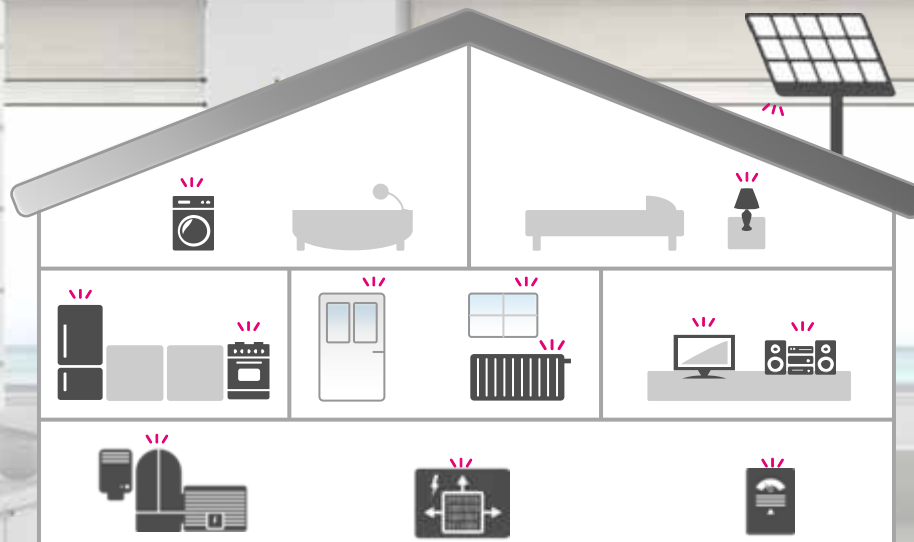
- Von zentralen Kraftwerken hin zu Millionen von “Prosumern”
- Vernetzung von Verbrauchern und Produzenten
- Rasant ansteigende Datenvolumina

Services &
effiziente
Plattformen

- Prozesseffizienz durch Plattformen \approx 0,5 Milliarde Rechnungen p.a.
- Niedrige “Total cost of ownership” auf Basis bewährter Standards
- Partnerschaft bei Plattformen – Wettbewerb bei Anwendungen: Beispiele: Rufnummernmitnahme, MPass, ...



Partnerschaften schaffen Mehrwert für den Endkunden.



Home Management mit Partnern

▶ Einfach, komfortabel: Spaß und Sicherheit sind entscheidend

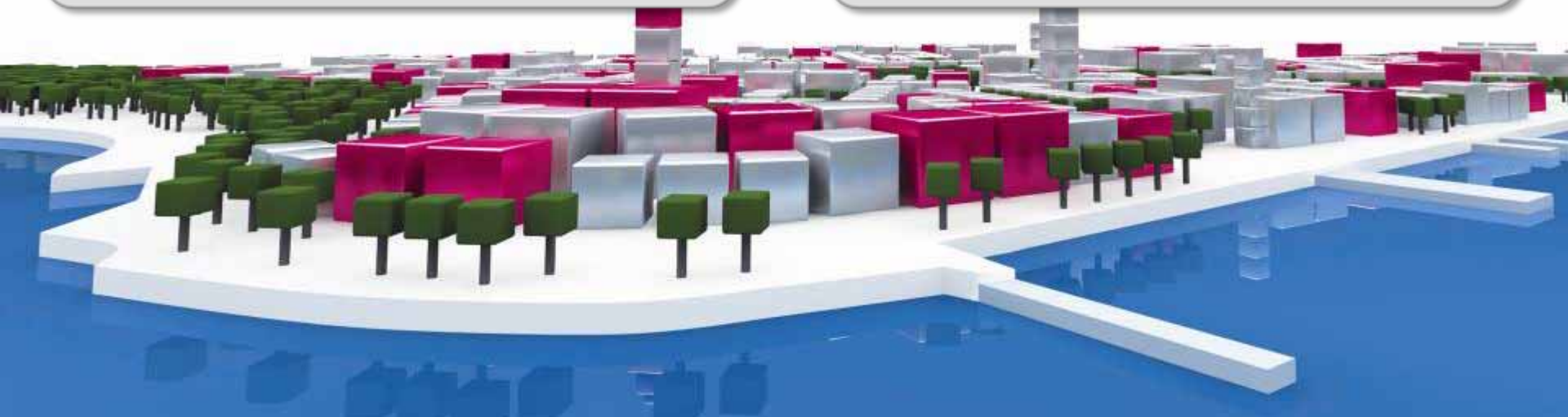
Die Zukunft schon heute erleben – in der T-City. Mehrwerte auf Basis von Smart Metering Lösungen.

Smart Metering & Home Management

- Smart City Projekt in Friedrichshafen (60T Einwohner)
- Smart Metering Roll-Out
- Mehrspartenansatz (Strom, Wasser, Gas)
- Nutzung der IP- Infrastruktur
- Kundenportale
- 300 User mit Smart Home Applikationen

Smart Grid

- Integration dezentraler Energieerzeugung (Wärmepumpen, BHKW, PV)
- Demand Side Management
- Anlagenüberwachung
- Kundenportale, EVU Portale
- Virtuelle Kraftwerke
- Dreifach vernetzte E-Mobilität



Die Energiewirtschaft und ihre Partner brauchen verlässliche Rahmenbedingungen, um die Energiewende umzusetzen.

Partnerschaften zwischen Energie & IKT: Grundlage für den Geschäftserfolg

- Langjährige Expertise im Management von Massendaten
- Marktführerschaft in Interoperabilität - unterstützt >100 Zählertypen von >20 Herstellern
- Erfüllung höchster Datensicherheits- und Datenschutzanforderungen
- Einsparungen auf der Investitionsseite durch skalierbaren „Cloud Ansatz“ und Managed Services

Regulatorische Rahmenbedingungen

- „Intelligenz anstatt nur Kupfer“
- Klare Rahmenbedingungen schaffen
- Gesetze zeitnah umsetzen
- Neue Geschäftsmodelle ermöglichen und fördern



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Andreas Knobloch

Konzerngeschäftsfeld Energie
VP Strategie & Kommunikation

Tel: +49 (151) 4611 6612

Email: andreas.knobloch@t-systems.com

