

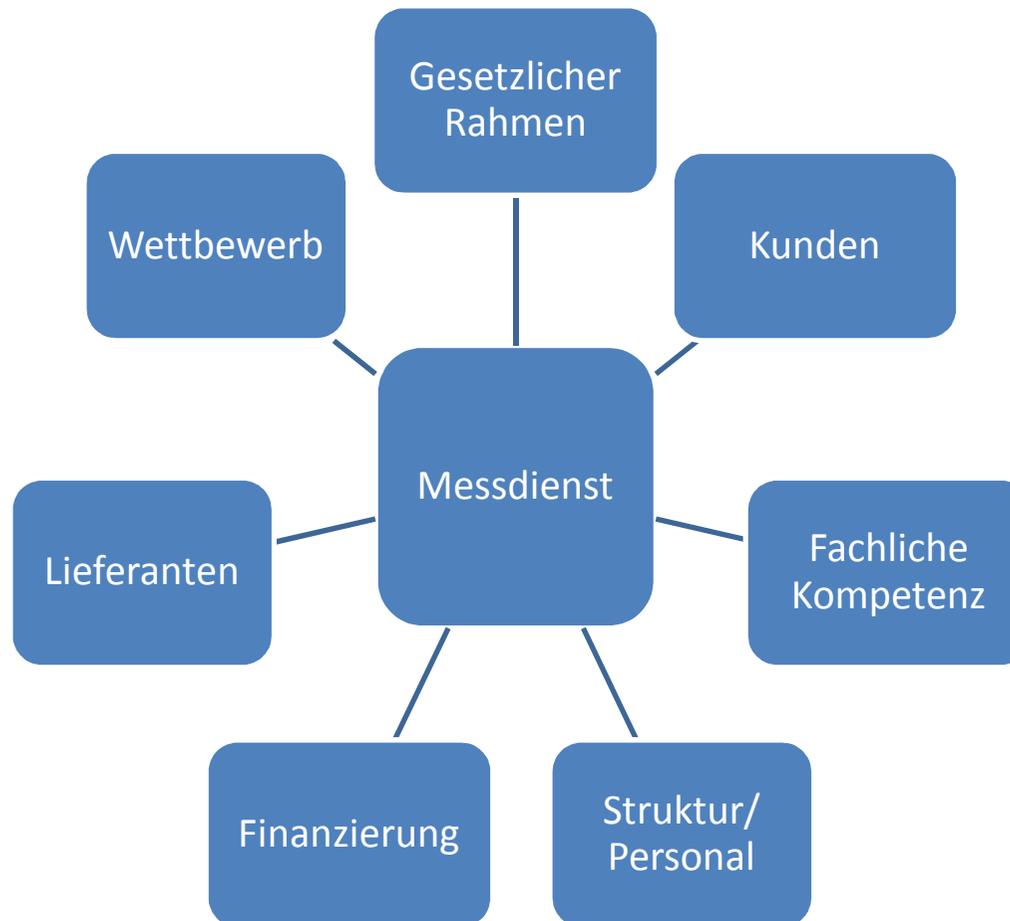
Strategische Entwicklung von Messdiensten bis 2030

Herbsttagung 2018 des K.U.M. e.V.

Oliver Schumann, Alexander Stelle



Wachstumsfaktoren Messdienste



Vorschlag für eine

RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES

zur Änderung der Richtlinie 2012/27/EU zur Energieeffizienz

... Ab dem 1. Januar 2020 müssen neu installierte Zähler und Kostenverteiler für die Zwecke dieses Artikels fernablesbar sein.

Bereits installierte, nicht fernablesbare Zähler und Kostenverteiler müssen bis zum 1. Januar 2027 mit dieser Funktion nachgerüstet oder durch fernablesbare Geräte ersetzt werden, außer wenn der betreffende Mitgliedstaat nachweist, dass dies nicht kosteneffizient durchführbar ist.“ ...





Vertriebs GmbH

Ergebnisse Quedlinburg



Messdienstkunden 2030



8	2 bis 5 WE	12	kleinere Eigentümer
15	6 bis 50 WE	15	kleine/ mittlere Verwaltungen
9	51 bis 200 WE	4	große WoWis
3	>200 WE	6	Stadtwerke/ Versorger
		1	Contracting
		1	mittlere WoWi



Aufgaben von MDU 2030

- Abrechnung HKA, BKA, Strom, Gas, ...
- Legionellen, RWM, Energieausweis
- Smart Metering
- Vollständige Funkintegration
- Fernauslesungen mit monatlichen Datenlieferungen
- Visualisierung der Verbrauchsdaten pro Nutzer / Objekt
- Datenaustausch, Datenlieferung für Selbstabrechnung



Fragen

1. Wie hoch ist in Ihrem Unternehmen der Funkanteil der 2018 verbauten Messgeräte (Neuausrüstungen/ Austausch) in %?
2. Ab welchem Jahr planen Sie bei den Messgeräten den kompletten Umstieg auf Funk?
3. Wie ist Ihre Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Marktanteile verschiedener Dienstleistergruppen für Heizkostenabrechnung bis zum Jahr 2030?



Dienstleister 2030

Datenkraken

große MDU (>5% Marktanteil)

WoWi

Stadtwerke

mittlere MDU (>20.000 WE)

kleine MDU (> 5.000 WE)

Verwalter

Kleinst-MDU (< 5.000 WE)



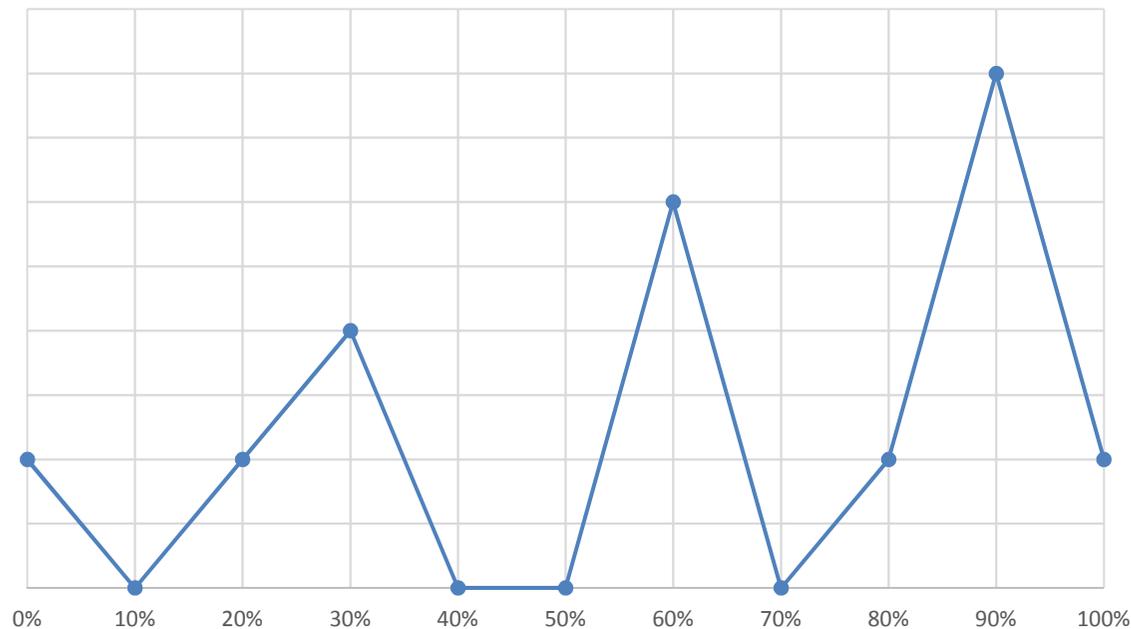


Vertriebs GmbH

Ergebnisse Mühlhausen



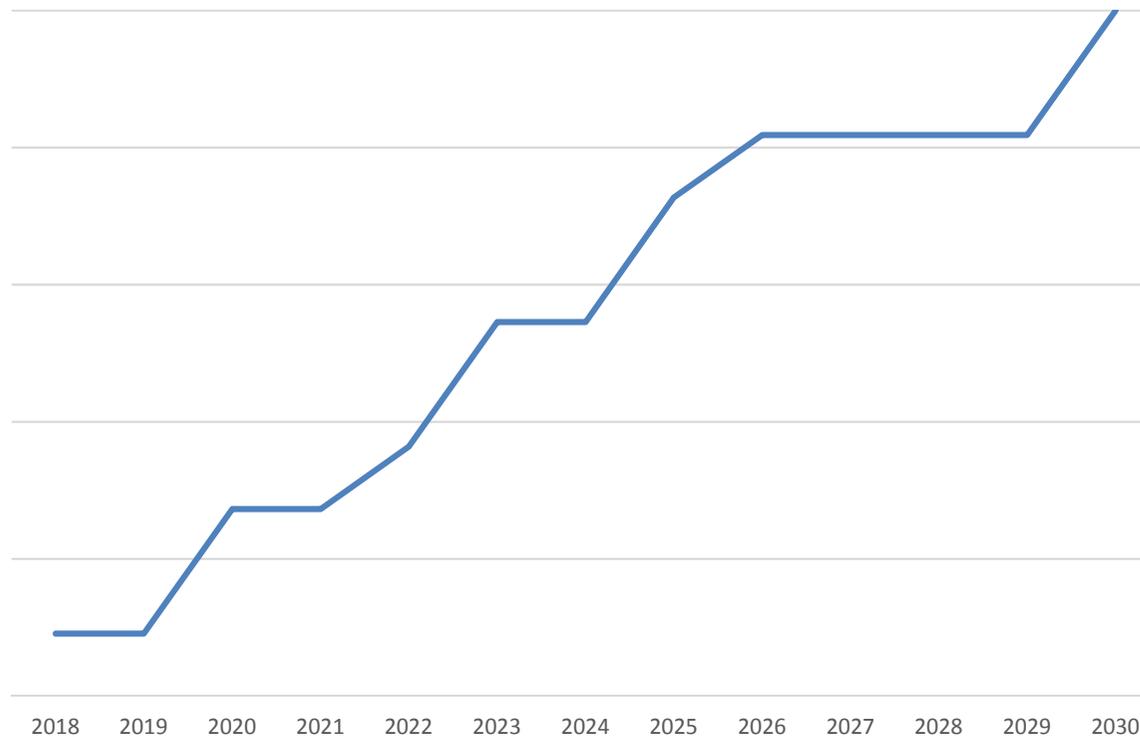
1. Funkanteil der 2018 verbauten Messgeräte (Neuausrüstungen/ Austausch) in %?



Der ungewichtete Funkanteil beträgt 62%.

! Nichtrepräsentative Befragung !

2. Ab welchem Jahr planen Sie bei den Messgeräten den kompletten Umstieg auf Funk?



! Nichtrepräsentative Befragung !

3. Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Marktanteile verschiedener Dienstleistergruppen für Heizkostenabrechnung bis zum Jahr 2030



! Nichtrepräsentative Befragung !

Datenkraken

- Kunden: Kleinstkunden, Selbstverwalter, Nutzer von Selbstabrechnungsplattformen, WoWi, Hausverwaltungen
- Benötigen: Montagefirmen, Know-How eines mittleren deutschlandweit tätigen MDU
- Verlieren an: -
- Gewinnen von: alle MDU
- Option: - Kauf eines mittleren MDU
 - Kooperation mit kleinen MDU/
Montagepartnern



Große MDU (>5% Marktanteil)

- Kunden: WoWi, Verwalter, ...
- Benötigen: -
- Verlieren an: Datenkraken, WoWi, SW, alle MDU
- Gewinnen von: alle MDU
- Option: - Teildienstleistungen für WoWi/ SW
 - Kooperation mit Datenkraken
 - Aufkauf von MDU



WoWi

- Kunden: eigener Bestand
- Benötigen: Know-How eines kleinen regionalen MDU, Personal, Software, Geräte
- Verlieren an: -
- Gewinnen von: alle MDU
- Option: - Abwerbung MA
 - Kooperation lokaler MDU
 - Kauf MDU



Stadtwerke

- Kunden: WoWi, Kleinstkunden
- Benötigen: Know-How eines kleinen regionalen MDU, Personal, Software, Geräte
- Verlieren an: -
- Gewinnen von: alle MDU
- Option: - Abwerbung MA
 - Kooperation lokaler MDU
 - Kauf MDU



Mittlere MDU (>20.000 WE)

- Kunden: WoWi, Verwalter, Eigentümer, ...
- Benötigen: Personal
- Verlieren an: alle außer kleine und kleinste MDU
- Gewinnen von: kleine Kunden der großen MDU
- Option: - Kooperation mit WoWi, Stadtwerken
 - Zukauf kleine/ kleinste MDU
 - Verkauf an WoWi, Stadtwerke



Kleine MDU (> 5.000 WE)

- Kunden: Verwalter, Eigentümer, ...
- Benötigen: Personal, Software, Prozessoptimierung,...
- Verlieren an: Kleinst-MDU, mittlere MDU, SW, Datenkraken
- Gewinnen von: kleine Kunden der mittleren MDU
- Option: - Kooperation mit WoWi, Stadtwerken
 - Verkauf an WoWi, Stadtwerke, mittlere und große MDU
 - Schrumpfung zu Kleinst-MDU



Kleinst-MDU (< 5.000 WE)

- Kunden: Eigentümer, kleine HV und Gemeinschaften
- Benötigen: Personal, Software, Prozessoptimierung,...
- Verlieren an: kleine, mittlere MDU, SW, Datenkraken
- Gewinnen von: kleinste Kunden aller MDU
- Option: - (Verkauf)
 - Wachsen bis mittlerer MDU
 - Nische z.B. kleine Gewerbeobjekte, Montagedienstleistung für alle Anderen
 - Bundle z.B. Contracting



Fazit

- Jagen oder gejagt werden?
- Mögliche Optionen:
 - Wachstum
 - Geschäft sichern z.B. durch Kooperation/ Nische
 - Verkauf

→ Jedes Unternehmen muss eigene Strategie entwickeln.





Vertriebs GmbH

Ihre Ansprechpartner

Engelmann Sensor GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 24-28
69168 Wiesloch-Baiertal

Oliver Schumann

Mobil: 0151 / 54862780

o.schumann@engelmann.de

Nürnberger Leasing Vertriebs GmbH
Reichswaldstr. 52
90571 Schwaig bei Nürnberg

Alexander Stelle

Mobil: 0174 / 3162900

a.stelle@nuernberger-leasing.de

