

E.ON Connecting Energies Neue Geschäftsmodelle für B2B-Kunden

Robert Hienz, CEO

EWI Köln, 8. Mai 2014

e-on

Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien
2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies
3. Produkte und Business Modell
4. Case Studies Energieeffizienz
5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien

Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien
2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies
3. Produkte und Business Modell
4. Case Studies Energieeffizienz
5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien

Dezentrale Energien wachsen weiter – 3 wesentliche Treiber

Regulatorische Vorteile sind nur *ein* Faktor



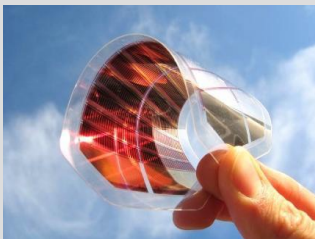
Versorgungssicherheit

- Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit
- Zugang zu Energie und/oder stabilen Kosten
- Wunsch nach aktiver Bedarfssteuerung



Regulierung

- Weiter positive Rahmenbedingungen für
 - Dezentrale Energien
 - Energieeffizienz
- Finanzielle Anreize



Technologie

- Weiterentwicklung dezentraler Technologien
- Kostenwettbewerbsfähigkeit steigt
- IT Fortschritte ermöglichen immer intelligentere Systeme

Neue Kundenbedürfnisse

- **Mehr** technische **Optionen** zur Auswahl
- **Regulierungsanreize** sollen ausgeschöpft werden, wo möglich.
- **Hilfe** zur Bewältigung der Komplexität **benötigt**

Was brauchen B2B-Kunden heute?

Kundenbedürfnis nach integrierten Energielösungen...

“Our long-term vision includes **powering our plants with 100% renewable energy**... because **one company** **impossibly finds all solutions**, P&G takes the endeavor to participate in discussions”

P&G Sustainability

"The expansion of CHP is an important element of our **climate-friendly energy supply system**"

Daimler Sustainable Report 2012

"Putting our campuses on cutting edge of renewable energy use... helps our operations run more **efficiently**... **saving us** a great deal in **energy costs**"

Google Green Initiative

"As we expand our networks ... we are exploring opportunities to use **power generated at our base stations** to **bring it to remote communities**"

Vodafone Sustainability Report

...Unser Anspruch

Die Bedürfnisse unserer Kunden:

- **vollständig** abzudecken
- aus **einer Hand**
- **zuverlässig** und **innovativ**

Damit **gestaltet E.ON die Zukunft:**

- **Energieversorgung**
- **Energiemanagement**
- **Energieeinsparung**

Quelle: Presse, Unternehmenspräsentationen

e-on

Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien

2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies

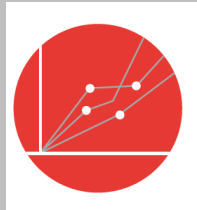
3. Produkte und Business Modell

4. Case Studies Energieeffizienz

5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien

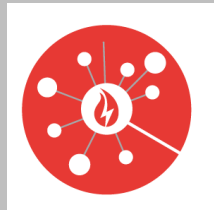
Vier strategische Geschäftsbereiche der ECT

Anbieter von integrierten Energiedienstleistungen für B2B-Kunden



Energieeffizienz

Ermittlung des Energiekosten- und CO₂-Einsparpotenzials von Industrie- & Gewerbeflächen und -prozessen



Erzeugung „on-site“

Strom-, Wärme- und Kälte- sowie Dampferzeugung an Kundenstandorten und in Gebieten ohne Netzanbindung



Flexibilität & VPP

Bündelung dezentraler Erzeugungskapazitäten sowie positiver/negativer Lasten zwecks Vermarktung auf (Regelenergie-)Märkten

Datenmanagement für dezentrale Energiesysteme

Konzeption, Betrieb und Management von IT-Plattformen – integrierte Datenanalytik

Wir konzipieren, bauen, betreiben und optimieren Energie-Anlagen und Systeme an den Standorten unserer Kunden.

Was zeichnet das Service-Portfolio der E.ON Connecting Energies aus?

- Integriertes „**End-to-end managed service**“-Angebot
- Anbieter **intelligenter** Energielösungen – Datenanalytik und IT
- **Technologie-** und **herstellerunabhängige** Lösungskompetenz
- Schwerpunkt auf Kundensegmenten mit **höchstmöglichen, und erschließbaren Einsparpotenzialen**
- Vollständige **Ausrichtung auf Kundeninteresse** – in Erweiterung zum Verkauf lediglich eines einzigen Hauptprodukts
- Durch Kombination des ECT-Know-hows mit den Fähigkeiten anderer E.ON-Einheiten – Angebot einer „**ganzheitlichen Energielösung**“
- Vertrauenswürdiger, **zuverlässiger Partner** mit umfangreicher Erfolgsbilanz, durch die Zugehörigkeit zum E.ON-Konzern
- **Internationale** Präsenz und Lieferfähigkeit



Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien
2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies
3. Produkte und Business Modell
4. Beispiel Energieeffizienz
5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien

Fünf Schritte zur integrierten Energieoptimierung



Die wesentlichen 4 Geschäftsmodelle für dezentrale Lösungen und Energieeffizienz

Modell *ohne* Investition an einem Kunden-Standort

- **Einmalige Dienstleistung:**
Einmalige Zahlung bei Fertigstellung
- **Wiederkehrende Dienstleistung:**
2 - 4 Jahre lang Dienstleistungsentgelt auf der Grundlage von Festverträgen, mit Möglichkeit der Erweiterung um andere Dienstleistungen

- **Festpreis-Angebot**
Preis bzw. Dienstleistungsentgelt ist unabhängig von der erzielten Energieeinsparung

Ohne
Energie-
einspar-
garantie

Modell *mit* Investition an einem Kunden-Standort

- **Design, Bau und Betrieb:**
Kunde finanziert Investition in die neuzubauende Anlage und ECT erhält dafür regelmäßiges Dienstleistungsentgelt
- **Bau, Eigentum und Betrieb:**
ECT finanziert die Investitionen und erhält 5 – 15 Jahre lang ein regelmäßiges Entgelt

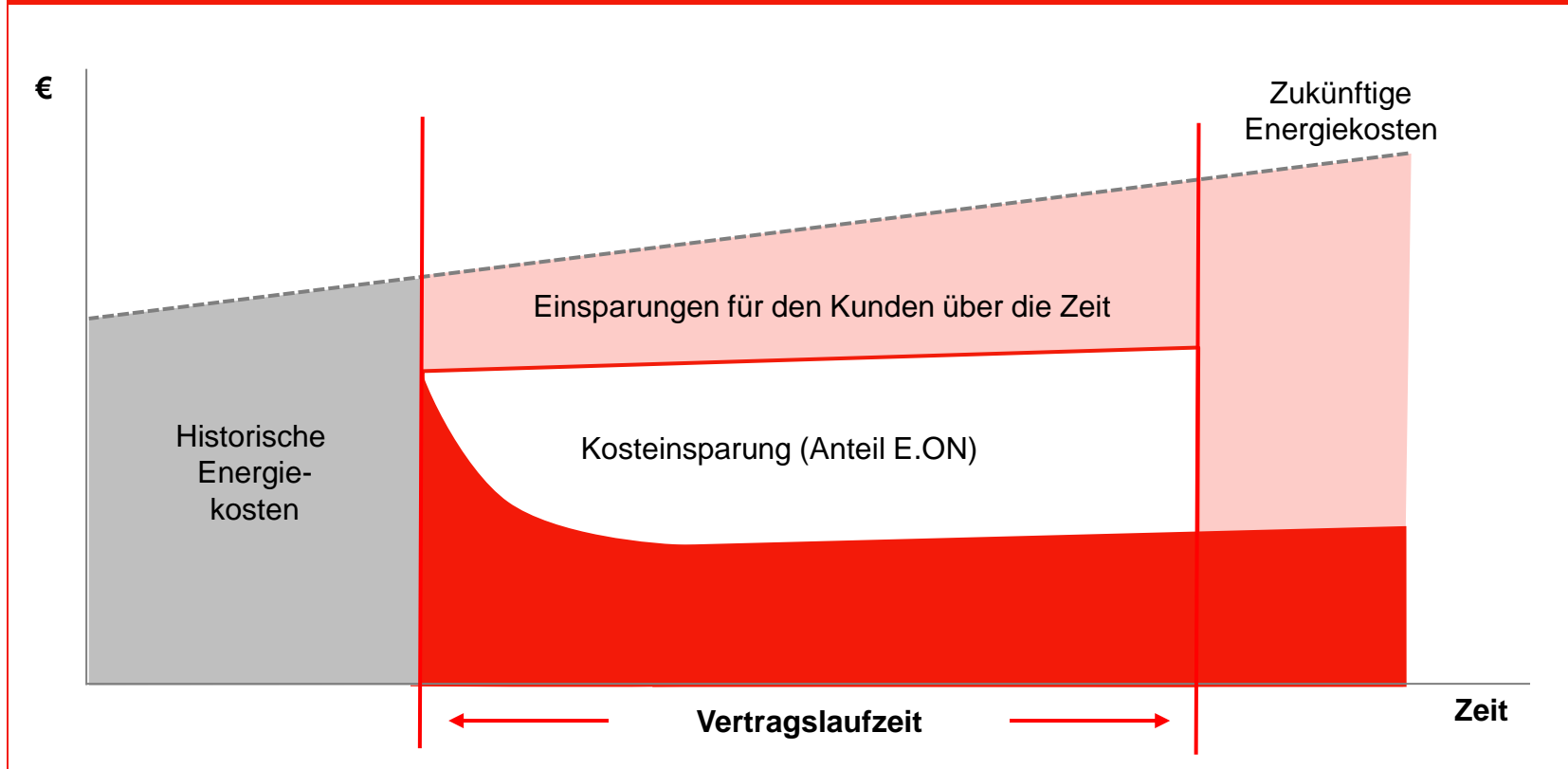
- **Energy Performance Contracts (“EPCs”)**
ECT erhält (z.B. gestaffeltes) Dienstleistungsentgelt in Abhängigkeit der erzielten Energieeinsparung

Mit
Energie-
einspar-
garantie



Wie funktioniert ein Energy Performance Contract?

Geschäftsmodell ist grundsätzlich anwendbar für Energieeffizienz, dezentrale Erzeugung und Flexibilität



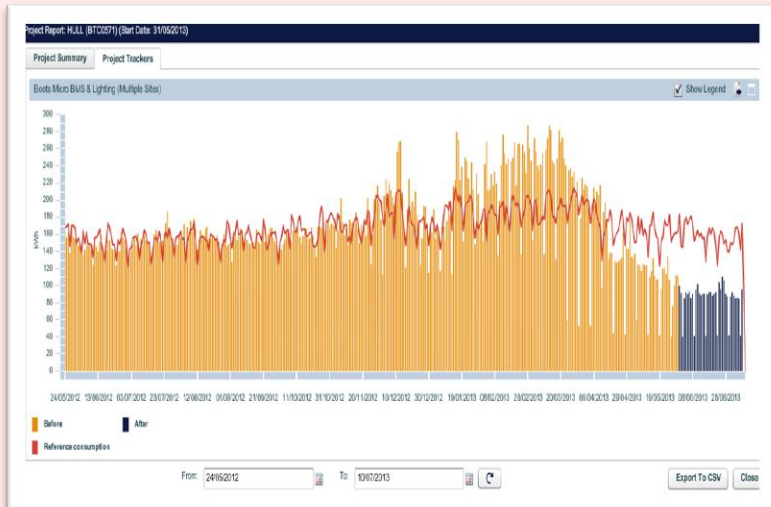
Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien
2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies
3. Produkte und Business Modell
4. Case Studies Energieeffizienz
5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien in der Zukunft

Case Study 1:

Key Facts about Boots

- International health and beauty retailer and UK market leader by sales of retail health products
- Part of Alliance Boots, the international pharmacy-led health and beauty group
- Approx. 2,500 stores across the UK
- £6.2bn turnover in the UK
- 60,000 staff



Our Solutions for Boots

- Roll-out of building energy management systems for HVAC and lighting controls in 100 UK stores portfolio
- Remote connectivity to our central Energy Management Centre
- Define and agree energy policies with Boots and implement them across all 500 stores remotely through the connection to the Energy Management Centre
- Optimize and maintain sites remotely from the Energy Management Centre

Our Achievements for Boots

- Overall cumulative annual savings 20%
- Individual site savings between 5% and 44%
- Pharmacy temperature monitoring to ensure drug storage compliance

Case Study 2: M&S

Key Facts about M&S

- One of the UK's leading retailers
- Approx. 21 million customers every week
- 550 department stores in the UK
- 300 international stores
- £9bn turnover
- 73,000 staff

'Plan A' Targets of M&S

- 25% reduction in energy use by 2012
- 35% reduction in energy use by 2015
- 50% reduction in energy use by 2020
- 20% reduction in water use by 2012
- Buy 100% renewable by 2012
- Become carbon neutral

Our Solutions for M&S

- Create transparency by introducing a single platform for all energy related data - accredited to ISO 50001
- Platform being accessed daily by 550 sites and over 100 other users in M&S
- 99% of portfolio data captured on this system, including:
 - BEMS alarms
 - Weather data
 - Events
 - Exceptions and opportunities
- Provide embedded team of 17 people including EMC technicians, regional energy managers and account management

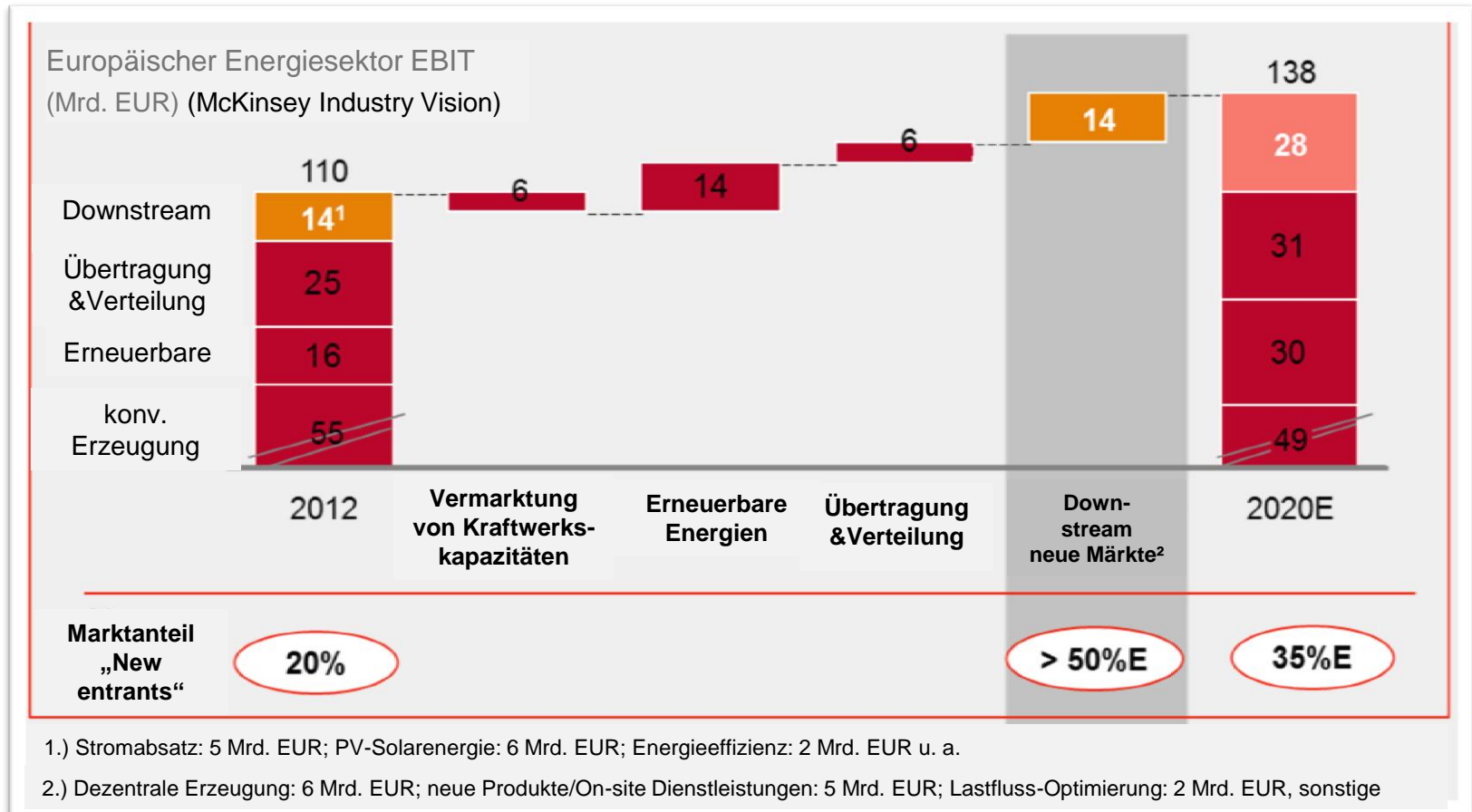
Our Achievements for M&S

- Exceeded 2012 target, achieving 28% energy reduction
- Ahead of 2015 target with currently 32% energy savings
- Significant reduction of yearly energy bill

Inhalt

1. Wesentliche Treiber für dezentrale Energien
2. Geschäftsfelder der E.ON Connecting Energies
3. Produkte und Business Modell
4. Case Studies Energieeffizienz
5. Ausblick: Rolle der dezentralen Energien in der Zukunft

Ausblick: Erhebliches Marktpotenzial für Dezentrale Energien



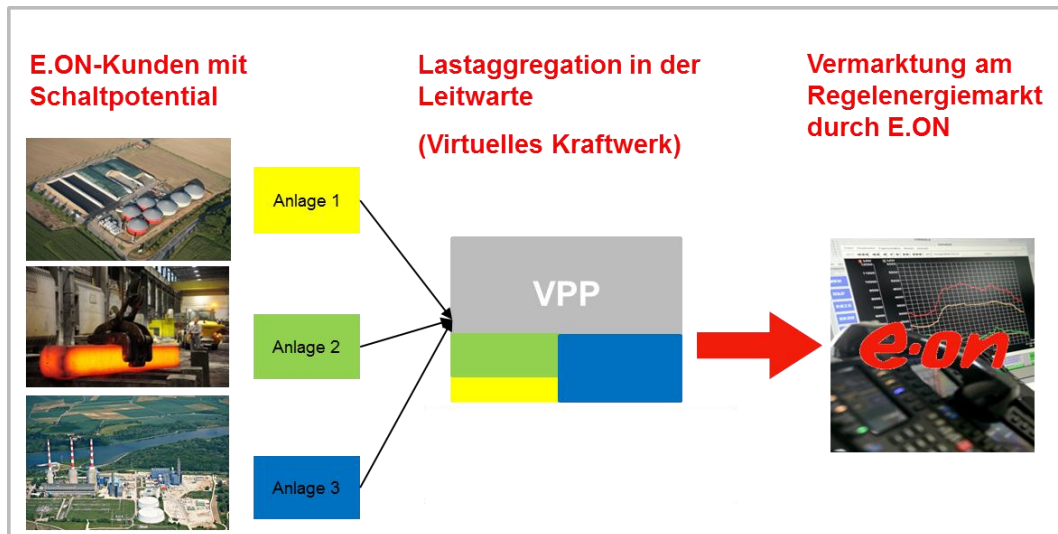
Quellen: McKinsey, Roland Berger; SETIS (Dezentrale Erzeugung); Pike Electric, Cofely (Energieeffizienz).



Zukunft: Dezentrale(re) Strukturen akzeptieren und effizient einbinden

- Dezentrale Energien können dem Netz / dem Gesamtsystem helfen.
- Dazu muss das künftige Marktdesign die Nutzung *aller* Flexibilitäten ermöglichen.
- Das künftige Marktmodell benötigt eine stärkere, lokalere Sichtweise.
- Energieeffizienz und Demand Response können unterstützen.

Das macht E.ON bereits heute:



Zusammenführung verschiedener Kundenanlagen (Pooling)

- Bereitstellung geeigneter Leittechnik etc. durch E.ON
- Abdeckung der Mindestgrößen und Zeitscheiben
- Effiziente Besicherung
- Professionelle Vermarktung durch E.ON