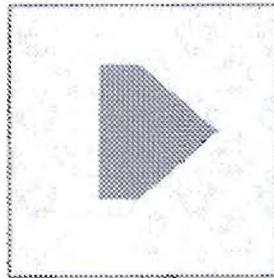


## **5 – Wirtschaftliche Rahmendaten des Geschäftsmodells für den Markenauftritt „Robin Watt“**

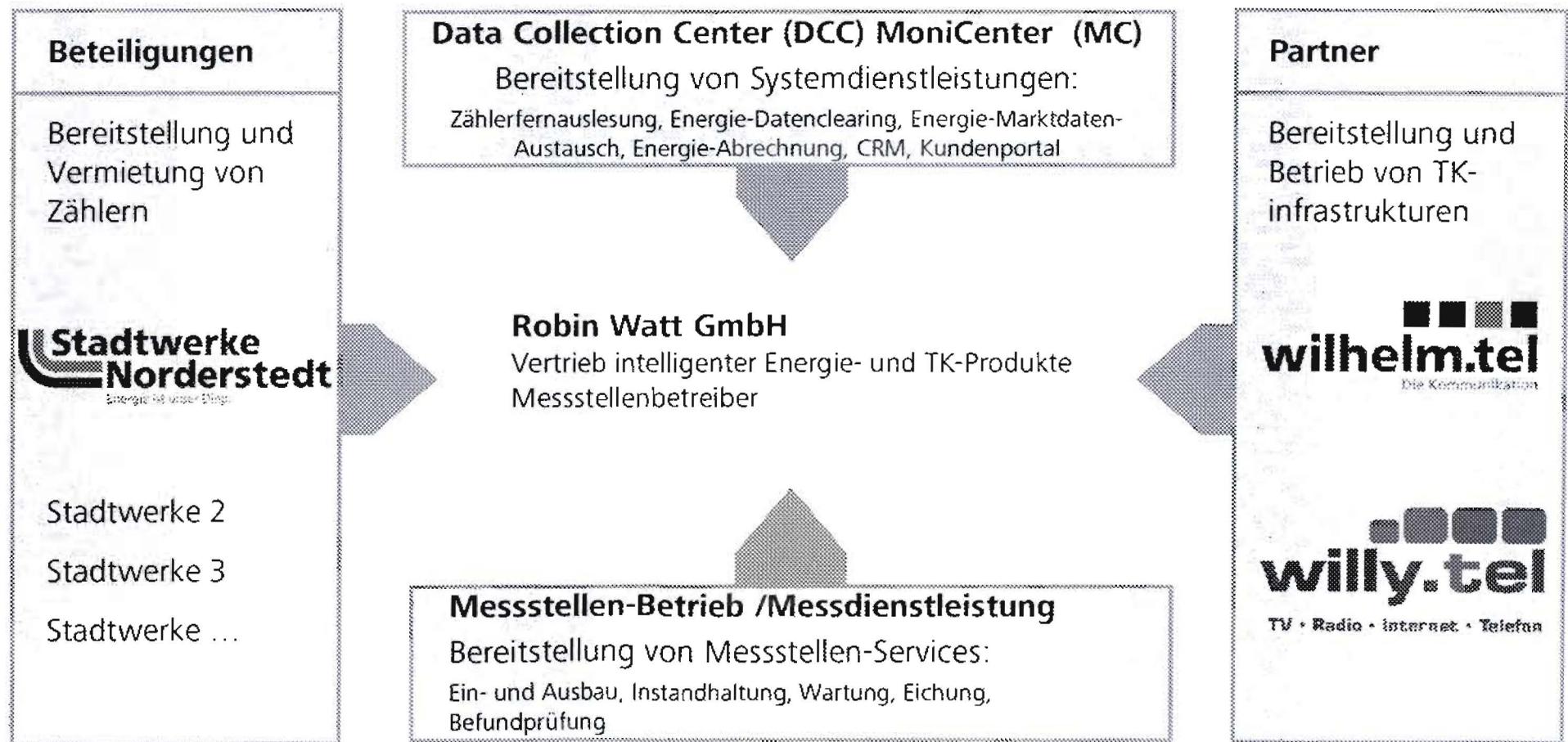
### Strategische Ziele



- Erweiterung des Marktvolumens zur Erschließung von Kundenpotenzialen im Vertriebsbereich der Sparten Elektrizität, Gas und Wärme
- Entwicklung von Kombiprodukten
- Kompensation lokaler Rückgänge Kunden
- Kompensation lokaler Margenrückgänge im Energiebereich
- Erschließung zusätzlicher Kundenpotenziale durch Kombinationsprodukte Energie und Telekommunikation
- Aufbau des Organisationsumfelds für einen Messstellendienstleister
- Ausbau des Messstellenbetreibers auf Anforderungen aus dem regulatorischen und wettbewerbsorientierten Umfeld

## 5 – Robin Watt

Geschäfts- und Kooperationsmodell zum Vertrieb intelligenter Energie- und Telekommunikationsprodukte



## 5 – Marktbetrachtung Robin Watt

Kunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Privatkunden im MFH bzw. EFH (E/ G / W)</li> <li>▪ Wohnungswirtschaft (E / G /W)</li> </ul>																				
Produkte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strom (Standardtarife, statische und dynamische, variable Tarife)</li> <li>▪ Energiedienstleistungen (Wärme)</li> <li>▪ Gas (Wohnungswirtschaft, EFH)</li> </ul>																				
Markt	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Zuordnung Metropolregion</th> <th>2010 / 2011</th> <th>Potenzial</th> <th>Erreichbares Volumen</th> <th>Erreichbarer Marktanteil</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Wohnungswirtschaft MR (Strom)</td> <td></td> <td>300.000</td> <td>200.000</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>Privatkunden MR EFH (Strom/Gas)</td> <td></td> <td>25.000</td> <td>20.000</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>Privatkunden sonstiges</td> <td></td> <td>20.000</td> <td>10.000</td> <td>25%</td> </tr> </tbody> </table>	Zuordnung Metropolregion	2010 / 2011	Potenzial	Erreichbares Volumen	Erreichbarer Marktanteil	Wohnungswirtschaft MR (Strom)		300.000	200.000	25%	Privatkunden MR EFH (Strom/Gas)		25.000	20.000	25%	Privatkunden sonstiges		20.000	10.000	25%
Zuordnung Metropolregion	2010 / 2011	Potenzial	Erreichbares Volumen	Erreichbarer Marktanteil																	
Wohnungswirtschaft MR (Strom)		300.000	200.000	25%																	
Privatkunden MR EFH (Strom/Gas)		25.000	20.000	25%																	
Privatkunden sonstiges		20.000	10.000	25%																	

## 5 – Wirtschaftliche Parameter Robin Watt

<p>Vertriebskosten</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ durchschnittlich 50 € je <u>Neukunde</u> abhängig von gewählter Vertriebsform, wie Vertrieb über Internetplattform, Serviceberater-Strukturvertrieb etc.</li> <li>▪ Marketingaufwand ca. 100.000 Anfangsaufwendungen für Marketing</li> <li>▪ Entwicklung Produkte ca. 25.000 €</li> </ul>
<p>Betrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Messstellenbetrieb / Messstellendienstleistung (bei intelligenten Produkten)</li> <li>▪ CRM / Billing Kommunikation</li> </ul>
<p>Wert-Schöpfung Kunde</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Energiekostensenkung und Haushaltsmanagement ca. 10-20 %</li> <li>▪ Mittelfristige Effizienzeffekte (5% per anno)</li> </ul>

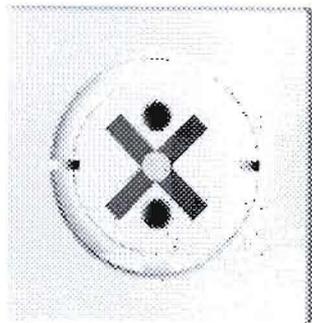
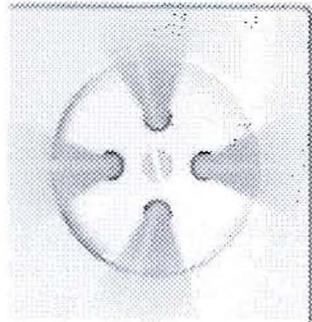
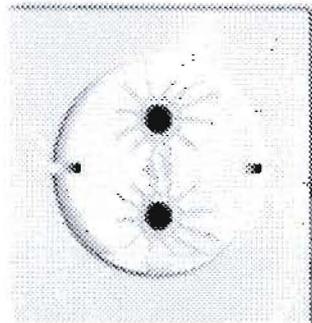
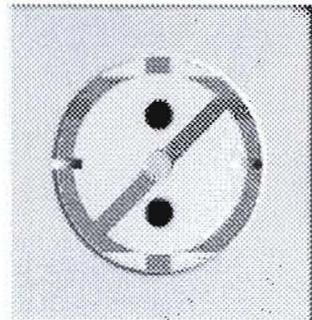
## 5 – Wirtschaftliche Parameter Robin Watt

<p>Wert- Schöpfung Robin Watt</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✦ Marge bei Standardtarifen im Onlinevertrieb</li> <li>✦ Zusätzlicher Deckungsbeitrag bei Kombiprodukten mit wilhelm.tel, willy.tel und anderen</li> <li>✦ Veredelung der Standardprodukte mittels intelligenter Technik</li> <li>✦ Exploration und Verwertung latenter Ressourcen zu absolut günstigen Konditionen</li> </ul>
<p>Betriebs- ergebnis</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✦ Vorzutragende Anfangsverluste insgesamt 1 Mio. €</li> <li>✦ Return on Invest nach 3 ½ Jahren</li> <li>✦ Langfristige Sicherung des Absatzmarktes</li> </ul>
<p>Finan- zierung</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✦ Sinnvolles Eigenkapital: 350 T€ (= 1 % vom Zielumsatz), davon Stadtwerke Norderstedt 100 T€</li> <li>✦ Höchster Betriebsfinanzierungsbedarf (Rücklagen): zusätzlich 950 T€, bis 2017 zurückgeführt</li> </ul>

## 5 – Robin Watt - Ausblick

<p>sofort</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ abschließende Verhandlungen mit Partnern für Messstellen- und Kundenportal-Dienstleistungen (Data Collecting Center, Monitoring, Messstellenservice, Internetplattform)</li> <li>▪ vertragliche Sicherstellung des Einflusses auf die Dienstleistungen</li> <li>▪ Abschluss konkrete Verhandlungen mit den SW Neumünster gemäß Beschluss des Hauptausschusses vom 29.3.2010 sowie mit anderen interessierten Stadtwerken</li> </ul>
<p>Gründung Robin Watt GmbH</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wenn SW Neumünster oder anderes kommunales Stadtwerk sich beteiligen wird ...</li> <li>▪ ... ggf. (wenn anderes Stadtwerk sich beteiligen will) Beschlüsse Hauptausschuss am 28.06.2010 und Stadtvertretung am 06.07.2010</li> <li>▪ wenn kein Stadtwerk sich beteiligen will, Aufbau des Markenauftritts „Robin Watt“ durch den Eigenbetrieb Stadtwerke Norderstedt ohne separate Gesellschaftsgründung</li> </ul>

# TUWATT



FESTPREIS

CO<sub>2</sub>-frei

CO<sub>2</sub>-frei

TERMIN