

Konfidensiell

3.beinet/velferdsteknologi

Status

Eiermøte 28. – 29. oktober 2013

...kort tilbakeblikk

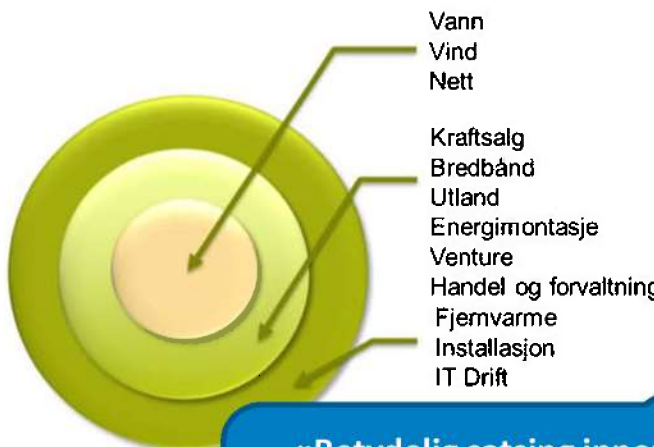
Brekstad 17.09.12



«Målbilde 2020» ga ingen tydelig strategisk retning utenom kjernevirksomhet i TE

Målbilde 2020

Energi og Nett er prioriterte satsingsområder



- Prioriterte satsingsområder er vindkraft, vannkraft og Nett. Primærmarkedet er Norge og Norden.
- Vann- og vindprosjekter i utland gitt tilfredsstillende lønnsomhet og akseptabel risiko.
- Betydelig satsing innenfor kunde- og tjenesterelatert virksomhet og venture. Dette skal gi langsiktig verdiskaping og gjøres på en form som gir fleksibilitet i forhold til realisering av verdier

Handel og forvaltning for å understøtte virksomheten

...ring rundt satsing på IT drift, ...heten.

erEnergi

«Betydelig satsing innenfor kunde- og tjenesterelatert virksomhet...», men ingen videre strategi for konkurranseutsatt virksomhet i TrønderEnergi

«Det 3. benet» skulle tydeliggjøre retning på den konkurranseutsatte virksomheten

Vi testet ut en rekke hypoteser

Kan vi kapitalisere på kundeverdiene og merkvaren?

Bakgrunn

- Vi ser behovet for å jobbe fram en felles forståelse, felles ambisjon for den konkurranseutsatte virksomheten i konsernet
- Prosjektet skal gi oss viktige styringssignaler (internt og eksternt) og gi oss en bedre og tydeligere retning i arbeidet med den kommersielle virksomheten.
- Prosjektet sees i sammenheng med ambisjonene om å gi TrønderEnergi et tredje- bein å stå på i framtida.

TrønderEnergi 

TrønderEnergi 

Omsorgsteknologi – den hypotesen som skåret best.

Aksept for å gå videre 17.09.12

KONFIDENSIELT DET TREDJE BENET I TRØNDERENERGI: KUN FOR REFERANSE- OG ARBEIDSGRUPPEN INKLUDERT PA

Oppsummering «Det Tredje Benet» per fase 2

- 1. Portvaktrolle:** Prosessen det 3. benet har identifisert og vurdert en *portvaktrolle* som interessant som kan utvikles til et unikt og differensierende konsept rettet mot TrønderEnergis eksisterende og nye kunder.
 - Det er det en erkjennelse at det vil være utfordrende å lykkes med portvaktrollen i praksis – en eventuell satsning bør bære preg av «enten-eller»
- 2. Omsorgsteknologi:** Som en del av portvaktrollen, er det spesielt *markedsstørrelser* og *fokus* rundt kommende eldreomsorgsutfordringer som ser ut til å kunne være en mulighet, linket opp mot TEs:
 1. Installasjonsvirksomhet
 2. Bredbåndsvirksomhet
 3. Eierstruktur med kommuner på eiersiden
 4. Sterk merkevare og posisjon som en «partner å stole på»
- 3. Forretningsutvikling:** en *forretningsutviklingsenhet* må klart defineres i TE-organisasjonen og tillegges ansvaret for videreutvikling av disse prosessene.

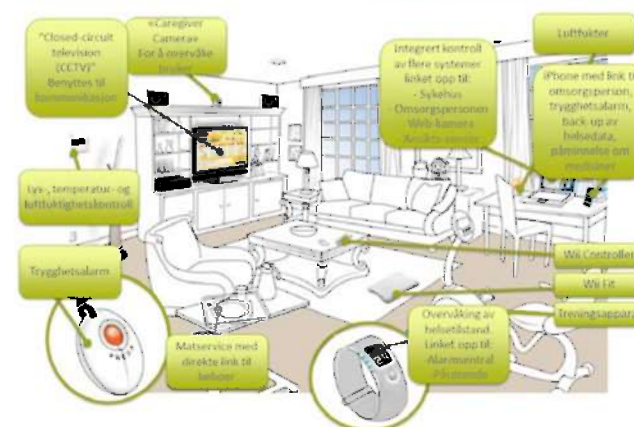
Potensial på tvers
av selskaper

Nye omsorgsløsninger: Eldrebølge og anstrengt kommuneøkonomi driver frem behov for nye omsorgsløsninger

- Bærekraftig tilpasning til den kommende eldrebølgen er en betydelig utfordring
 - I dag: ~655 000 eldre over 67 år i Norge - 13 % av befolkningen
 - Av disse er 147 000 brukere av pleie- og omsorgstjenester (~22%)
 - I følge SSB vil andelen > 67 år øke med 25% til 822 000 innen 2020
- **I 2011 var gjennomsnittlig kostnad for én heldøgnsbruker av sykehjemstjenester tilnærmet MNOK 1 mens årlig kostnad for én bruker av hjemmesykepleie var MNOK 0,15**
- De som i fremtiden vil være ansvarlig for finansiering av pleie og omsorgstjenester vil ha betydelige økonomiske insentiver til å la velferdstjenestene ta **utgangspunkt i hjemmet**
- For å møte leverandørenes utfordringer og brukernes krav tvinges **nye løsninger** frem – mange **drevet av teknologi**
- Omsorgsteknologi kan gi brukerne økt livskvalitet – samtidig som leverandører vil oppnå økt ressursutnyttelse
- Hvis hjemmet i økende grad skal være en arena for omsorg, vil dette kreve tilpasninger av hjemmet til «ny hverdag» som «caregiver camera», «matservice», «trygghetsalarm», overvåking av helsetilstand og alarmsentral, med mer

Nye behov?

Både leverandører og brukere vil ha et ønske om å flytte tjenester til hjemmet - kostnader knyttet til å drifte en institusjonsplass ligger på 700 000 - 1 000 000 i året



SMART og AMS: Knappe ressurser, regulering og teknologi gir flere - og mer innovative - løsninger for kostnadsreduksjon i hjem og bedrift

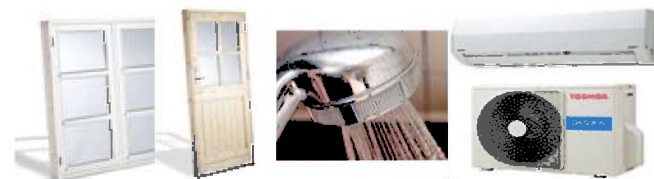
- SMART - idéen om å gjøre «alle ting» på en mer effektiv måte gjennom innovative løsninger muliggjort av teknologi



- Smart er ikke nødvendigvis «smartere» strømsparing, ved å senke innetemperatur, men kan bety innovative systemer og produkter
- Nye smarte produkter vil nå hjemmene, både som følge av en push-strategi og som følge av lave investeringer

Nye behov?

Det største markedspotensialet innen energirelaterte smarte løsninger i hjemmet finnes foreløpig fortsatt i de mest modne produktene



Mandat:

**Fremtidens
energisystemer**

Innovasjon innen offentlig
tjenesteyting med særlig
vekt på
omsorgsteknologi

...så, hva har vi gjort



Mandatet: Hva er vårt utgangspunkt pt.?

Tjenesteleveranser til hjemmet kan være en naturlig ekspansjon for TE innenfor mandatets rammer

Pålitelig

Posisjon og kundeverdier

TrønderEnergi har en sterk merkevare og posisjon i Midt-Norge.
Vi har 135.000 Nettkunder
Vi har 55.000 Kraftkunder
Vi har god kompetanse på kundeføring

Regulatoriske føringer

Felles nordisk sluttbrukermarked og sentral datahub vil påvirke marginene i bransjen
Utrulling av AMS i alle hjem

Befolkning/ Forventning

Ved utrulling av AMS forventer kundene tilgang til nye tjenester og funksjoner

Teknologi

Prisutvikling på hardware og modenhet innen kommunikasjons-teknologi muliggjør løsninger til hjemmet som tidligere var for kostbare

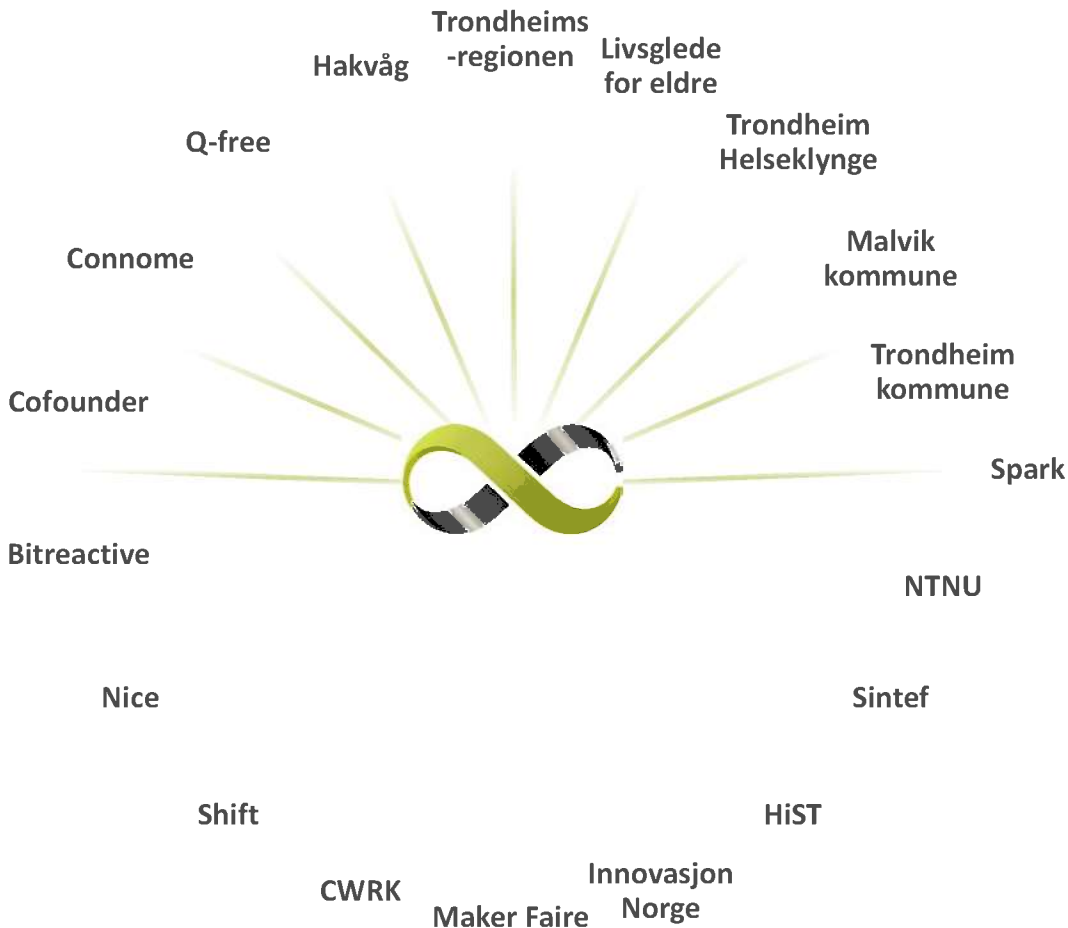
Vi har etablert et nettverk i Trøndelag, og nasjonalt

Omsorgs
teknologi



Styret
nasjonalt senter for velferdsteknologi

Trondheim
Helseklynge
Pilotprosjekt



Spark*
NTNU

TrønderEnergi® 

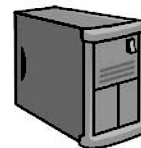
Diagnose: NÅ- situasjon

Kommunene etterspør velferdsteknologi som en tjeneste, ikke som et produkt

Omsorgs
teknologi

Komplisert for kommunene:

- Mangler teknisk kompetanse, men god på helsetjenester
- Ikke profesjonelle innkjøpere, svak på leverandørutvikling
- Vil skjermes for kompleksitet, utfordring mht intern organisering



Hjelpemidler

- Svært mange leverandører, varierende kvalitet*
- Mangel på standardisering

Kommunikasjonsløsning

- Spesifikt knyttet til det enkelte hjelpemiddel

Integrasjon i kommunal helsetjeneste

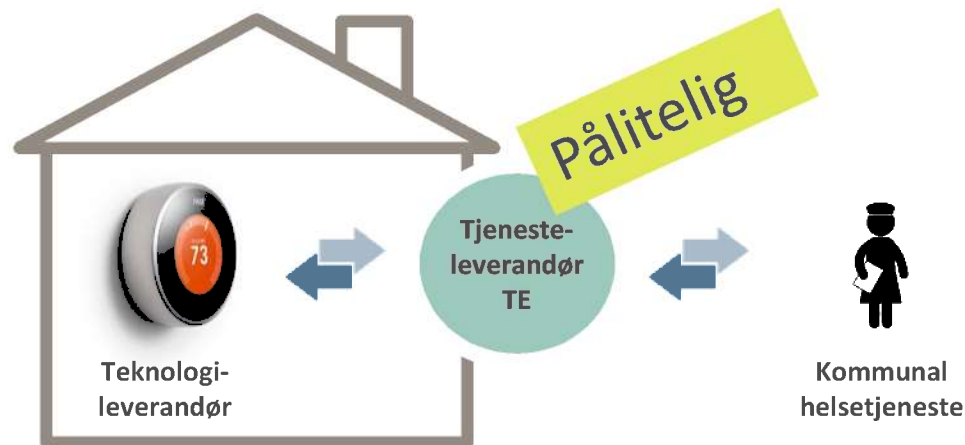
- Ofte egne systemer

**...i dette landskapet,
hvilken rolle kan TE ta?**



Vår hypotese for TE sin rolle:

Oppdrag: «Få folk til å bo lengre hjemme»
Rolle: infrastrukturleverandør



TrønderEnergi kan være en tjenesteleverandør, og håndtere:

- Etablere og drifte en sikker kommunikasjonskanal mellom pleietrengende og kommunal helsetjeneste.
- Koble installasjoner fra ulike leverandører på kommunikasjonskanalen.
- Overvåke teknisk helsetilstand, sikre at teknologien faktisk fungerer.

Denne rollen gir oss flere muligheter:

Fremtidens energisystemer og omsorgsteknologi henger sammen

Omsorgsteknologi

Stor interesse
Høy betalingsvillighet,
Marked drevet av en følelse av at det haster

Neste generasjons sikkerhetsinstallasjoner

Sikring av uerstattelige minner til en lavere pris
Enklere og mer brukervennlig
Reduksjon av forsikringspremie gjennom skadereduksjon ved brann

Smarthus teknologi (fremtidens energisystemer)

Eks. lys og temperatur/varmestyring
Marked drevet av reduksjon i utgifter, ønske om komfort, eller «nabo-faktor»
«Arti»

Samme plattform, lignende tjenester,
men ulike markeder og forretningsmodeller

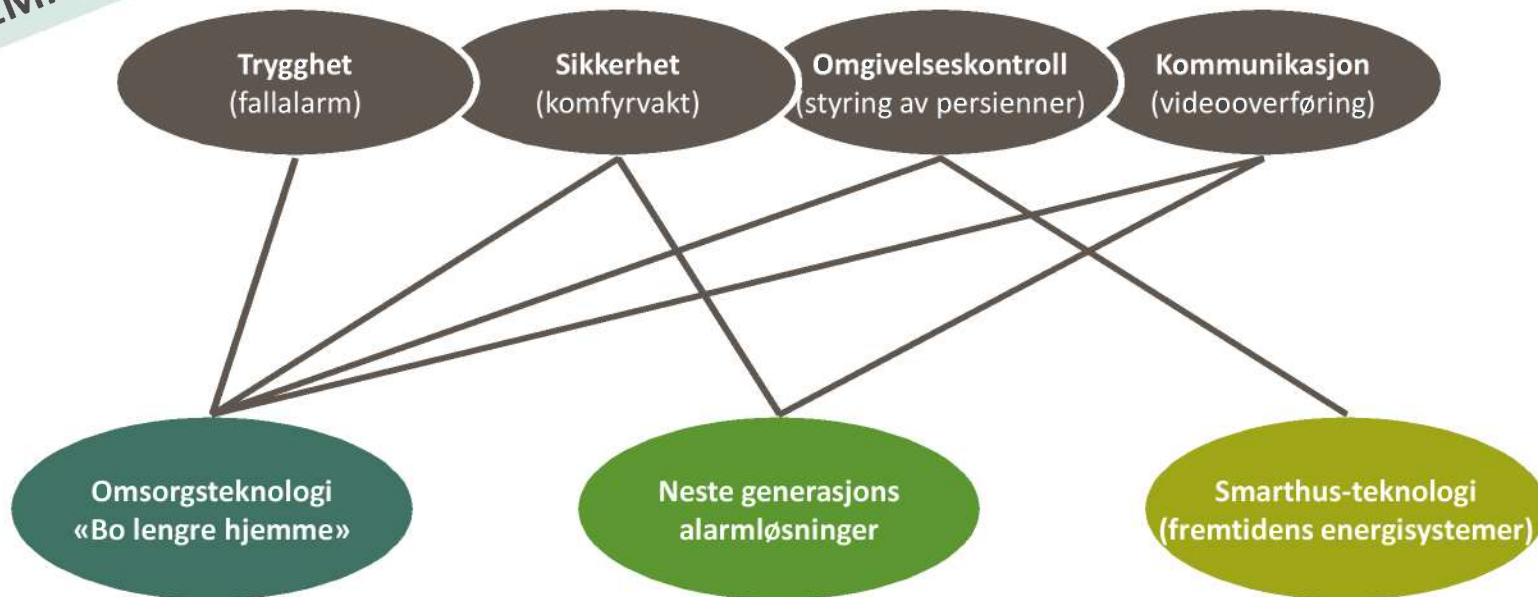
Fremtidens
Energisystemer

Omsorgsteknologi

Samme teknologi

– åpner ulike markeder og produkter

EKSEMPEL



Fremtidige løsninger for omsorgsteknologi bygger på samme teknologiske plattform som neste generasjons alarmløsninger og smarthus-teknologi.

Kjent teknologi åpner muligheten for omfattende tjeneste/ og produkt leveranse, - og vi skal inn i alle hjem (AMS)

Vår posisjon

Etablering og drift av infrastruktur:

- Eier kundeforholdet
- Kontroll på partnere
- Ekspert på kundebehov



Installasjoner

- Sensorer og enkle styringsenheter
- Kommuniserer **trådløst**, og kan fjernstyres
- Gir informasjon om og mulighet for styring av hjemmet



Gateway

- Dedikert og intelligent kontrollenhet
- Styrer installasjonene via eget trådløst nett
- Tilkoblet internett, kan fjernstyres og oppdateres



Server

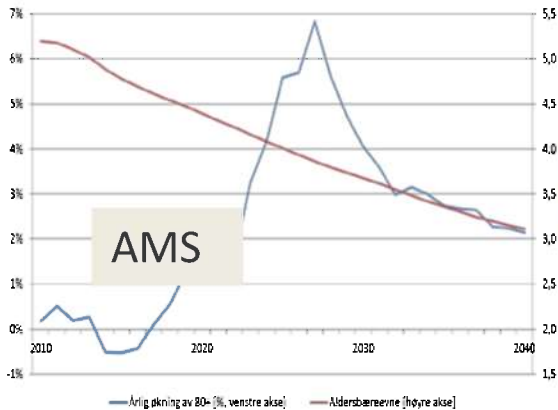
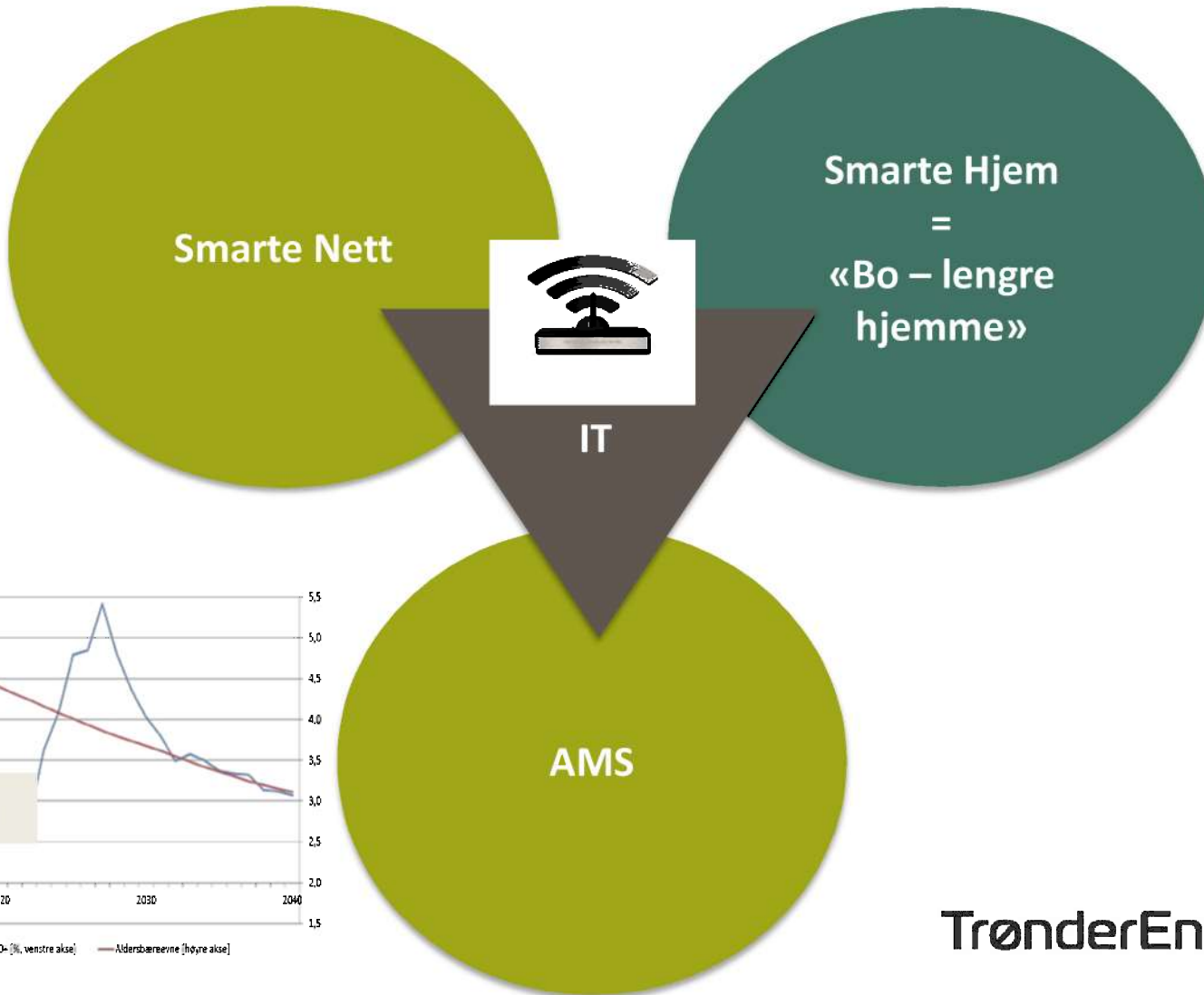
- Sentralisert enhet, gir tilgang til og mulighet for kontroll av helheten
- Gir administrativ tilgang til tjenestetilbyder
- Gir tilgang til styring og konfigurasjon til sluttkunde



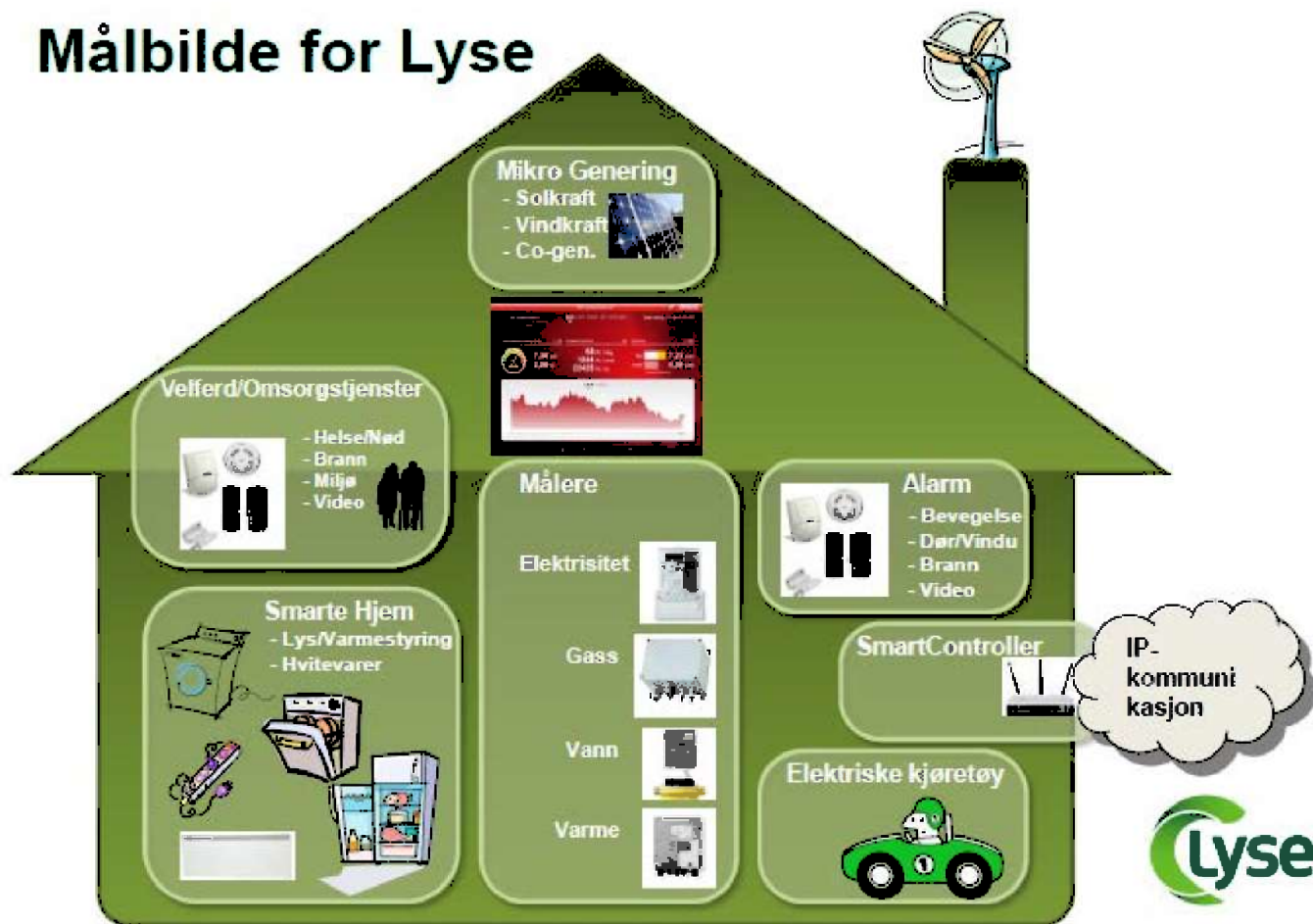
Styringsportal

- Ikke dedikert enhet, tilgjengelig via web, telefon eller pad
- Brukergrensesnitt tilpasset enhet
- Gir tilgang til styring og konfigurasjon av enhetene

- alt henger sammen med alt



Målbilde for Lyse



**...et prosjekt
med to dimensjoner**



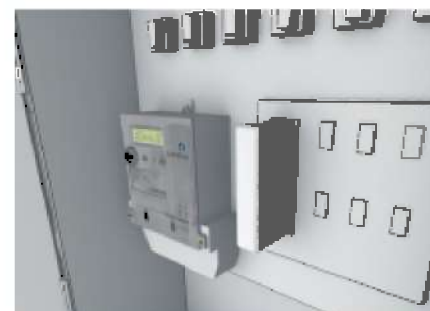
Lyse Smart AS – 2 forretningsområder

Kommersielle nyttetjenester



Lyse Smart AS promotional materials. The top image shows a green rounded rectangle with the word "smartly" in white. Below it are several brochures and a tablet. One brochure features the text "Løvere strømregning? Mer er løsningsent" and another says "Nå kan du samle alle lysbryterne på ett brett!". A tablet displays a green interface with the word "Lysbrytning" and a lightbulb icon. The Lyse logo is visible on the brochures.

Tjenester knyttet til utrulling av målere og innsamling av data



Prosjekt i to dimensjoner



1) Tjenestetilbyder til nettselskapet

- Gjennomfører utrulling av AMS
- Tilbyr: Evigvarende rett på data (Sanntidsinformasjon)

Fordel for nettselskapet:

- Reduserer risikoen
- Beregnet 10% lavere investeringsbehov i nett (Spenningsstyring/utkobling)
- Bedre beregning av lastprofiler
- Lavere kilekostnader
- Forenkler arbeidsprosesser
- Lavere utrullingskostnad

2) Kommersielle nyttetjenester – kapitalisere på kundeverdier og merkevare

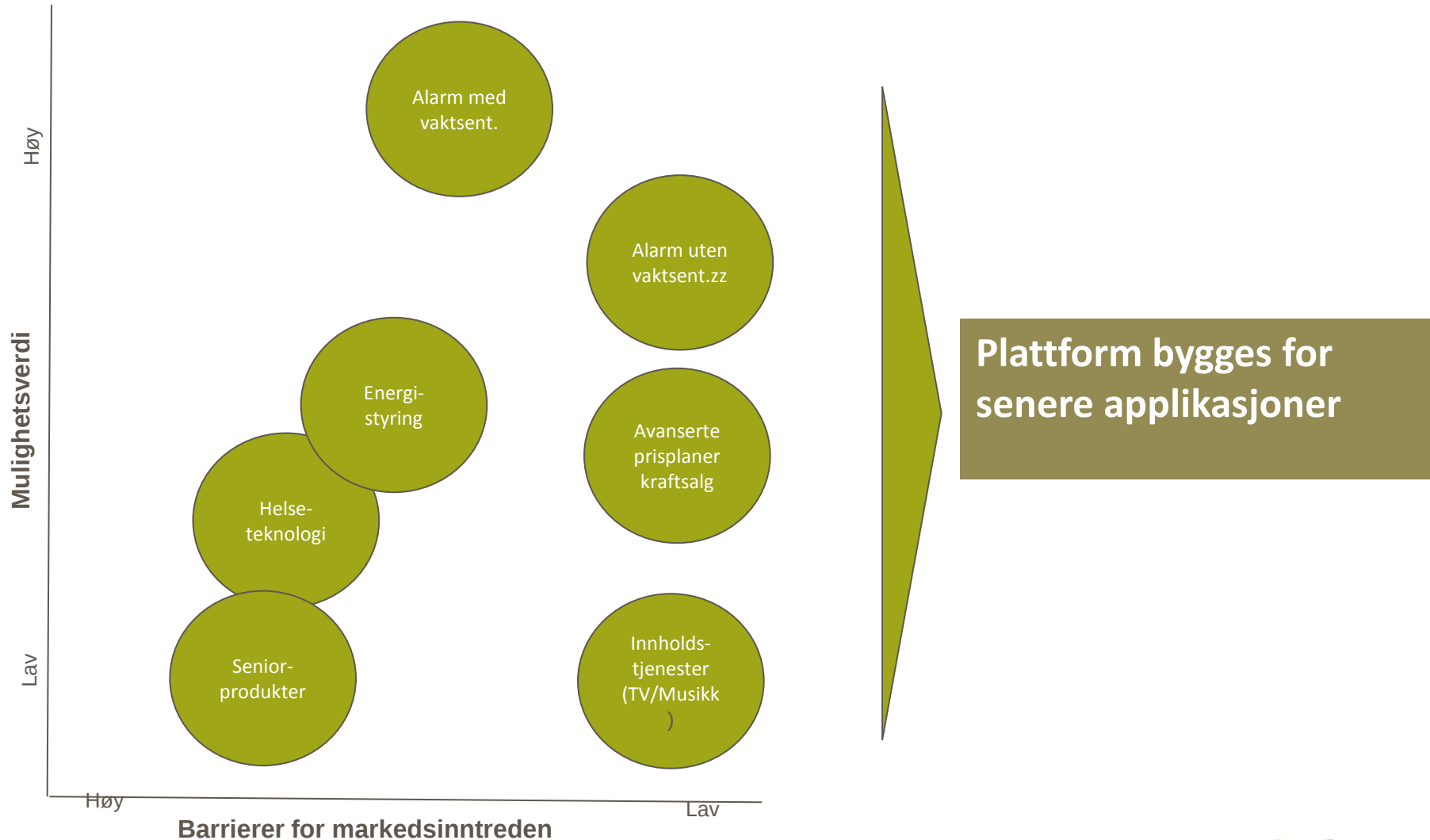
- Skalerbart, gir rom for å tilby et utall av produkter og tjenester

Målgrupper:

- Eiere av privatboliger
- Utbyggere og entreprenører
- Borettslag
- “Velferdsmiljøer” (sykehus, institusjoner, leger, leverandører av medisinske tjenester og utstyr)

Et steg i gangen

Vi starter med de enkleste og mest lønnsomme tjenestene – så kan vi bygge ut etterhvert



Hva trenger vi.....



Partnere vil være nødvendig for å lykkes – og viktig mht å redusere risikoen

Kompetanse

Kommersialisering

- Profesjonell partner med omfattende kompetanse på etablering og kommersialisering av forretningsideer (Viking Venture)

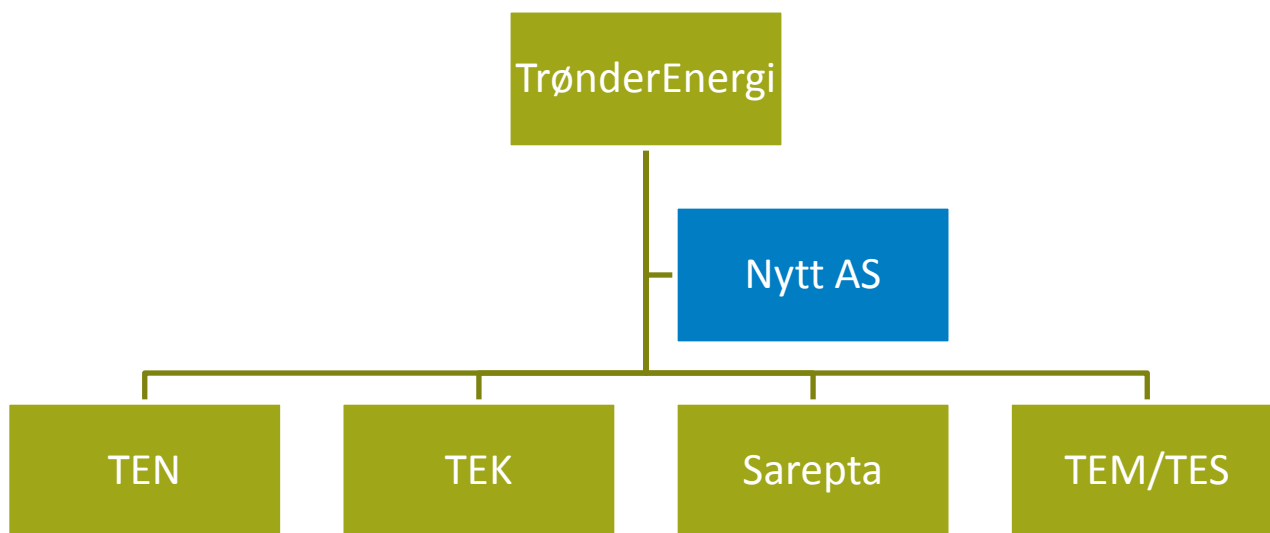
Teknologiutvikling


- Søke partnere med kompetanse på teknologiutvikling

Tjenester/produktet, salg og installasjon

- TE bør søke aktører i et større nettverk for å sikre attraktive og lønnsomme tjeneste - og produktkonsepter

Vi foreslår at satsningen organiseres som et morprosjekt (oppstarten)



A person's hands are visible at the bottom, holding a large, light-colored rectangular sign. The sign has a subtle background pattern of diagonal lines and a faint illustration of a bird in flight. The text on the sign is in a bold, black, sans-serif font.

Forslag til videre framdrift
- Verifisere hypotese fram til beslutning

Viking Venture er igang med fase 1

FASE 1 Identifikasjonsfasen

Tidsforbruk

- 2-3 uker

Aktiviteter

- Identifisering av potensielle segmenter
- Intervju med industrieksperter
- Verdipotensial i ulike segmenter
- Utvikle prioriteringskriterier
- Første prioritering av segmenter
- Identifikasjon av plattformteknologier
- Identifikasjon av krav til AMS

Sluttprodukt

- Presentasjon styringsgruppe

FASE 2 Verifikasjonsfasen

Tidsforbruk

- 3-4 uker

Aktiviteter

- Verifikasjon av prioriterte segmenter
- Evaluering av konkurransekraft, markedsstrukturer, størrelse
- Identifisere industrielle partnere / teknologileverandører
- Utvikle presentasjonsmateriell for samtale med industrielle partnere
- Avklaring av bruk av plattform for AMS

Sluttprodukt

- Presentasjon styringsgruppe

FASE 3 Utvikle forretningsplan

Tidsforbruk

- 4-6 uker

Aktiviteter

- Valg av vei inn i markedet
- Valg av industrielle partnere
- Identifisere investeringsforutsetninger
- Gjennomføre initielle møter med industrielle partnere
- Identifisering av potensiell ledelse
- Utviklingsplan for plattformteknologi med kostnadsestimat

Sluttprodukt

- Investeringsdokumentasjon
- Partnerskapsstrategi
- Ikke bindende investeringsbeslutning i Trønderenergi

FASE 4 Investeringsfasen

Tidsforbruk

- 4-8 uker

Aktiviteter

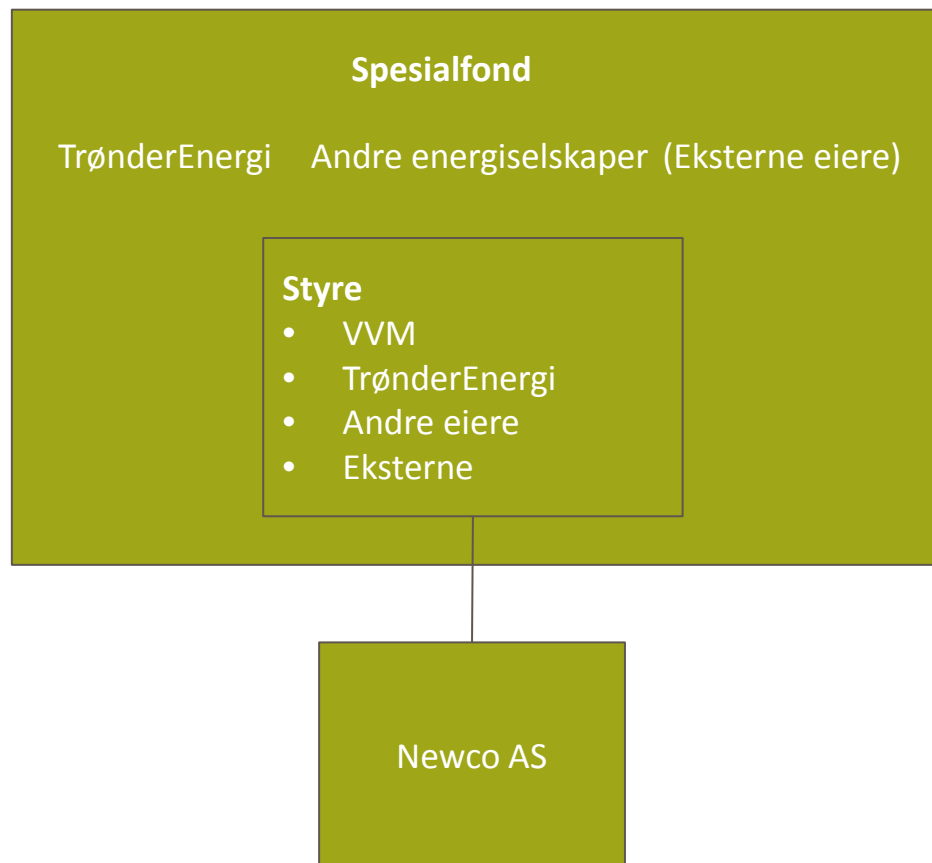
- Presentasjon av investeringsbeslutning til potensielle investorer
- Rekruttering av ledelse
- Inngå partnerskap med industrielle partnere
- Inngå intensjonsavtale med plattformpartnere

Sluttprodukt

- Underlag investeringsbeslutning
- Handlingsplan
- Endelig investeringsbeslutning hos investorer

Denne strukturen gir TE følgende fordeler:

- Risikodeling, samt noen å dele utviklingskostnadene med
- Muligheter til å få med attraktive partnere
- Samarbeid med en aktør (Viking Venture) med betydelig erfaring innenfor denne type virksomhet



TE vil bidra som vanlig i et oppstartsselskap, men med betydelig assistanse fra Viking Venture:

Viking Venture arbeider som i dag:

- Rekruttering
- Finansiering
- Strategi
- Exit (kan være mot TE)

Struktur

Evaluering investering

FASE 1

Identifikasjonsfasen
Retainer: 250.000 NOK

FASE 2

Verifikasjonsfasen
Retainer: 250.000 NOK

FASE 3

Utvikling av forretningsplan
Retainer: 250.000 NOK

FASE 4

Investeringsfasen
Retainer: 250.000 NOK

Eierfase

Viking Venture forvalter investeringen som "lead investor"

Viking venture vil være lead i forvaltningen med fokus på

- Strategi
- Rekruttering
- Finansiering
- Exit

Management fee:

2,75% av investert beløp
minimum 1,5 mnok per år

Exit

Viking Venture vil utvikle exitstrategier og etablere aktivitet for å sikre exit.

Carried interest:

20% av gevinst til investorene

Fremdriftsplan

«Administrasjonen tar sikte på å utarbeide en komplett forretningsplan og et endelig beslutningsunderlag for styrebehandling i desembermøte»

Tilleggsfoil

Hvorfor investere i nye tjenester?

Trønderenergi har en sterk markedsposisjon og merkevare

- 135 000 nettkunder
- 55 000 kraftkunder, 20 000 dobbeltdekning
- Geografisk spredning på 24 kommuner

Viking Venture har erfaring fra relevante segmenter

- Viking Venture har investorerfaring fra sikkerhet og energistyring segmenter
- Safetel, Plasus, Powel, Navita

Ny teknologi gir mulighet til å tilby nye tjenester

- Teknologiutvikling har redusert kostnadsnivå og forenklet integrasjon
- Ny teknologi muliggjør å kombinere AMS med andre tjenester

Attraktivt marked

- Det er etablert en høy betalingsvilje innen utvalgte segmenter
- Etablerte markeder gir mulighet til å introdusere en "Norwegian"

Viking Venture og TrønderEnergi har et godt utgangspunkt sammen i å utvikle et vekstselskap innen sikkerhet, energistyring, velferdsteknologi og AMS

Et pilotprosjekt/læringsarena er under opprulling i Trondheim

Trondheim
Helseklynge



TRONDHEIM
KOMMUNE

Livsglede
for Eldre



TrønderEnergi

Vinklinger

1. Hvordan engasjere frivillige/lokalsamfunnet til å ta vare på hjemmeboende eldre? Utvikling av tjenester som understøtter frivillig engasjement.
2. Utvikling av tjenester som realiserer effekter i kommunal helsetjeneste, uavhengig av punkt 1.

Øvrige involverte aktører

Forsknings- og undervisningsinstitusjoner:

- NTNU
- HiST
- SINTEF

Øvrige kommuner:

- Lære av erfaringer
- Forberede egen organisasjon

Næringsliv:

- Søke komplementære tjenester/produkter
- Utvikling inn mot en plattform/standard

Et nettverk er etablert

Trondheim
Helseklynge

MEDXENSE
continuous glucose monitoring

Styret nasjonalt senter for velferdsteknologi



TRONDHEIM
KOMMUNE



Riktig tidspunkt for lansering er ikke vurdert, men AMS-utrullingene gir en god mulighet

Lyse velger å rulle ut sine tjenester samtidig som strømmålere byttes

Tjenester i etablerte markeder kan gi et bra start-volum

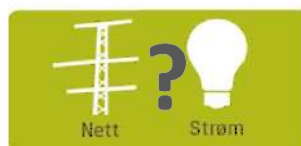
Hvilken kundeverdi har TrønderEnergi?



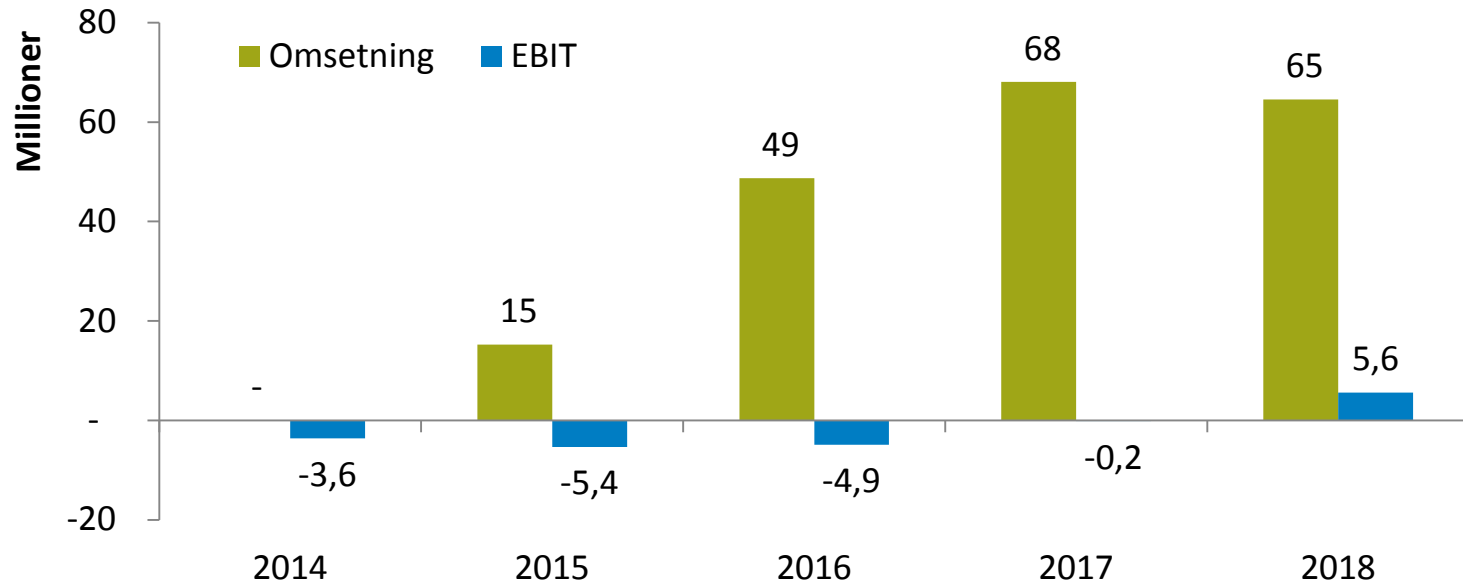
e Faktura
Avtale Giro



Forventet svartid



Forsiktige anslag antyder et marked på 60-100 MNOK/år



Totalt kundepotensiale inkluderer nettkunder i samtlige eierkommuner

Prosesen



Egen kompetanse for å lansere prosjekter anses som største risiko, og vil løses gjennom partnersamarbeid

