

HP Business Intelligence Rozwiązania dla energetyki (SM)

Jacek Piotrowski
Dyrektor Rynku Przemysłowego, HP ES
7/12/2010



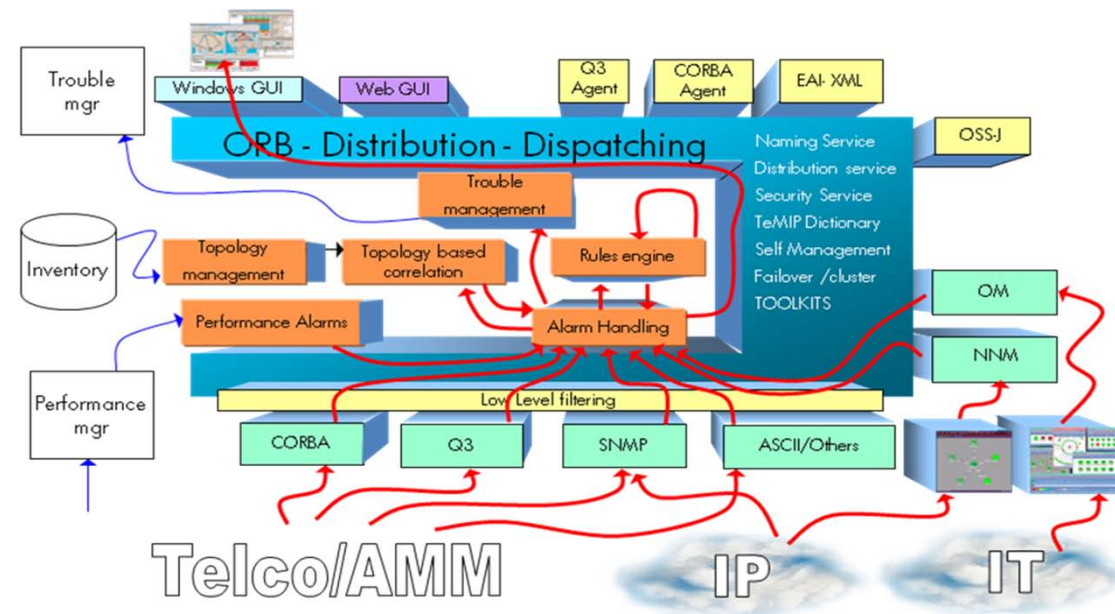
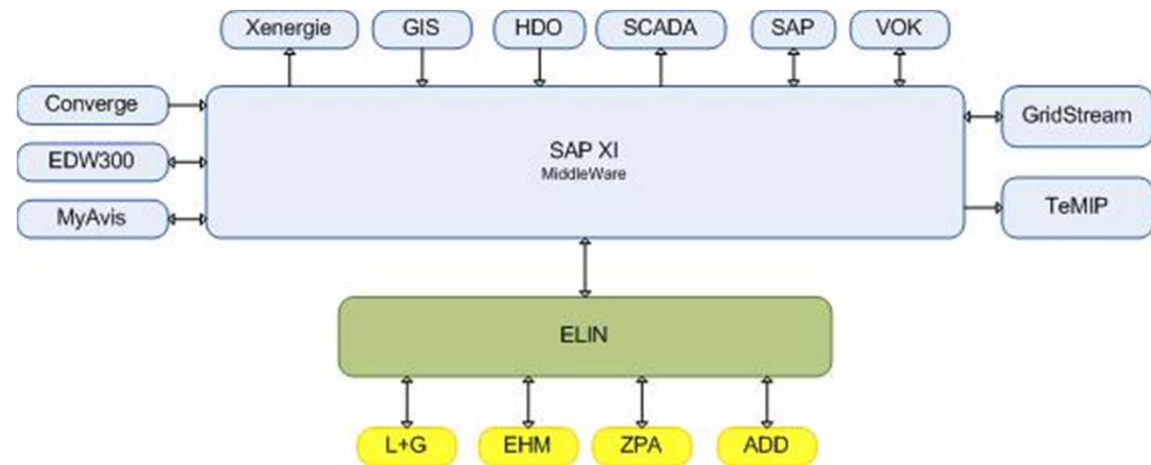
Agenda

- HP w projektach SM
- Wyzwania dla branży
- Podejście dzisiejsze
- Lepsze podejście do informacji
- Nowe możliwości biznesowe



Pilotowy projekt CEZ

- Kontrakt podpisany przez Hewlett-Packard we wrześniu 2010
- Ponad 40,000 urządzeń pomiarowych u drobnych odbiorców
- Wykorzystanie urządzeń różnych producentów:
 - L+G
 - Addax
 - ...
- Pełna obsługa procesów biznesowych
- Pełna integracja z istniejącym środowiskiem aplikacyjnym
 - SAP
 - ...
- Zaawansowane plany rozwojowe wykorzystania danych z systemu
 - BI Framework



Wyzwania branży

Rynek

- Innowacyjność i konkurencyjność
- Wysokie ceny energii i efektywność energetyczna
- Liberalizacja rynku / deregulacja
- Nowe rynki

Bezpieczeństwo dostaw

- Dostępność energii pierwotnej
- Niezawodność i jakość
- Zdolności wytwórcze vs. popyt



Środowisko

- Zmiany klimatu
- Ochrona przyrody i naturalnego środowiska
- Zanieczyszczenia

Ludzie

- Wartościowa wiedza odchodzi z ludźmi
- Brak „świeżej krwi” w branży
- Wysokie koszty zatrudnienia

Priorytety branży energetycznej



- Pozyskiwanie i utrzymanie klientów, wzrost zyskowności
 - Umożliwienie oceny klienta - 360 st.
 - Większe zrozumienie potrzeb klienta
 - Optymalizacja interakcji z Klientem i tworzenie nowych modeli biznesowych
- Bezpieczeństwo dostaw
 - Podnoszenie efektywności operacyjnej
 - Maksymalizacja efektywności inteligentnej sieci
 - Obniżanie ryzyka każdej transakcji handlowej
- Doskonałość operacyjna
 - Mierzenie powtarzalnych działań
 - Inwestowanie w rzeczy powtarzalne
 - Wykorzystanie bogactwa inteligentnego opomiarowania

Priorytet nr 1

Pozyskiwanie i utrzymanie klientów bardziej zyskowne



Priorytet nr 2

Bezpieczeństwo dostaw

Pricing optimization

Grid optimization

Cost of energy

Holistic asset management

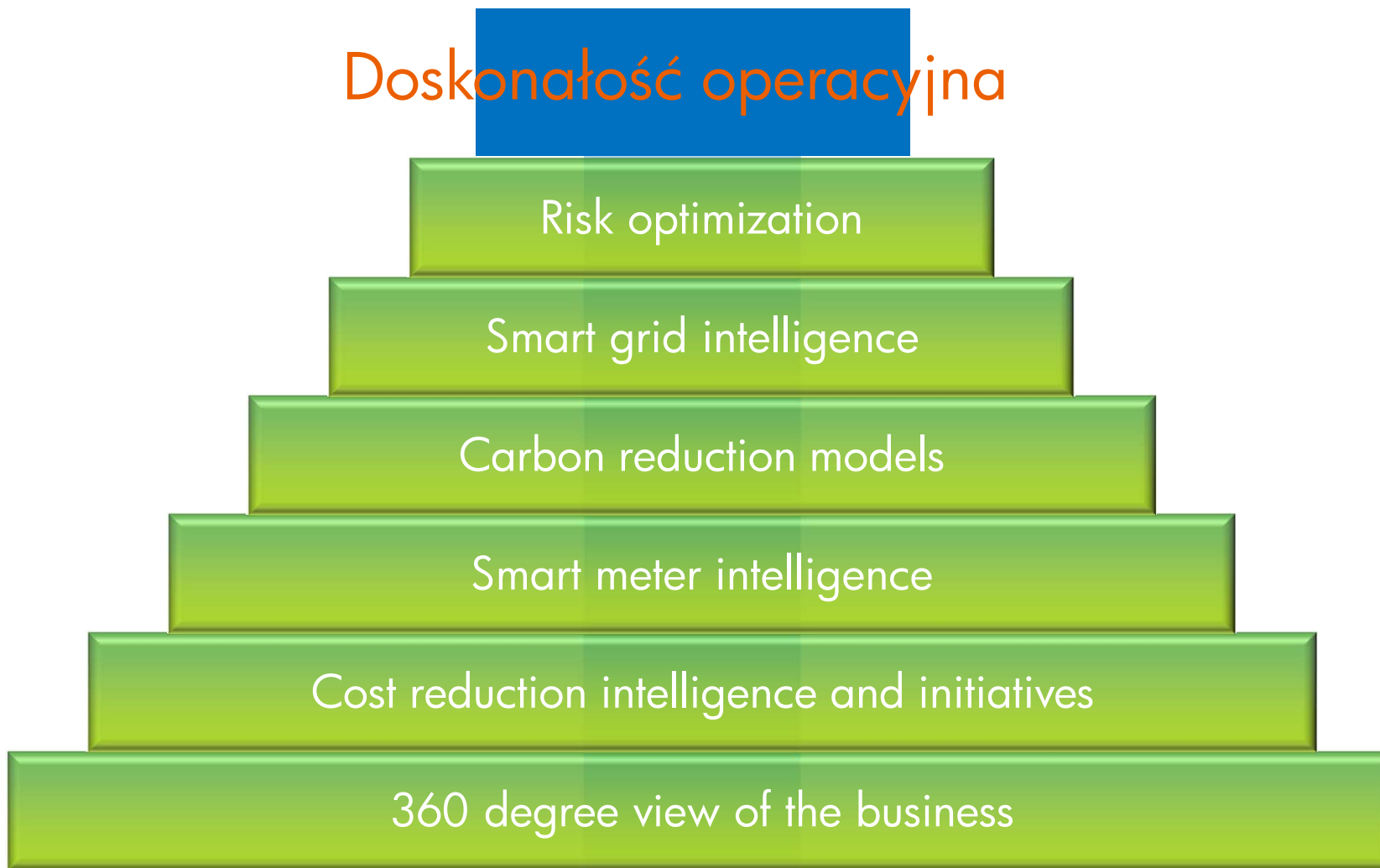
Trading and transmission intelligence

360 degree view of the business

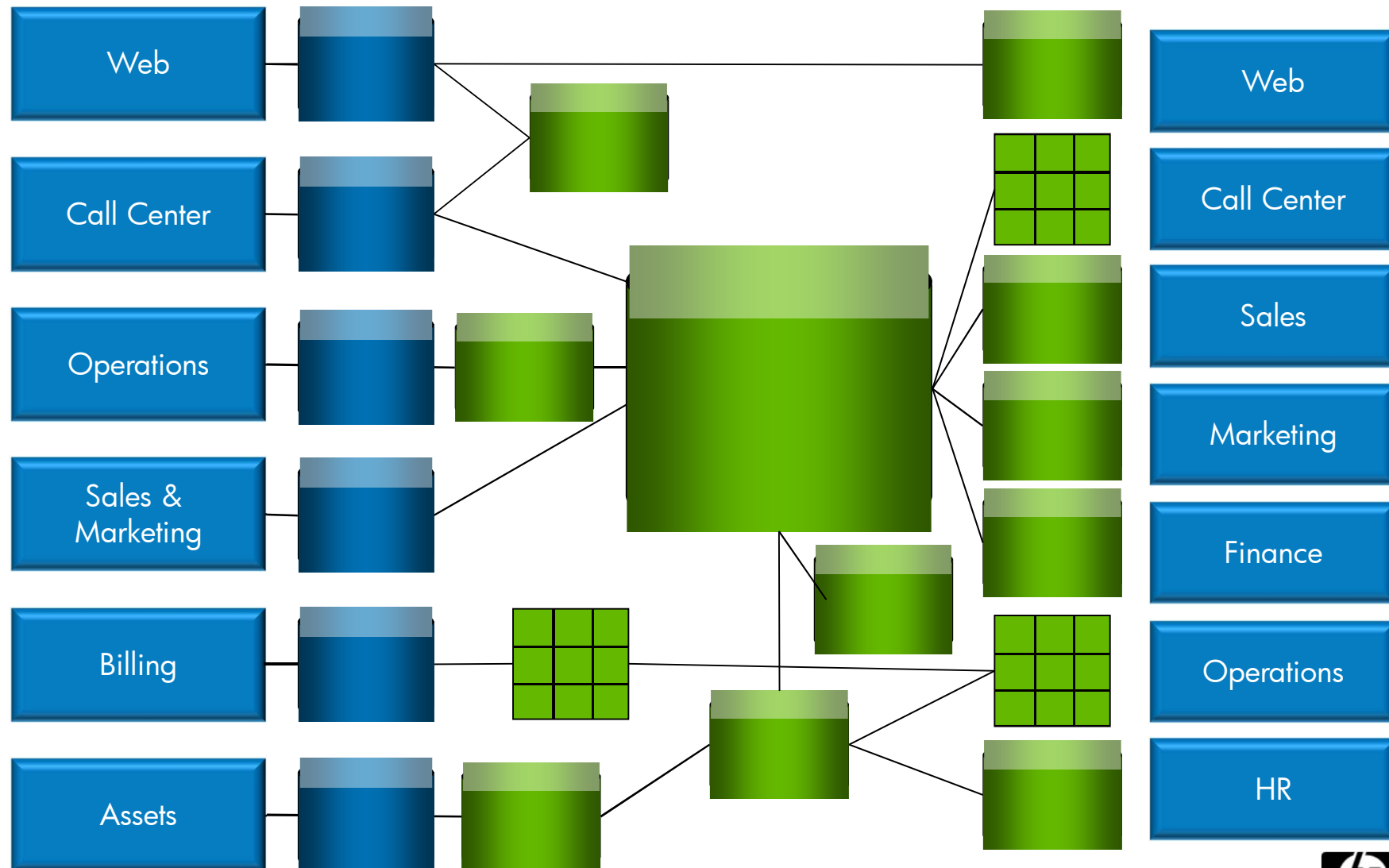


Priorytet nr 3

Doskonałość operacyjna



Tradycyjne podejście do BI

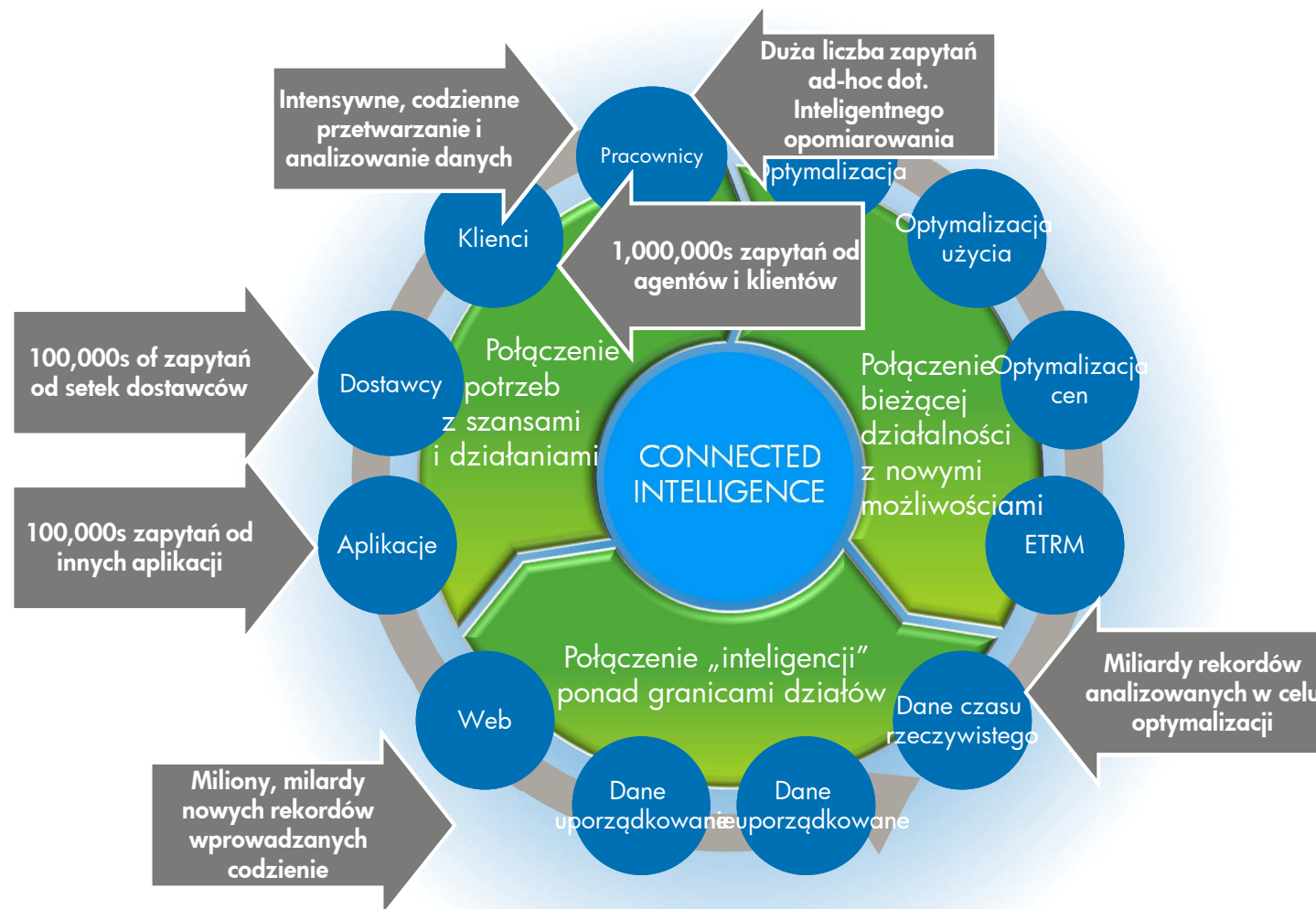


Wyzwania dla tradycyjnego podejścia BI

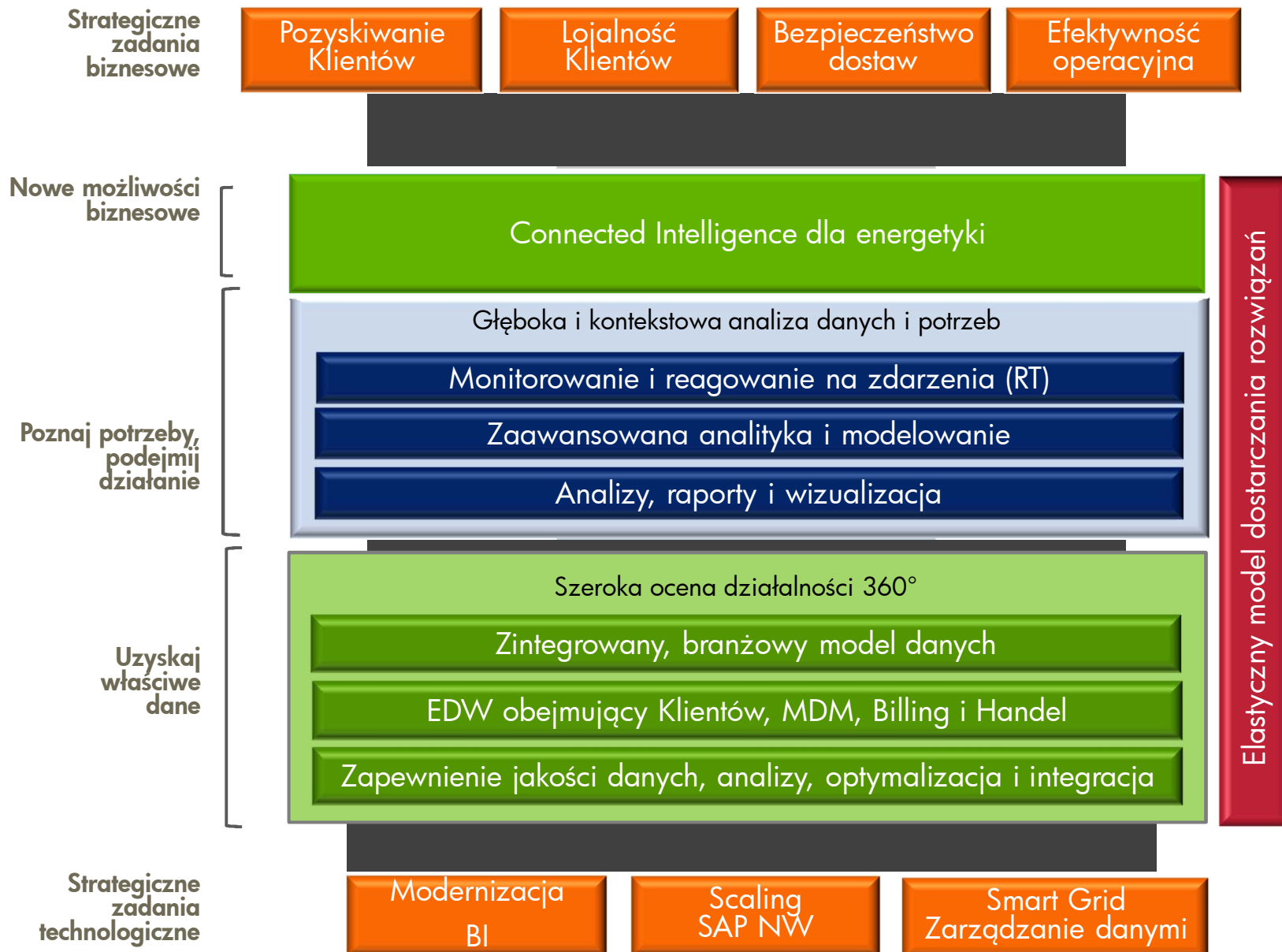
- Dane nie są połączone
 - Silosy funkcjonalne
 - Brak jednolitego spojrzenia na Klienta bądź działalność
- Niejednolita jakość danych
- Nieaktualność danych
- Brak integracji z procesami biznesowymi
- Słabe powiązanie z wymaganiami biznesu
- Długi proces budowy
- Trudność skalowania do potrzeb przyszłych



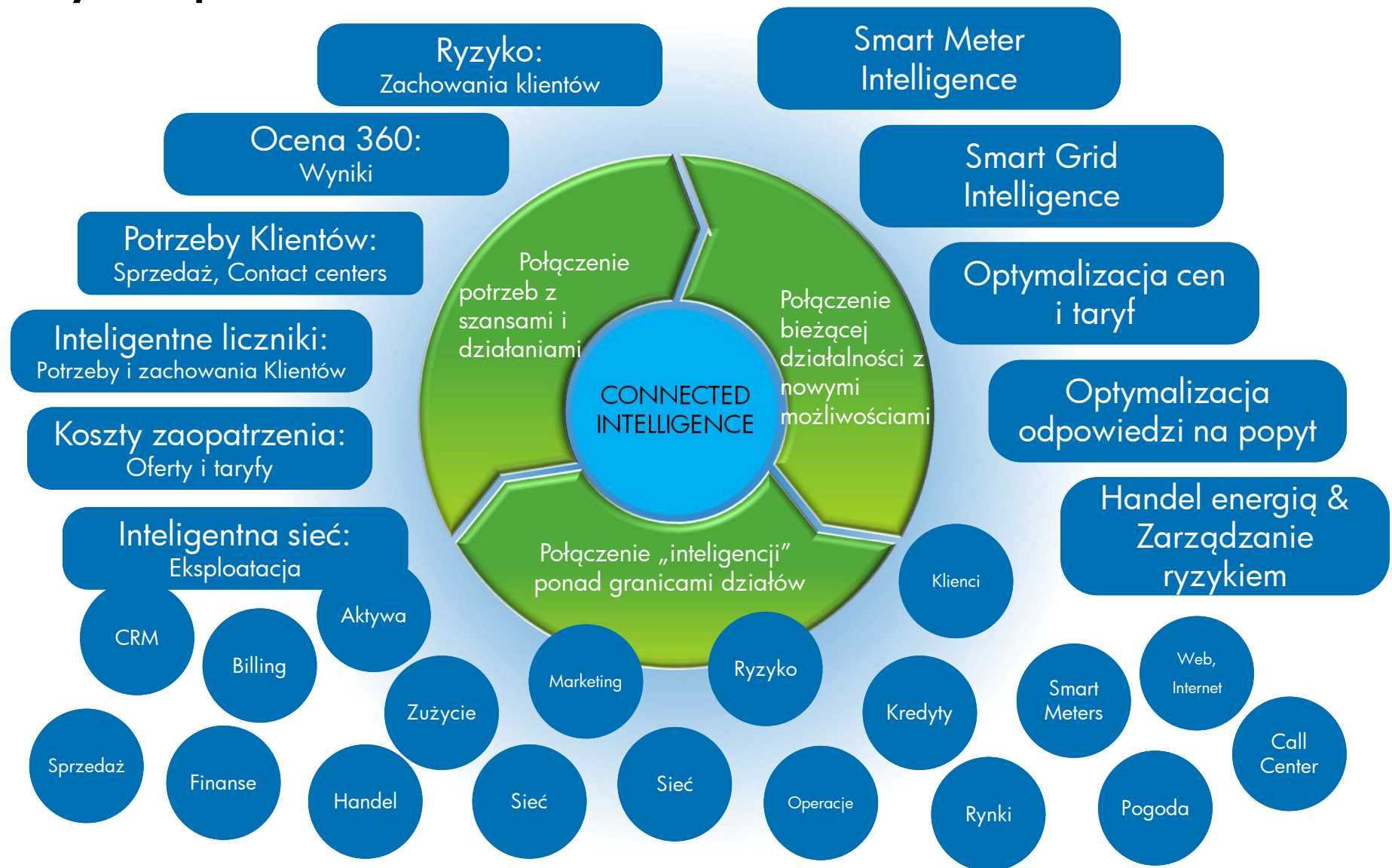
HP zmienia sposób, w jaki firmy energetyczne modernizują się dzięki BI



Connected Intelligence dla energetyki



Lepsze podejście: połączenie danych by usprawnić działalność



Możliwości stają się rzeczywistością dzięki CI dla „mądrej” energetyki

Smart Meter Intelligence	Smart Grid Intelligence	Pricing Optimization	Demand Response Optimization	Energy Trading & Risk Management Intelligence
• Dokładne prognozowanie popytu • Głęboka segmentacja • Modele prognostyczne dla pozyskiwania, utraty Klientów, kalkulacji całkowitej wartości Klienta	• Monitoring sieci w czasie rzeczywistym • Skonsolidowana obsługa zdarzeń i alarmów • Efektywność operacyjna	• Dynamiczne cenniki (RTP) • Właściwe produkty o właściwej cenie we właściwym czasie • Optymalizacja ryzyka	• Time of use Pricing • Dynamiczne cenniki dla zarządzania popytem • Ograniczanie popytu	• Bardziej szczegółowe dane poprawiają dokładność prognozowania • Obniżenie kosztów zakupu • Minimalizacja zakupów spot i „dnia następnego” • Poprawa zabezpieczeń

Downloaded from <https://www.cambridge.org/core>. University of Cambridge, on 01 Jun 2018 at 10:00:00, subject to the Cambridge Core terms of use, available at <https://www.cambridge.org/core/terms>. <https://doi.org/10.1017/9781315326477.008>



Dlaczego Connected Intelligence ma znaczenie

Utrzymanie i wzrost
bazy Klientów

Zarządzanie całą
rodziną ryzyk

Wzrost zyskowności

Maksymalizacja up sell
i cross sell

Redukcja kosztów
prowadzenia
działalności

Odpowiedź na
wyzwania rynkowe

Optymalizacja szans
wzrostu

Poprawa efektywności
i produktywności

Kapitalizacja zmian w
regulacjach



Zrób następny krok ...

Jak mogę poprawić
moją bazę Klientów ?

Potrzebuję podnieść
efektywność swojej
(inteligentnej) sieci.

Czy mam pełny (360)
obraz swojego
biznesu ?

Czy moi dyrektorzy
dostają informację której
potrzebują by dobrze
wykonywać swoją pracę?



Jak mogę zintegrować
informację pochodzącą z
wielu różnych źródeł ?

Jak mogę
zoptymalizować swoje
ceny ?

Zbyt dużo czasu pochłania
mi uzyskanie odpowiedzi
nawet na proste pytania o
mój biznes.

Skontaktuj się z HP.

Jacek.Piotrowski@hp.com

+48 507 009 712



Technology for better business outcomes

