

Presseinformation

Augsburg, den 08.10.2012

Kein Interesse an „leerer Vase“ Smart Metering

Experten fordern Mehrwertdienstleistungen

Soll Smart Metering sich in Deutschland noch durchsetzen, braucht es Dienstleistungen mit direktem Mehrwert für den Kunden. Dies ergab ein Gespräch mit führenden Interessenvertretern der Energiebranche, die nun auch online verfügbar ist.

„Wenn mit dieser leeren Vase Smart Meter verschiedene Dienstleistungen angeboten werden, kann es zu einem Strauß werden, der auch zum Erfolg führt“. So fasste Bernd Dechert vom ZVEH (Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke) die Grundstimmung des Expertengesprächs zusammen.

„Leere Vase“ Smart Metering

Smart Meter an sich bieten dem Endverbraucher wenig Mehrwert – darüber waren sich Vertreter von Energieversorgern, Verbrauchern, Dienstleistern, Handwerk und Wissenschaft einig. „Smart Meter sind wie ein Computer ohne Software“, so Sebastian Limburg, Innovationsmanager der Stadtwerke Duisburg, „der Kunde sieht noch nicht den Nutzen für sich, Smart Meter zu bezahlen, weil kaum Mehrwertprodukte oder zusätzliche Dienstleistungen in diesem Bereich zur Verfügung stehen.“

Aribert Peters vom Bund der Energieverbraucher sieht es ähnlich: Der Verbraucher sei nicht bereit, die zusätzlichen Kosten für Smart Metering zu zahlen, wenn er nicht deutlich mehr an Service bekomme. Smart Meter würden als Rechtfertigung für eine weitere Erhöhung der Energiekosten missbraucht.

Mehrwertdienstleistungen

Kunden werden sich nur für Smart Metering interessieren, wenn es einen konkreten Nutzen für sie hat. Hier setzt Lösungsanbieter GreenPocket an: „Für uns der wichtigste Punkt: über einfache Dienstleistungen, über einfach zu benutzende Software diese Akzeptanz zu erzeugen“, sagt Geschäftsführer Alexander Hintermeier. Daraus entstehe auch der Wunsch nach mehr.

Hierfür setzen viele auf das Thema intelligentes Wohnen. Michael Wedler von B.A.U.M. Consult glaubt jedenfalls, dass Smart Metering „huckepack mit dem Smart-Home-Ansatz“ in deutsche Haushalte einziehen wird – auch wenn dies für viele Komfortfunktionen gar nicht Voraussetzung sei.

Der Kunde im Mittelpunkt

Welchen Ansatz man auch immer wählt, der Kunde muss im Mittelpunkt stehen. So Limburg: „Wenn wir es nicht schaffen, dass der Kunde die Technologie möchte und auch nachfragt, dann brauchen wir uns gar keine Gedanken über großflächige Smart-Meter-Ausrollaktionen zu machen, weil dann werden wir das nicht auf die Strecke bekommen“.

Das Gespräch wurde aufgezeichnet und eine gekürzte Fassung kann [hier](#) heruntergeladen werden. Es wurde von der EnCT im Rahmen des vom Intelligent Energy Europe geförderten Projekt „SmartRegions“ veranstaltet.

Textumfang: 2650 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Gesprächsteilnehmer

Bernd Dechert (Geschäftsführer Technik, Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke)

Alexander Hintermeier (Technischer Geschäftsführer, GreenPocket GmbH)

Sebastian Limburg (Innovationsmanager, Stadtwerke Duisburg AG)

Dr. Aribert Peters (Vorsitzender, Bund der Energieverbraucher e.V.)

Michael Wedler (Senior Consultant, B.A.U.M. Consult GmbH)

Zum Projekt SmartRegions

Das Projekt „SmartRegions“ fördert innovative Smart-Metering-Dienstleistungen in ganz Europa. Zehn Partner aus acht Ländern Europas arbeiten dabei mit Gesetzgebern, Energieversorgern und Verbraucherverbänden zusammen. Mehr Information finden Sie unter www.smartregions.net.

Zur Forschungsgruppe EnCT

Die Forschungsgruppe EnCT in Augsburg ist ein interdisziplinäres Unternehmen mit Fokus auf nachhaltigem Energiekonsum und intelligenter Energiemessung. EnCT unterstützt Unternehmen aus der Energie- und IKT-Wirtschaft bei der Entwicklung und Markteinführung von neuen Energieprodukten, Effizienzprogrammen und Informationssystemen.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

EnCT GmbH

Alastair Scott

Tel: +49 (821) 31 95 40-65

scott@enct.de

www.enct.de