

Smarte Energieprodukte

- deutsche Erfahrungen



Quelle: BI, EnCT

Smart Grids Week

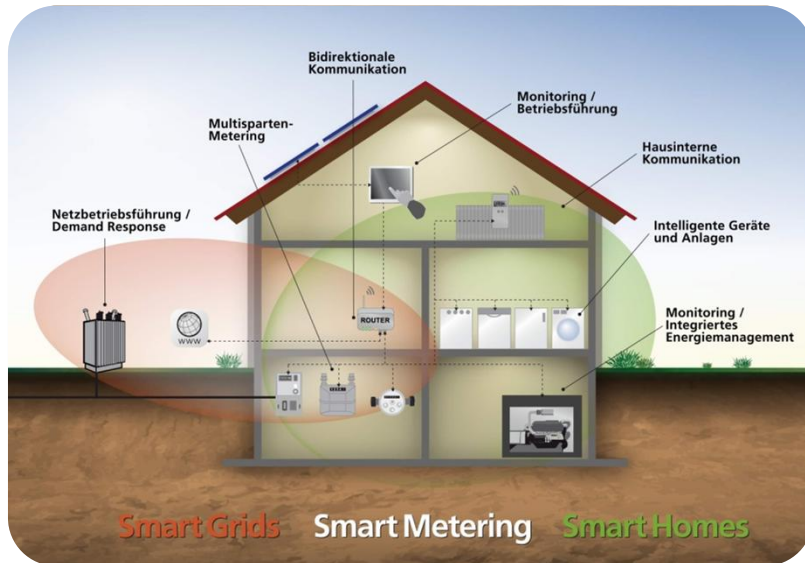
SMART METERING – AUS DER SMART
GRIDS PERSPEKTIVE

26. Mai 2011, Linz

Dr. Harald Schäffler

EnCT GmbH, Freiburg

Profil EnCT



- Spin-off des Fraunhofer-Institut für solare Energiesysteme ISE, Freiburg
- Interdisziplinäres Team (Ingenieurs-, Wirtschafts-, Sozial- und Kommunikationswissenschaften)
- Portfolio: Marktforschung, Produktentwicklung, Feldtests, Markteinführung, Wirkungsforschung
- Nationale und internationale Kunden aus den Bereichen Energiewirtschaft und IKT.

Ansprechpartner:

Dr. Harald Schäffler (Geschäftsführer)

www.enct.de



Studien zu smarten Energieprodukten



Veröffentlichung: **März 2011**
Umfang: 240 Seiten
Bezug: www.enct.de



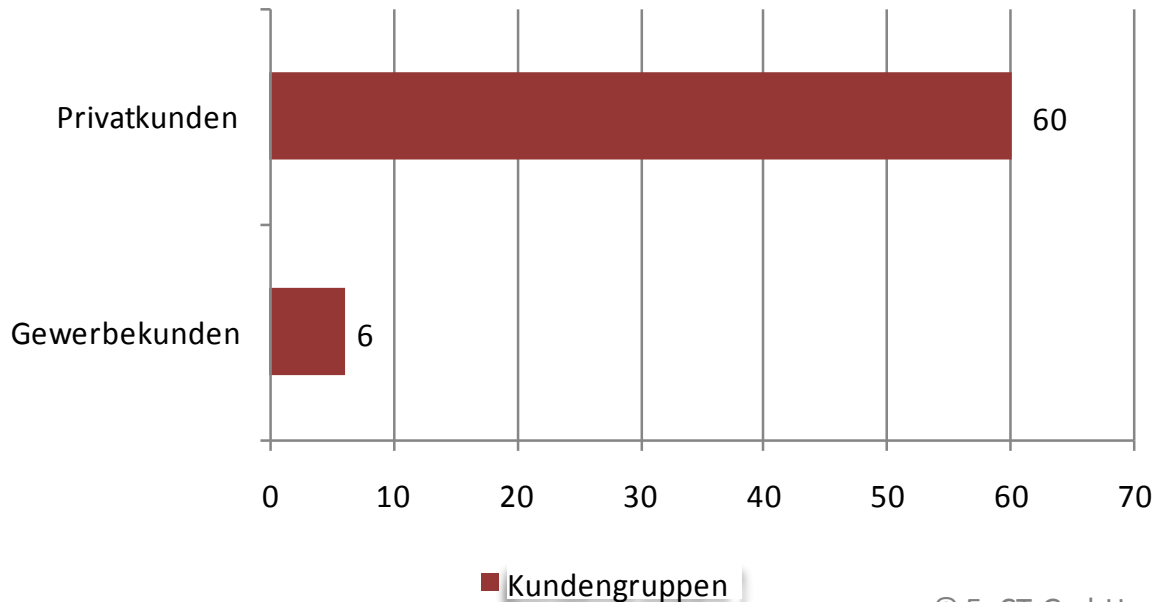
Veröffentlichung: **April 2011**
Umfang ca. 100 Seiten
Bezug: www.enct.de



Veröffentlichung: **Juni 2011**
Umfang: ca. 200 Seiten
Bezug: www.enct.de

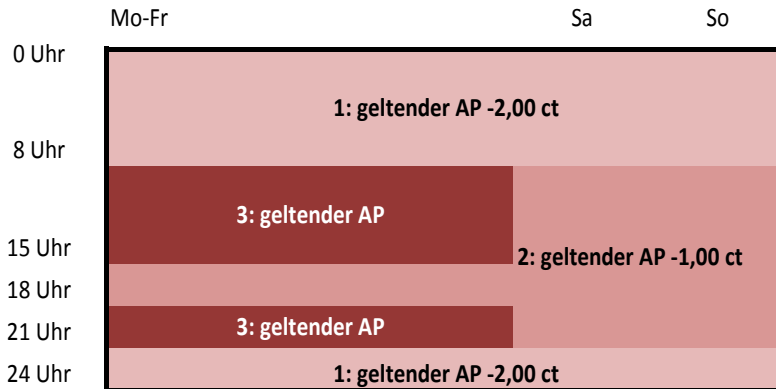
Smart-Metering-Produkte in Deutschland

Anzahl Produkte pro Kundengruppe



© EnCT GmbH

- 48 Anbieter von ca. 800 Unternehmen
- Über 70 Produkte inkl. Produktvarianten für Privat- und Gewerbe-kunden



„iVis SpartzeitPlus“

- **Zusatzoption** auf normale Tarife mit 3 Preisstufen
- Monatliche Rechnung optional
- Laufzeit 24 Monate
- Internetportal und App
- **Deinstallationsgebühr** bei vorzeitiger Kündigung



Marktstudie Kundensegmente und Marktpotentiale 2011



- Auswahl von 9 **smarten** Energieprodukten, die heute oder in kürze im Markt angeboten werden (können)
- **Repräsentative Befragung** mit 1.100 Teilnehmern (Energieentscheider) im Dez. 2010
- Identifizierung des **Kundeninteresses** und der **Kundenpotentiale** pro Produktklasse
- Identifizierung von **Kundensegmenten pro Produktklasse** mit überdurchschnittlichen Interesse
- Ermittlung der prägenden **Kundenmotive**

Fazit

1. Nur wenige EVU bieten in Deutschland (mehr oder weniger) innovative smarte Energieprodukte an
2. Viele Produktangebote sind nur Pflichtübung und werden in den Tiefen der Internetauftritts versteckt.
3. Die meisten Produkte sind für Durchschnittsverbraucher preislich nicht vorteilhaft.
4. **Kundennachfrage ist sehr gering.**

Smarte Energieprodukte adressieren den (politisch erwünschten) Kundennutzen (Einsparung, Effizienz, Umwelt, Klima)



EU -> Politik -> EVU -> Smart Meter -> Kunde

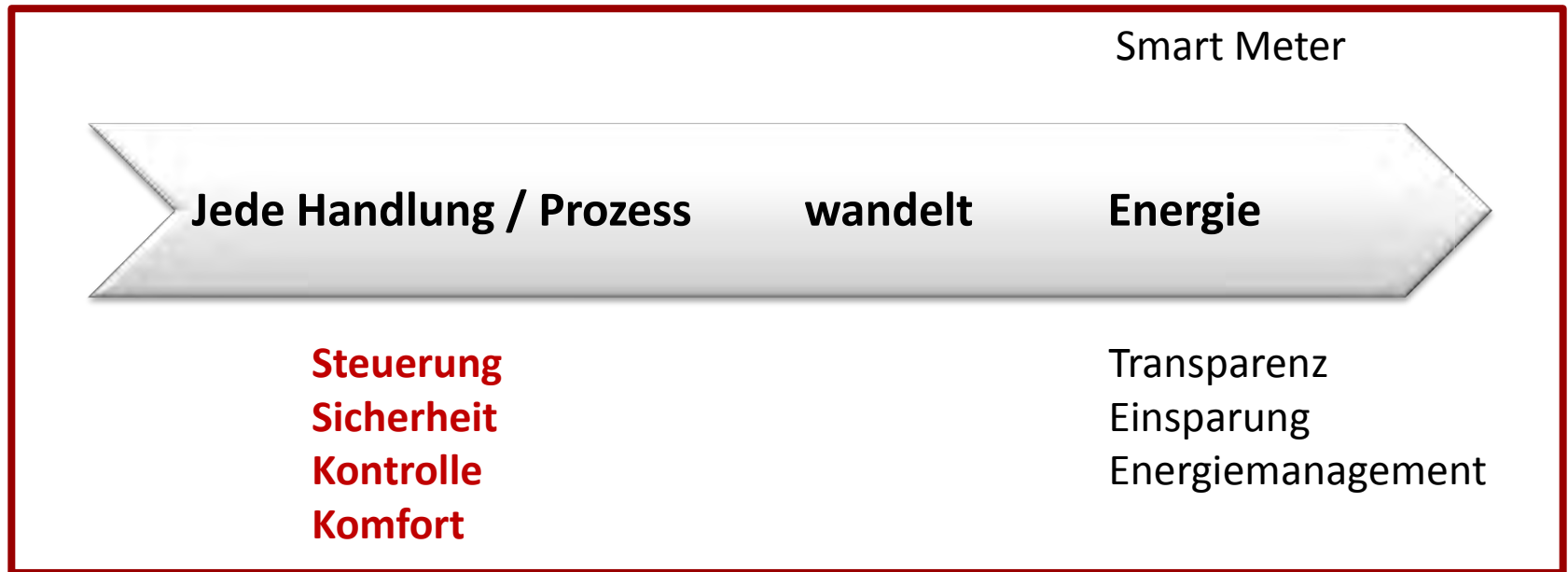
und stehen in Konkurrenz mit anderen
(Effizienz-) Produkten und Einsparmaßnahmen

Smarte Energieprodukte starten beim Kundenbedürfnis



und bieten (energieverbrauchs-unabhängige) Mehrwerte

Nutzenspektrum - erweitert



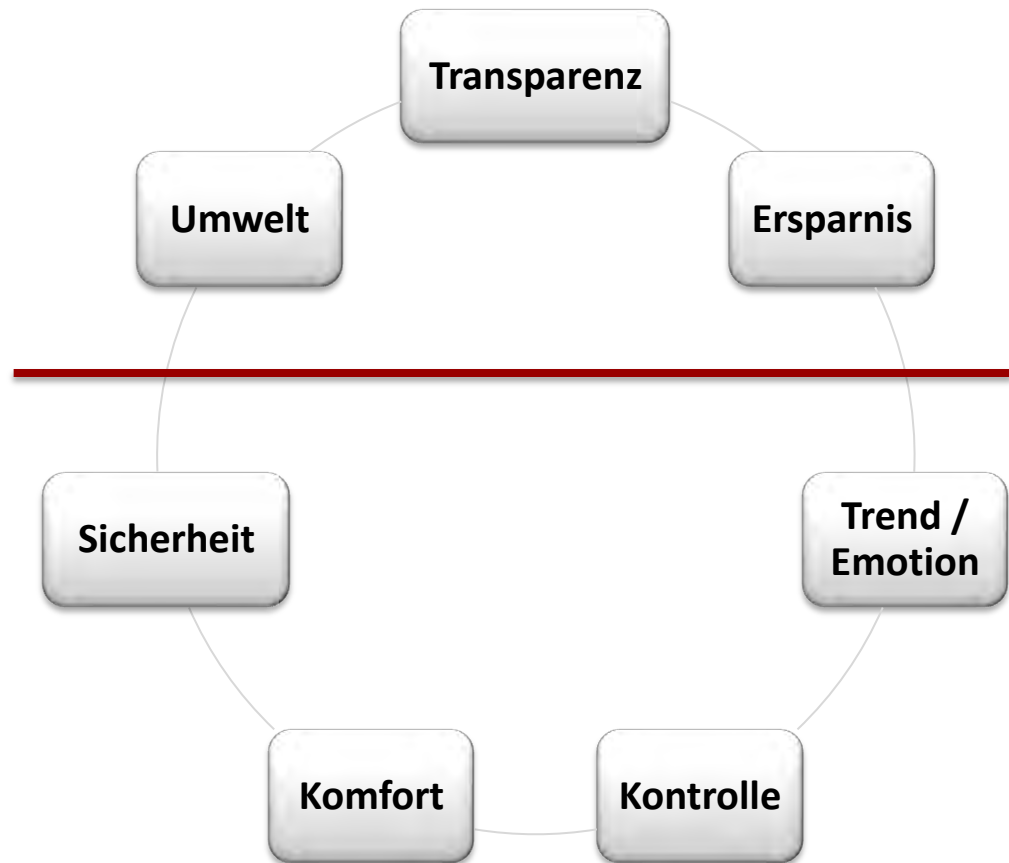
Beispiel: QGate



- Intelligente Steckdose mit Sensoren für Strom, Spannung, Druck, Schall, Temperatur, Helligkeit,
- Integriertes GPRS-Modem mit fest integrierter SIM-Karte
- Zusätzlich 868 MHz Funk (z.B. W-MBus)
- Offene Apps-Entwicklerplattform
- Ohne Vertrag
- Service on Demand (Bezahlung per Credits wie Prepayment Telefonkarte)
- Internationales Roaming (Europaweit einsetzbar)
- Datenübertragung in Echtzeit

Fazit

- Smart Metering hat ein hohes Marktpotential,
- wenn die Kundenbedürfnisse im Zentrum stehen
- und das Nutzenspektrum erweitert wird
- Der Sekundärnutzen kommt dann auch Smart Grid zugute.





*Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit*

Dr. Harald Schäffler
EnCT GmbH
Emmy-Noether-Str. 2
79110 Freiburg
Tel. +49 (761) 6116779-0
harald.schaeffler@enct.de
www.enct.de