

## Stadtwerke-Treffpunkt Vertrieb

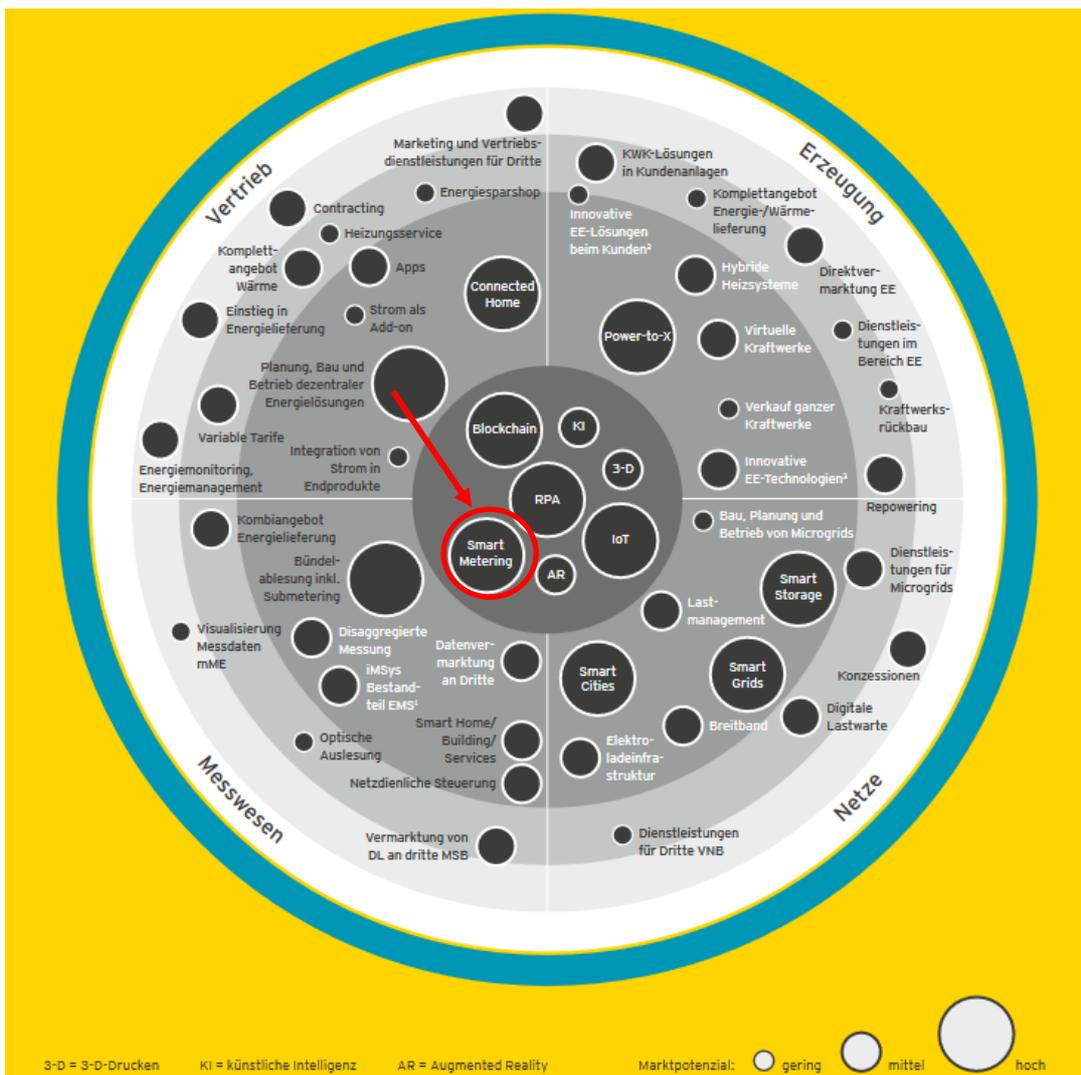


**Informieren, Diskutieren, Produktideen & Maßnahmen entwickeln** – um die vertrieblichen Chancen von Smart Metering zu nutzen

## Warum Stadtwerke-Treffpunkt Vertrieb?

Es gibt viele Treiber für Smart Metering für Vertriebe:

- „Die Messstelle wird zur Kundenschnittstelle“.  
Dies war eine These in einer digitalen Podiumsdiskussion, die der stellvertretende Hauptgeschäftsführer des VKU, Michael Wübbels, zugestimmt hat.
- Das **Smart Meter Gateway** soll laut Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik die **zentrale Kommunikationsplattform in jedem Haus** werden.
- Stadtwerke möchten Kunden **Mehrwertprodukte** anbieten, um Sie zu gewinnen und länger und besser zu binden.
- Metering bekommt eine immer größere Bedeutung im Bereich der **Non-Commodity-Produkte**. Energiedatenmanagement inkl. Visualisierung, Mieterstrom, Heizkostenabrechnung und Elektromobilität sind nur einige Beispiele.



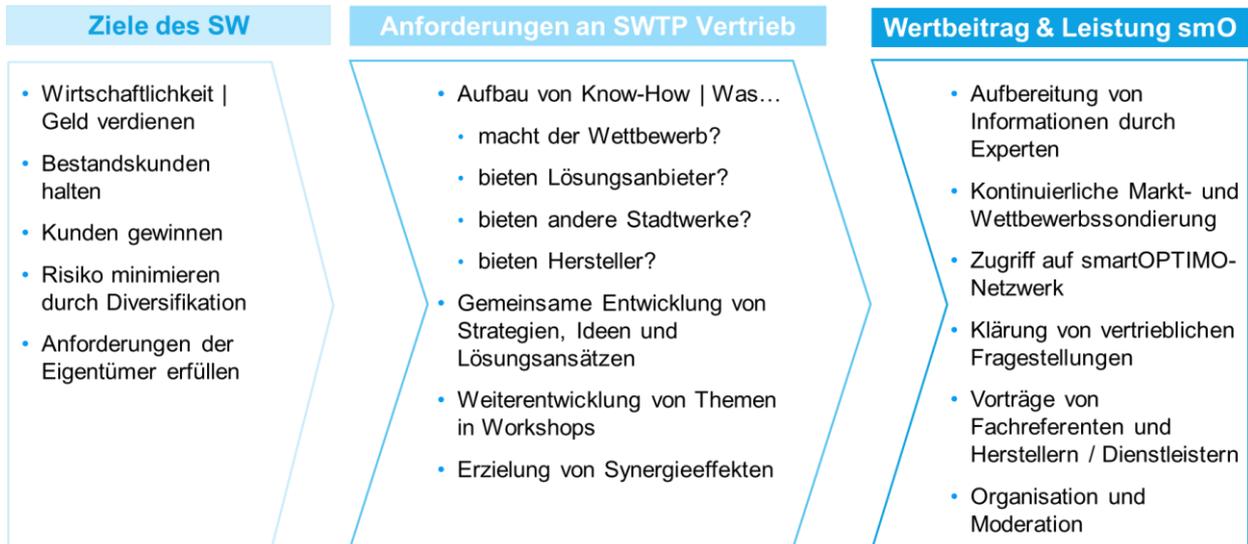
Quelle: EY/BDEW- Stadtwerkstudie

## Ziele, Anforderungen und Wertbeitrag smartOPTIMO

Eine der zentralen Herausforderungen im Stadtwerk ist, dass die Anforderungen an das Produktmanagement wachsen – insbesondere durch eine notwendige Spezialisierung. Der Stadtwerke-Treffpunkt Vertrieb unterstützt Sie hierbei.

Ausgewählte Aufgaben des Produktmanagements	Unterstützung durch SWTP-Vertrieb
Wettbewerbsbeobachtung	Lassen Sie sich kontinuierlich informieren, welche neuen Wettbewerber und Aktivitäten rund um das Messwesen im Markt angeboten werden.
Marktsondierung von Lösungsanbietern / Herstellern	Erhalten Sie einen Überblick, welche Lösungsanbieter neue Produkte anbieten und wie Sie diese in Ihr Portfolio integrieren können.
Technische & rechtliche Rahmenbedingungen	Erhalten Sie einen fokussierten und aufbereiteten Überblick über den aktuellen Stand der Technik und Regulierung sowie eine Identifikation von Chancen & Risiken.
Validierung / Bewertung der Ideen	Erhalten Sie Impulse durch Experten und aus den Diskussionen mit anderen Stadtwerken zu Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit von Ideen.
Produktkonzeption	Erhalten Sie wesentliche Impulse zu Einflussfaktoren etc.
Angebotserstellung	Erhalten Sie Input z.B. zur Zahlungsbereitschaft und erfolgsversprechenden Vermarktungsansätzen aus der Energiewirtschaft.
Vermarktung	Wir beantworten vertriebliche Fragestellungen und bieten das Netzwerk für den Austausch.

Vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung des Smart Metering ist es entscheidend, dass Vertriebe sich intensiv mit dem Thema Smart Metering befassen und ihr Know-how erhöhen, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Dieser Anforderung tragen Sie mit der Teilnahme am Stadtwerke-Treffpunkt Vertrieb Rechnung. Darüber hinaus unterstützt die Teilnahme die übergeordneten Ziele eines Stadtwerks (siehe Grafik):



An den überregionalen Ganztagsveranstaltungen bringen wir Mitarbeitende und LeiterInnen von Vertriebsabteilungen zusammen, um Know-how aufzubauen, Fragestellungen zu diskutieren und weiterzuentwickeln. Folgende ausgewählte Themen möchten wir im ersten Schritt vorstellen und mit Ihnen und externen Fachexperten diskutieren:

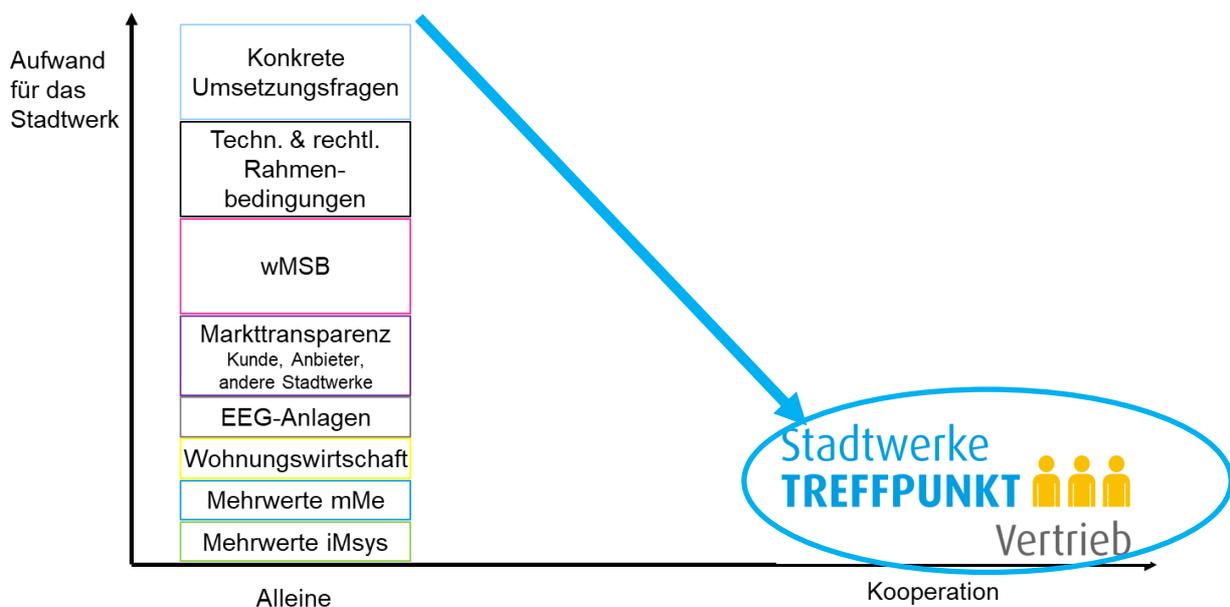
- Wettbewerblicher Messstellenbetrieb
  - Marktüberblick
  - Ausprägungsmöglichkeiten
  - Kooperation mit dem gMSB
- Mehrwertprodukte heute und morgen (u.a. Disaggregation)
- Abrechnungsfragen bei fremden MSBs
- Heizkostenabrechnung
- Veränderung rechtlicher Rahmenbedingungen
- Elektromobilität
- Smart City
- Mehrwerte über moderne Messeinrichtungen

Gerne besprechen wir im Teilnehmerkreis weitere Themen und nehmen Ihren Input auf.

## Ihr Nutzen

- Professionalisierung des Produktmanagement für Smart Metering
- Sicherheit, keine Marktentwicklung zu verpassen
- Schonung von Ressourcen | Minimierung der Kosten
- Austausch mit Stadtwerken in der Region
- Input für Ihre strategische/vertriebliche Ausrichtung
- Konkrete Bewertung von Umsetzungsoptionen für Ihr Stadtwerk
- Abstimmung / Gleichschritt mit Kollegen aus dem Netz (über SW-Treffpunkt Netz)
- Vorträge von Fachreferenten und Herstellern / Dienstleistern

Anhand der folgenden Grafik möchten wir gerne explizit den Nutzen „Schonung Ihrer Ressourcen“ erläutern.



## Interesse geweckt?

Dann sprechen Sie uns an. Gerne stellen wir Ihnen unsere Maßnahmen in einem individuellen Termin näher vor.

**Ihr Ansprechpartner:**  
Maximilian Joßbächer  
Projektleiter Stadtwerke-Treffpunkt Vertrieb

Telefon: 0251 694 3556  
maximilian.jossbaecher@smartoptimo.de