



Ihr Netzwerk für Fach- und Führungskräfte aus

Vertrieb & Produktmanagement

smartOPTIMO 
Ihre Energie zählt.

» Informieren, diskutieren, bewerten.
Produktideen und Maßnahmen entwickeln,
um die vertrieblichen Chancen des
Smart Meterings zu nutzen. «



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.smartoptimo.de

+ Politisch getrieben

Das SMGW soll zukünftig in einer Vielzahl von Anwendungsfällen als sichere Kommunikationsplattform dienen. Viele Anwendungsfälle dienen nicht nur der Netztransparenz, sondern adressieren direkt Mehrwerte und Geschäftsmodelle, die über die Marktrolle Lieferant abgebildet werden.

+ Marktseitig getrieben

Durch die Ausstattung vieler Kunden mit der neuen intelligenten Messtechnik steigt die Erwartungshaltung der Letztverbraucher an ihren Energieversorger, Mehrwertprodukte anzubieten. Mögliche Produkte reichen von Visualisierungslösungen über die Heizkostenabrechnung bis hin zur Anbindung von Smart Home.

+ Regulatorisch getrieben

Der MSB/VNB ist darauf angewiesen, dass der Lieferant einen Beitrag zum erfolgreichen Smart Meter Roll-out leistet. Nur wenn der Lieferant kundenorientierte Produktbündel anbieten kann, können attraktive und margenträchtige Kundengruppen langfristig gebunden und so ein Beitrag zur Wirtschaftlichkeit des MSB geleistet werden.

+ Wettbewerblich getrieben

Neue und bekannte Mitbewerber positionieren sich mit innovativen und intelligenten Produkten, die auf einer hohen Messdaten-Verfügbarkeit basieren. Diese Anbieter bedienen die Nachfrage der Kunden nach Mehrwertleistungen und setzen EVU in ihrem Kerngeschäft unter Druck.

» Unser Ziel:

Ressourcenschonend Know-how aufbauen,
Erfahrungen austauschen und das Produktmanagement im Bereich
Messwesen stärken.



! Das könnte Sie auch interessieren: Kooperation Kundenkommunikation, Plattform Wohnungswirtschaft, Seminare