

Pressemitteilung

Osnabrück, 14. Januar 2019

Projekt „Plattform Wohnungswirtschaft“

Orientierung im Submetering-Dschungel

Osnabrück/Münster – Mit der Auswahl von Partnern und Lösungen startet beim Projekt „Plattform Wohnungswirtschaft“ der smartOPTIMO GmbH & Co. KG die zweite und heiße Phase. Bis Ende 2019 soll die Selektion abgeschlossen, Prozesse definiert und eine operativ nutzbare Systemlandschaft ausgewählt sein.

Submetering, spartenübergreifende Auslesung, Multi-Metering – diese Schlagwörter sind aktuell in aller Munde. Diverse Anbieter positionieren sich, darunter private Messdienstleister mit White-Label-Lösungen, Stadtwerke-Kooperationen sowie Hard- und Softwareanbieter.

Fragen und Unsicherheit überwiegen

Die Marktlage ist unübersichtlich und bei vielen Stadtwerken, die sich mit dem Thema befassen, überwiegt Unsicherheit. Welche Lösung eignet sich für unser Stadtwerk am besten? Welche Vorteile bietet ein kommunaler Messdienstleister gegenüber einem aus der Privatwirtschaft? Oder ist es besser, einzelne Partner entlang der Wertschöpfungskette auszusuchen und selbst eine Best-of-breed-Lösung zu konfigurieren? Auf welche Datenübertragungstechnik sollte man setzen? Und welche Bedürfnisse haben die verschiedenen Kundensegmente der Wohnungswirtschaft?

smartOPTIMO bietet mit der Plattform Wohnungswirtschaft Orientierung im Submetering-Dschungel. Nachdem in der Phase 1 mit über 25 Stadtwerken Transparenz über die Rahmenbedingungen und Kosten im Submetering und der Bündel- bzw. Mehrspartenauslesung geschaffen wurde, starten die Stadtwerke nun in eine gemeinsame Produktentwicklung. Ziel ist es, ein geeignetes Produkt mit Mehrwert für die Wohnungswirtschaft zu entwickeln und im Anschluss die passenden Dienstleister und Hersteller auszuwählen. Dabei wird die Wohnungswirtschaft in die Produktentwicklung mit einbezogen, um passgenaue Lösungen zu erarbeiten.

Das Produkt muss dem Kunden schmecken

„Ein Vorteil ist sicherlich, dass wir unsere Produktentwicklung direkt mit der Wohnungswirtschaft validieren können“, sagt Maximilian Joßbächer, Projektleiter beim Stadtwerke-Netzwerk smartOPTIMO. „Somit verhindern wir, dass wir an den Bedürfnissen der Zielgruppe vorbei entwickeln. Zudem analysieren wir Cross-Selling-Potentiale mit Produkten wie Mieterstrom und Energielieferung. Unsere Erfahrungen im Netzwerk zeigen, dass eine Produktentwicklung im Kooperationsmodell zielsicherer, ressourcenschonender und günstiger ist.“

Für alle Stadtwerke – auch solche, die noch nicht Mitglied des smartOPTIMO-Netzwerks sind – ist der Einstieg in Projektphase 2 nach wie vor direkt möglich.

Herausgeber/Ansprechpartner:

smartOPTIMO GmbH & Co. KG
Ingo Lübke
Luisenstraße 20
49074 Osnabrück
Postfach 39 23
49029 Osnabrück
Tel.: + 49 (0)251-694-3588
ingo.luebke@smartoptimo.de
www.smartoptimo.de

Pressekontakt:

EtaMEDIA
Energie- und IT-Kommunikation
Gerhard Großjohann
Sandforther Straße 51
33803 Steinhagen
Tel.: + 49 (0)5204-88 72 01
Fax: + 49 (0)5204-88 72 14
grossjohann@etamedia.de
www.etamedia.de

Zur Veröffentlichung:

Datum: ab sofort
Seiten: 2
Zeichen: 2474
Abdruck frei
Beleg erbeten

smartOPTIMO GmbH & Co. KG

smartOPTIMO ist seit 2009 als Dienstleistungsunternehmen für Lösungen und Geschäftsmodelle im Zähl- und Messwesen aktiv. An den Standorten in Osnabrück und Münster beschäftigt smartOPTIMO über 140 Mitarbeiter. Zum Leistungsspektrum zählen Strategie- und Umsetzungsberatung, individuelle Dienstleistungen, operatives Zählergeschäft und Smart Meter Gateway Administration für die Realisierung der Energiewende. Die Philosophie von smartOPTIMO folgt dem Ansatz, alle technischen, vertrieblichen und wirtschaftlichen Herausforderungen rund um das zukünftige Messwesen Schritt für Schritt gemeinsam und mit Weitblick anzugehen. Alle Partner begegnen sich auf Augenhöhe und haben innerhalb des Netzwerks die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und mitzugestalten.



Bildunterschrift: Kern der kooperativen Produktentwicklung (blaue Wabe) sind Bestandteile aus dem Submetering bzw. der Betriebskostenabrechnung (dunkelgraue Waben). Je nach Wunsch der Stadtwerke und Kunden aus der Wohnungswirtschaft können – so der Plan – weitere Services angeboten werden (hellgraue Waben), um die Attraktivität des Angebots und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.