

GreenPocket nutzt Smart Metering zum Aufbau von Kundennähe und Imageverbesserung

- *GreenPocket bietet Energieversorgern die entscheidenden Bausteine, um mit Smart Metering Endkunden zu gewinnen und zu binden*
- *Energy Expert Engine verarbeitet und interpretiert Smart Metering-Daten in Echtzeit*
- *Visualisierung der Daten über unterschiedliche Kanäle wie Web-Portale, iPhone-Applikationen oder Wandgeräte*

Köln, 11.01.2010 – Die GreenPocket GmbH (<http://www.greenpocket.de>) stellt heute ihre verbraucherorientierte Energie-Monitoring-Technologie vor, die Energieversorgern neue Chancen im Rahmen der Einführung von Smart Metering bietet. Einerseits lassen sich mithilfe der GreenPocket Technologie neue verbraucherfreundliche Dienstleistungen für den Endkunden kreieren. Andererseits trägt die Technologie zur optimalen Kundenbindung durch Smart Metering bei und verbessert das Image des Energieversorgers im Hinblick auf Energieeffizienz und CO₂-Emissionsreduktion.

Die Technologie von GreenPocket (<http://www.greenpocket.de>) basiert auf zwei wesentlichen Bausteinen: Die *Energy Expert Engine (EEE)* nutzt algorithmische und heuristische Verfahren, um Energie- und Verbrauchsdaten intelligent zu interpretieren. Dabei können die durch Smart Metering exponentiell wachsenden Datenmengen in Echtzeit verarbeitet werden. Gleichzeitig unterstützen die *Energy Monitoring Tools (EMT)* die Energieversorger dabei, die Smart Metering-Daten von Strom-, Gas- oder Wasserzählern verbrauchergerecht und aussagekräftig zu visualisieren.

Für Energieversorger ist die GreenPocket Technologie ein Instrument zur Neukundengewinnung und Kundenbindung gleichermaßen. Das vom Gesetzgeber angestrebte Ziel, den Verbraucher zu mehr Sparsamkeit beim Energieverbrauch zu motivieren, wird vom Energieversorger mit der

GreenPocket Technologie aktiv unterstützt. Dabei setzt GreenPocket bei der Visualisierung der Smart Metering-Verbrauchsdaten auf eine wissenschaftlich fundierte Verbraucheransprache: Einerseits über ganz verschiedene Kanäle wie Web-Portale, iPhone-Applikationen oder über ein Wandgerät in der Wohnung und andererseits über Peergroup-Vergleiche, die dem Verbraucher etwa anzeigen, wie viel Energie sein Haushalt im Vergleich zu einem durchschnittlichen Haushalt gleicher Größe verbraucht. Durch Vorschläge und Tipps wird der Verbraucher in der Optimierung seines Energieverbrauchs individuell unterstützt.

Die Energy Monitoring Tools werden konsequent in die individuelle Website-Optik des Energieversorgers eingebunden. Die Energy Expert Engine ist als Technologieplattform im Hintergrund für den Kunden unsichtbar und kann mit verschiedenen Systemen wie das Meter Data Management (MDM), Kundendatenbanken sowie Abrechnungs-Systeme auf der Seite des Energieversorgers verbunden werden.

Intensive Beziehung zwischen Energieversorger und Kunde

„Mit der GreenPocket-Technologie zum Energie-Monitoring sind Energieversorger jeglicher Größe optimal aufgestellt, um von der Einführung von Smart Metering zu profitieren“, sagt Alexander Hintermeier, CTO der GreenPocket GmbH. „Der Energieversorger gibt seinen Kunden ein Werkzeug an die Hand, um die Vorteile des Smart Meterings konkret zu nutzen. So erhält der Kunde durch die hohe Transparenz gezielte Hinweise, wie er seinen Energieverbrauch senken und damit bares Geld einsparen kann. Dieser Effekt stärkt die Beziehung zwischen Energieversorger und Kunde und senkt die zunehmend stärker werdende Wechselbereitschaft.“

Über GreenPocket

GreenPocket (www.greenpocket.de) bietet Energieversorgern eine verbraucherorientierte Energie-Monitoring-Technologie. Im Zuge der flächendeckenden Installation von Smart Metern (intelligente Stromzähler), unterstützt GreenPocket Energieversorger, Smart Metering zur Neukundengewinnung, Kundenbindung und Imageverbesserung zu nutzen.

Das Kernstück der GreenPocket-Technologie bildet die Energy Expert Engine (EEE), die es über algorithmische und heuristische Verfahren ermöglicht, Energie- und Wasserverbrauchsdaten intelligent zu interpretieren. Durch den Einsatz von Energy Monitoring Tools (EMT) lassen sich diese Daten über Web-Portale, Wandgeräte oder iPhone-Applikationen verbrauchergerecht und zukunftsweisend visualisieren. Das Geschäftsmodell von GreenPocket ist B2B2C ausgerichtet - direkte Kunden sind somit die Energieversorger.

Weitere Informationen:

<http://www.greenpocket.de>