

## Strom



Die Kooperation ist für die Pfalzwerke deutlich schneller als eine eigene Energiemanagementlösung.

(Quelle: Envato Elements)

08.09.2025 11:46 | Stefanie Dierks

### KOOPERATION

## Pfalzwerke setzen auf Solar Manager

**Ludwigshafen (energate) - Die Pfalzwerke bieten ihren Kunden künftig auch das Homeenergiemanagement-System (HEMS) von Solar Manager an. "Die Nachfrage nach Energiemanagementsystemen steigt", sagte Matthias Haas, Projektleiter Customer Solutions bei den Pfalzwerken zu energate.** Ein Grund dafür sei, dass viele Anlagen aus der EEG-Vergütung fielen und die Kunden damit von der Volleinspeisung zur Eigennutzung wechselten. Ein anderer sei, dass mittlerweile der Großteil der PV-Systeme zusammen mit einer Batterie verbaut wird.

Die Pfalzwerke hätten sich unter anderem aufgrund der hohen Interoperabilität für den Solar Manger entschieden, so Haas weiter. Dabei vertreiben die Pfalzwerke die Lösung nicht als White-Label-Produkt unter eigenem Namen. Dafür gibt es verschiedene Gründe, wie Haas ausführte. Einer davon: "Wir wollten einen schnellen Markteintritt." Haas erläuterte: "Auch für die Einführung eines White-Label-Produktes muss man innerhalb eines Konzerns mit mindestens einem halben Jahr rechnen, selbst wenn nur noch das Look and Feel und die Corporate Identity eingefügt werden muss." Zudem, so Haas weiter, wollten die Pfalzwerke ehrlich zum Kunden sein: "Wir haben die Kundenbeziehung, wir können Belieferung, wir können Photovoltaik. Aber Steuern und Optimieren - das können andere besser." Zumal die Pfalzwerke bei Nachfragen zum HEMS ohnehin auf Solar Manger verweisen würden.

## Instrument zur Kundenbindung

Haas sieht das HEMS in erster Linie als Kundenbindungsinstrument, auch wenn die Pfalzwerke dieses häufig mit anderen Produkten - wie der Restlieferung zusammen verkaufen. "Das Geschäftsfeld muss sich natürlich wirtschaftlich tragen, wir investieren aber in Kundenbindung; Ziel ist ein gutes Kundenerlebnis", erklärte Haas. Ein weiterer Pluspunkt für ihn: "Wenn ich die Verbräuche der Kunden kenne, kann ich ganz anders beschaffen." Zudem steige das Verständnis für den Kunden und dessen Bedürfnisse. Somit ergäben sich Ansatzpunkte für neue Vertriebsideen.

Solar Manager ist eine Hardware-Home-Management-Lösung, die sowohl unter ihren eigenen Namen als auch als White-Label-Produkt im Markt zu finden ist. White-Label-Nutzer sind beispielsweise Thermondo oder Busch Jaeger. Die Geräte müssten zwar installiert werden, das ginge aber schnell, so Kathrin Rust, Geschäftsführerin Deutschland bei Solar Manager, im Gespräch mit energate. "Dauert unter 15 Minuten", versicherte sie.

HEMS können auch bei der Umsetzung von §14a - der netzdienlichen Steuerung von steuerbaren Verbrauchseinrichtungen helfen. Allerdings wird dazu zusätzlich ein intelligentes Messsystem benötigt. Die Pfalzwerke Netz hatte laut Bundesnetzagentur Ende März erst eine Rolloutquote von rund 10 Prozent. Haas selbst wünscht sich, dass der Smart-Meter-Rollout konsequent weiter fortgeführt wird, da dieser für Energiemanagement-Systeme wichtige Basis ist und Vorteile bringt. Zumal man mit Smart Metern auch das Thema Energy Sharing vorantreiben und so bislang ungenutzten Strom nutzen könnte. /sd

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang kostenlos und unverbindlich:

[www.energate-messenger.de/trial/](http://www.energate-messenger.de/trial/)