Strom und Gas aus dem Internet

Autor(en): **[s. n.]**

Objekttyp: **Preface**

Zeitschrift: **Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology**

Band (Jahr): **78 (2000)**

Heft 11

PDF erstellt am: **26.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

E-Commerce bei GM- und Stromversorgern

Strom und Gas aus dem Internet

Der europäische Markt für den Vertrieb von Strom und Gas über E-Commerce ist noch jung und verfügt über ein riesiges Wachstumspotenzial. Nach einer neuen Studie der Unternehmensberatung Frost & Sullivan soll der über das Internet abgewickelte Umsatzanteil von 36,0 Millionen US-Dollar im Jahre 1999 auf 23,7 Milliarden US-Dollar im Jahre 2006 explodieren und und neun Prozent des Gesamtumsatzes der Versorgungsunternehmen erreichen. Hauptwachstumsfaktoren sehen die Autoren in der zunehmenden Bedeutung des Internets als zentrales Kommunikationsmittel, niedrigeren Abrechnungskosten, verbesserten Serviceangeboten (Energiemanagement) und kundenfreundlichen Standards für die Online-Abrechnung.
Dank der Öffnung der Märkte für Strom und Gas können die Verbraucher ihre Versorgungsunternehmen mittlerweile frei wählen. Auf der Suche nach kostengünstigeren Angeboten werden sich viele Kunden im Internet informieren und gleich dort für einen Anbieter entscheiden. Die Prognose von Frost & Sullivan berücksichtigt alle Geschäftsvorgänge, bei denen mindestens eine Seite der Transaktion über das Internet ausgeführt wird. Zahlungen, die online mit einer Kreditkarte getätigt werden, sind demnach erfasst, ebenso wie online geschlossene Verträge. Nicht berücksichtigt werden allerdings Zahlungen über Internet-Banking.

Privathaushalte derzeit noch stärkstes Segment
Privathaushalte sorgten im Jahr 1999 für 22 Millionen US-Dollar Umsatz über E-Commerce und haben nach Prognose ein Potenzial von über acht Milliarden US-Dollar im Jahr 2006. Derzeit auf Platz 1 der Umsätze liegt die Industrie mit einem Umsatz von neun Millionen in 1999 und einem Potenzial von ungefähr zehn Milliarden US-Dollar. Gewerbliche Kunden brachten 1999 fünf Millionen US-Dollar Umsatz per E-Commerce. Für das Jahr 2006 wird laut Studie ein Potenzial von fünf Milliarden US-Dollar erwartet.

Massive Werbung für E-Commerce nötig
Nach Ansicht von Mark Kavanagh, Research Analyst bei Frost & Sullivan, wirkt sich derzeit noch das mangelnde Vertrauen der Kunden in die Sicherheit von Online-Geschäften negativ auf das Wachstum aus. Verschiedene rechtliche Fragen und Sicherheitsprobleme müssen hier dringend gelöst werden. Ein weiteres Hindernis für die Entwicklung des E-Commerce bei Strom und Gas ist die Verbreitung etablierter und bequemer Alternativen wie automatische Abbuchung vom Konto und Vorauszahlung. Es werden massive Markenwerbung, ansprechende Internetseiten mit Links zum E-Business und intelligente E-Business-Strategien erforderlich sein, um auch jene Kunden vom Online-Geschäft zu überzeugen, die bisher noch die herkömmlichen Vertriebskanäle bevorzugen.

Grosskonzerne und Newcomer führend
Die europäischen Energieversorger treiben die Einführung des E-Commerce mit unterschiedlicher Intensität voran. Das gilt insbesondere für die zirka 1400 Stadtwerke in Deutschland und Skandinavien. Führend sind neben den Grosskonzernen wie RWE, PreussenElektra, Statskraft und Sydkraft, die über das Online-Geschäft ihre allgemeine Marktpräsenz stärken wollen, vor allem die nicht selbst produzierenden Unternehmen, die erst infolge der Deregulierung auf dem GU- und Strommarkt tätig werden konnten. Hierher zählen neu gegründete Internetfirmen wie utromo.de und ampere.de, Anbieter wie Servista und Independent Energy sowie Unternehmen wie Natur-Energie und Greenpeace Energie, die sich auf die Lieferung «grüner» Energie konzentrieren. Eher zögerlich beim Ausbau des E-Commerce sind dagegen Versorger mit einer lokalen Monopolstellung, die aufgrund ihrer Marktposition noch keinen Handlungsbedarf sehen.

Redaktion Comtec

FACHBEITRÄGE

MARCOS RUBINSTEIN
EMC in the Networked World 5
Processors continue to get faster, smaller and cheaper. This is allowing a wireless revolution to take place: Transmitters will be installed everywhere, from laptop computers to PDAs, home appliances, and even in our clothing.

JÜRG KOBI
Die integrierte Webanbindung 14
E-Business Indirect Sales Channel (eISC) ist ein Projektname für die integrierte Anbindung der Swisscom-Fachhändler über das Internet (Extranet) an die Auftragsbearbeitung auf SAP R/3.

IWAN BITTERLI
Qualitätssicherung in China 20
Im vorliegenden Artikel werden die Gründe und Motivationen aufgezeigt, welche Swisscom AG veranlasst hatten, eine Qualitätssicherung im Rahmen eines Testlabs in China aufzubauen.

FACHBEITRÄGE

KURT VENNER, MARKUS TSCHANZ
Explore and Realize the Visions 28
Corporate Technology CIT-CT präsentierte am 15. und 22. September 2000 dem mittleren und Top-Kader von Swisscom AG Visionen und Resultate.

Münchner Kreis
Der richtige Zugang zum Netz 34
Hand in Hand mit der Expansion des Internets und der Mobilkommunikation boomt der Markt für Telekommunikation.

RUBRIKEN

News 4/12/13/19/38/39/40
Forschung + Entwicklung 11/36/40/41/42/47
Buchbesprechungen 43
Firmen + Produkte 44/46/47
Impressum 48

Titelblild: Siemens; Komposition Karin Haslimann