

**OHNE BERATUNG GEHT ES NICHT**

# »Intelligenz fürs Netz« vom Distributor

Der Wachstumsmarkt Smart Energy – gemeint ist damit das Zusammenspiel von Smart Metering und Smart Home bis hin zum Smart Grid – fordert Partner, die nicht nur schnell und zuverlässig große Volumen an elektronischen Bauelementen liefern können, sondern ihre Kunden schon in der Entwicklungsphase unterstützen. Damit

ist dieses Marktsegment geradezu prädestiniert für die Distribution: Sie kann nicht nur die herstellerunabhängige Beratung in die Waagschale werfen, sondern auch die umfassenden Marktkenntnisse und das spezifische Technik-Know-how. Markt&Technik hat einige Distributoren zu ihrer »Smart Energy-Strategie« befragt.

## **EBV** Viel versprechender Wachstumsmarkt

»Wir haben es hier mit einem viel versprechenden Wachstumsmarkt zu tun, der durch die Umstellung auf die erneuerbaren Energien getrieben wird«, erklärt Karl Lehnhoff, bei EBV Director Vertical Segment Renewable Energies EMEA.

EBV sei für den Wachstumsmarkt jedenfalls gut gerüstet und habe mit dem vertikalen Segment »Renewable Energies« einen eigenen Be-

reich geschaffen, in dem die Anwendungen für Smart Metering, Smart Home und Smart Grid betreut werden. »Wir haben ein Team von Spezialisten, die unser Vertriebs- und Applikationsteam in den Regionen unterstützen und auch mit zum Kunden gehen«, erklärt Lehnhoff.

Nicht zu vergessen seien in diesem Zusammenhang auch die EBVChips, die EBV zusammen mit verschiedenen Halbleiter-Herstellern nach spezifischen Kundenanforderungen entwickelt. Damit unterstützt EBV den Kunden in allen Bereichen der Wertschöpfungskette, von der ersten Idee über die Entwicklung bis hin zur Produktion. Dass die Expertise eines Distributors wie bei EBV in vertikalen Bereichen gebündelt ist, ist nach Ansicht von Lehnhoff essenziell: Denn damit ein Distributor die Kundenanforderungen versteht, muss er einen Überblick über

das entsprechende Produktportfolio, die Standards und Normen sowie Trends, Marktentwicklung und Roadmap haben. »Nur so können wir dann auch die optimalen Lösungen für den Kunden identifizieren und beraten und Designunterstützung leisten.« Entsprechend groß ist bei EBV auch bereits die Nachfrage der Kunden nach Lösungen rund um Smart Energy.

Und wie verteilt sich das Geschäft in diesem Bereich in Europa? Laut Lehnhoff ist das Thema sehr unterschiedlich in den einzelnen Regionen ausgeprägt: So sind in Italien und einigen skandinavische Länder schon Smart-Meter-Systeme im Einsatz. Auch Spanien und Frankreich haben schon Pläne verabschiedet und werden demnächst die Implementierungsphase starten. Deutschland hinkt hier allerdings noch hinterher: »In Deutschland sieht die Situation momentan so aus, dass das entsprechende Sicherheitsprotokoll für Smart Meter in der Validierung durch den BSI ist, und erst nach erfolgreichem Abschluss können die Smart-Meter-Entwicklungen in Deutschland starten«, gibt der EBV-Direktor zu bedenken. (zü)



**Karl Lehnhoff, EBV**

» Wir haben ein Team von Spezialisten, die unser Vertriebs- und Applikationsteam in den Regionen unterstützen und auch mit zum Kunden gehen. «