

# e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

## Commodities & Dienstleistungen

### Smart agieren

Von **Lars Ehrler**, Leiter Produktentwicklung, Aktif Technology

# Smart agieren

## Pflichteinbau intelligenter Messsysteme für den Kunden attraktiv machen

Nach wie vor fehlt die nötige Technik für die Einführung intelligenter Messsysteme. Trotzdem gilt ab 2020 auch für Verbraucher ab 6.000 Kilowattstunden Jahresstromverbrauch der Pflichteinbau. Branchenverbände monieren derweil, dass die Verfügbarkeit der ersten Gerätegeneration nur zu höheren Kosten auf Verbraucherseite führen wird – ohne einen spürbaren Mehrwert zu bieten. Daher sollten sich Energieunternehmen mit der Frage auseinandersetzen, welche Möglichkeiten sich im Rahmen des Rollouts gewinnbringend ausspielen lassen.

✂ Von **Lars Ehrler**, Leiter Produktentwicklung, Aktif Technology

Laut Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) sind Verbraucher mit einem Jahresstromverbrauch zwischen 6.000 und 10.000 Kilowattstunden ab 2020 zum Einbau eines intelligenten Messsystems verpflichtet. Dies betrifft in Deutschland etwa 2,4 Millionen Entnahmestellen. Hinzu kommen die Verbraucher mit einem Jahresstromverbrauch über 10.000 Kilowattstunden beziehungsweise mit einer steuerbaren Verbrauchseinrichtung (mit Vereinbarung eines verringerten Netzentgeltes) wie einer Wärmepumpe – für die der verpflichtende Rollout bereits seit 2017 gilt. In Summe sprechen wir von rund fünf Millionen Entnahmestellen, die unter die Einbaupflicht fallen – Anschlussnutzer mit Erzeugungsanlagen ab sieben Kilowatt jährlicher Leistung noch nicht mitgerechnet. Für Energieversorgungsunternehmen wächst somit der Kreis der potenziellen Endkunden, die nach technischer Verfügbarkeit mit einem intelligenten Messsystem ausgestattet werden.

Um der angedachten Zukunft der Energieversorgung den Weg zu bereiten, müssen bis Dezember 2019 gleichzeitig die Prozesse rund um den elektronischen Datenaustausch entsprechend der neuen Bestimmungen der zugrundeliegenden Vorgaben – von GPKE (Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität) über WiM (Wechselprozesse im Messwesen) und MPES (Marktprozesse für erzeugende Marktlokationen (Strom)) bis hin zu MaBiS (Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom) – auf Seiten aller beteiligten Marktrollen

umfangreich umgebaut werden. Vor dem Hintergrund dieser aufwendigen Systemanpassungen sollten vor allem Vertriebsunternehmen beziehungsweise integrierte Energieversorger die an den Rollout geknüpften Handlungsoptionen genauestens prüfen und in den eigenen Reihen Strategien entwickeln, mit denen sie sicherstellen, dass sich die jetzt erforderliche Arbeit am Ende auch auszahlt.

Mehrkosten steht kein Mehrwert gegenüber.

### Die Ausgangslage

Der Startschuss für den Rollout fällt, sobald das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) die Grundvoraussetzung der technischen Ausstattungsmöglichkeit als erfüllt sieht – sprich, wenn mindestens drei voneinander unabhängige Unternehmen intelligente Messsysteme anbieten, die den am Einsatzbereich des Smart-Meter-Gateways orientierten Vorgaben des Messstellenbetriebsgesetzes entsprechen. Dann sind die Messstellenbetreiber in Zugzwang: Sie müssen den Einbau der intelligenten Messsysteme innerhalb der vorgegebenen Frist veranlassen. Zudem schreibt der Gesetzgeber ihnen die Aufgabe zu, den mit intelligenten Messsystemen ausgestatteten Verbrauchern eine kostenlose monatliche Aufstellung über den Energieverbrauch und die entstandenen Kosten zur Verfügung zu stellen.

### Zunächst kein Mehrwert

Auch wenn der Einbau und Betrieb der intelligenten Messsysteme fest definierten Grenzen unterliegt, schlagen die Kosten deutlich zu Buche. So liegt die Preisobergrenze für Konsumenten mit einem jährlichen Verbrauch von 6.000 bis 10.000 Kilowattstunden bei 100 Euro im Jahr – vorausgesetzt, der grundzuständige Messstellenbetreiber kommt zum Zuge. Bei einem wettbewerblichen Messstellenbetreiber gelten die gesetzlich vorgegebenen Preisobergrenzen nicht, der Preis kann also auch höher ausfallen. Für moderne Messeinrichtungen (mME), die bisher überwiegend bei Neubauten und Betreibern bestimmter Erneuerbare-Energien-Anlagen eingebaut wurden, sind pro Jahr maximal 20 Euro fällig. Diese Differenz ist gegenüber Kunden sicher erklärungsbedürftig, zumal der Leistungsumfang beider Varianten sich – zumindest zum Start – kaum unterscheiden wird. Intelligente Messsysteme der ersten Generation, von denen bisher lediglich eines seitens des BSI zertifiziert ist, können nicht mehr Messdaten liefern als moderne Messeinrichtungen. Neu ist allein die Übertragung der Messwerte – eine Vor-Ort-Ablesung erübrigt sich mit intelligenten Messsystemen. Die Abbildung lastvariabler Tarife, das Durchführen von Erzeugungs- und Lastmanagement sowie netzbetriebliche Anwendungsfälle unterliegen jedoch nach wie vor klaren Einschränkungen. Auch Mehrwerte auf Basis der Mehrspartenfähigkeit sind kaum realisierbar, gleiches gilt für datenbasierte Geschäftsmodelle, beispielsweise auf Basis gerätescharfer

Verbrauchserkennung. Diese erfordern sekundengenaue Echtzeitdaten, das intelligente Messsystem liefert jedoch nur Viertelstundenwerte.

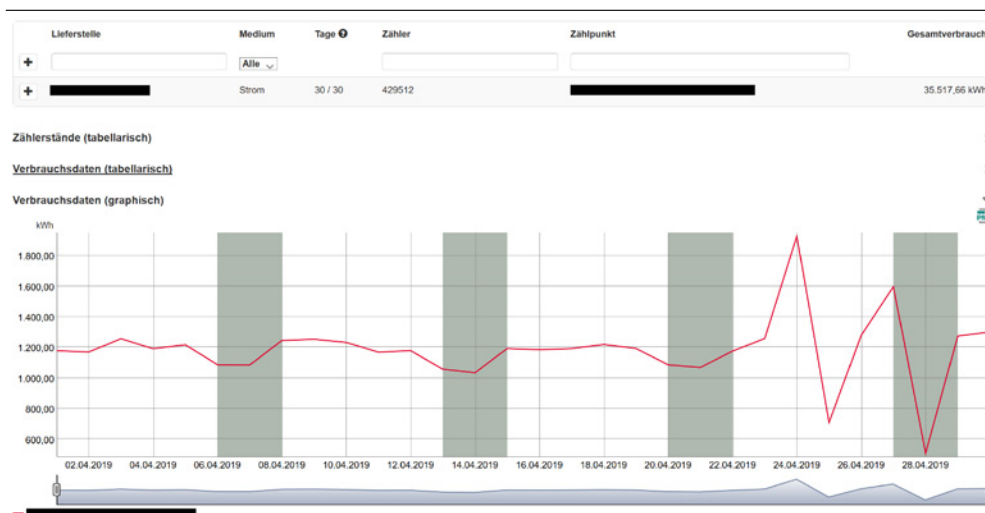
### Lieferanten in der Bredouille

Das Angebot zeit- und lastvariabler Tarife, die Verbrauchern tatsächlich Mehrwerte in Aussicht stellen und der ursprünglichen Idee zur Energiewende Rechnung tragen, ist auf Lieferantenseite im Zuge der initialen Einführung intelligenter Messsysteme also nur schwer realisierbar. Trotzdem sind Vertriebe gegenüber dem Kunden oftmals an vorderster Front, wenn es um die Kosten geht. Zum einen geben sie auch künftig in vielen Fällen den Posten des Messstellenbetriebs – der mit intelligenten Messsystemen um einiges höher ausfallen wird – über die Stromrechnung an den Kunden weiter. Zum anderen ist der prozessseitige Umbau hinsichtlich des MsbG in den eigenen Reihen ebenfalls mit einem nicht zu unterschätzenden finanziellen Aufwand verknüpft, der letztendlich wohl ebenfalls auf den Endkonsumenten umgelegt werden muss. Diese Mehrzahlung ohne konkreten Gegenwert zu rechtfertigen, wird sicher schwierig. Selbst wenn die Lieferanten nur das letzte Glied einer langen Kette sind, laufen sie Gefahr, Kunden im Rahmen des Pflichteinbaus zu verlieren.

### Mit Gegenleistung ins Rennen starten

Vertriebsunternehmen sind daher gut beraten, bereits heute aktiv mehrwertgenerierende Leistungen zu identifizieren, mit denen sie künftig gegenüber Kunden auftrumpfen können. Ein Schlüssel zum Erfolg liegt – neben dem Angebot passender Tarifprodukte – sicher in der gezielten Nutzung und Aufbereitung der Messdaten. Auf diese Weise können Versorger zusätzliche Service-Anreize schaffen. Positive Effekte im Großkundenumfeld mit RLM-Basis (Registrierende Leistungsmessung) sind in diesem Fall oft eins zu eins auf Privathaushalte, die bisher unter das Standardlastprofil (SLP) fallen und künftig mit intelligenten Messsystemen ausgestattet werden, übertragbar. Die Zustimmung des Kunden vorausgesetzt, kann über ein Webportal oder eine entsprechende App beispielsweise dafür gesorgt werden, dass sich die jeweilige Stromnutzung tagesaktuell überblicken lässt.

**01** Portale zur Aufbereitung von Messdaten schaffen im Großkundenumfeld auf RLM-Basis klaren Mehrwert.



Wichtig ist, dass das Angebot über die gesetzlich vorgeschriebene Leistung auf Seiten der Messstellenbetreiber hinausgeht – also mehr umfasst als das kostenlose monatliche Zurverfügungstellen der Verbrauchsdaten. So sind beispielsweise spezifische Auswertungen zu Lastspitzen, darauf basierende Optimierungsempfehlungen hinsichtlich des Energieverbrauchs beziehungsweise der Einspeisung oder des Benchmarkings mit vergleichbaren Endverbrauchern denkbar. Solche Mehrwerte sind dabei nicht zwangsläufig an digitale Angebote in Form von Webportalen oder Apps gebunden. Auswertungen können durchaus auch per regelmäßiger Info-E-Mail oder via Post erfolgen, um unterschiedlichsten Zielgruppen Rechnung zu tragen. Hier ist es an den Lieferanten, die jeweils am besten zur Kundenstruktur passenden Inhalte und Wege zu identifizieren.

### Flexible IT erleichtert den Umgang mit Daten

Das Praktische an solchen Ansätzen: Die Prozesse lassen sich in der Regel einfach automatisieren und umsetzen. Wenn eine entsprechende Integration in die Systeme der Kundenverwaltung und Abrechnung gegeben ist, gehen die Möglichkeiten weit über ein „Stand-alone“-Webportal hinaus.

Messwerte, Abrechnungs- und Stammdaten können gezielt zusammengeführt werden. Dies ist auch von Vorteil, wenn der Kunde künftig sein Recht einfordert und statt der gewohnten Abschlagsvariante eine verbrauchsabhängige Abrechnung verlangt. Entsprechende Verarbeitungspro-

zeduren können viel schneller umgestellt werden. Das Fundament dazu liefert ein flexibles IT-System, das die jeweils spezifischen Anwendungsmodule verknüpft und sich im Bedarfsfall beliebig erweitern lässt. So wird vor dem Hintergrund der aktuellen Problemstellung des Pflichteinbaus nicht nur dem schnellen und reibungslosen Einsatz eines vollintegrierten Webportals, das sich individuell gestalten und an die CI des Unternehmens anpassen lässt, der Weg geebnet. Darüber hinaus bleibt die Tür auch für neue Anforderungen stets offen – beispielsweise hinsichtlich der Mehrspartenfähigkeit von Abrechnung, Visualisierung und Analyse. ◀



LARS EHRLER

Jahrgang 1980

- 1999–2005 Studium der Medieninformatik, TU Dresden
- seit 2008 Projektleiter, AKTIF Technology GmbH
- seit 2010 Leiter Produktentwicklung, AKTIF Technology GmbH
- seit 2015 Prokurist, AKTIF Technology GmbH
- ehrlar@aktif-technology.com

# e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

[www.energate.de](http://www.energate.de)

[www.emw-online.com](http://www.emw-online.com)

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

[www.emw-online.com/bestellen](http://www.emw-online.com/bestellen)

