



ew

9
13. Mai
2013

das magazin für die energie wirtschaft

FÜHRUNG UND MANAGEMENT

Mediation bei externen Unternehmenskonflikten

DIENSTLEISTUNGEN

Umsetzung **rentabler** Effizienzmaßnahmen

KRAFTWERKSTECHNIK

Pumpspeicherkraftwerke: Stiefkinder der Energiewende?

NETZE UND INFRASTRUKTUR

Einsatz von **Kompensationsanlagen**

dossier

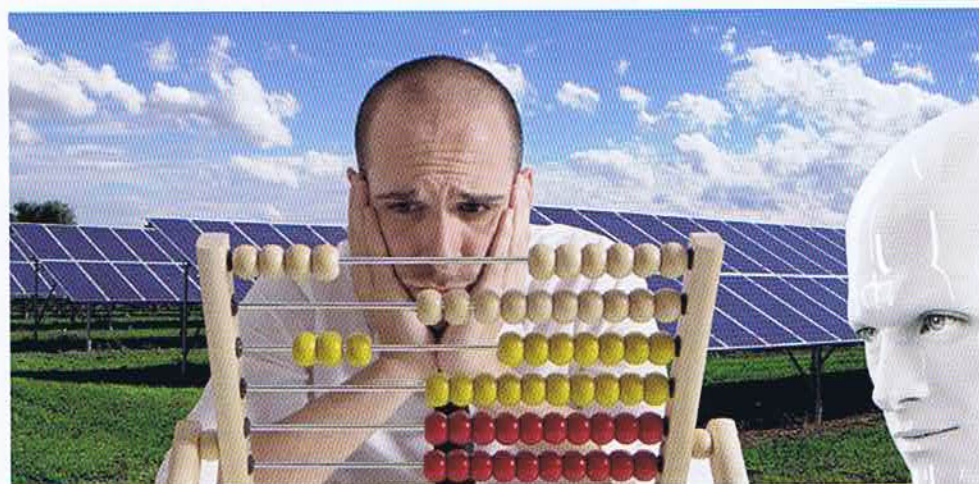
SMART ENERGY

**Smart Metering,
Smart Home,
Tarifizierung,
Internet der Energie,
variable
Preismodelle**

www.ew-online.de



Schluss mit schlechter Beratung!



Sprechen Sie mit unseren Experten für m2m-Datenkommunikation

Ihre Vorteile:

- Entlastung und Zeitersparnis
- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Verwendung hochwertiger Komponenten für maximale Übertragungssicherheit
- Unsere jahrelange Erfahrung im m2m-Bereich

Belegexemplar
überreicht von der
Redaktion

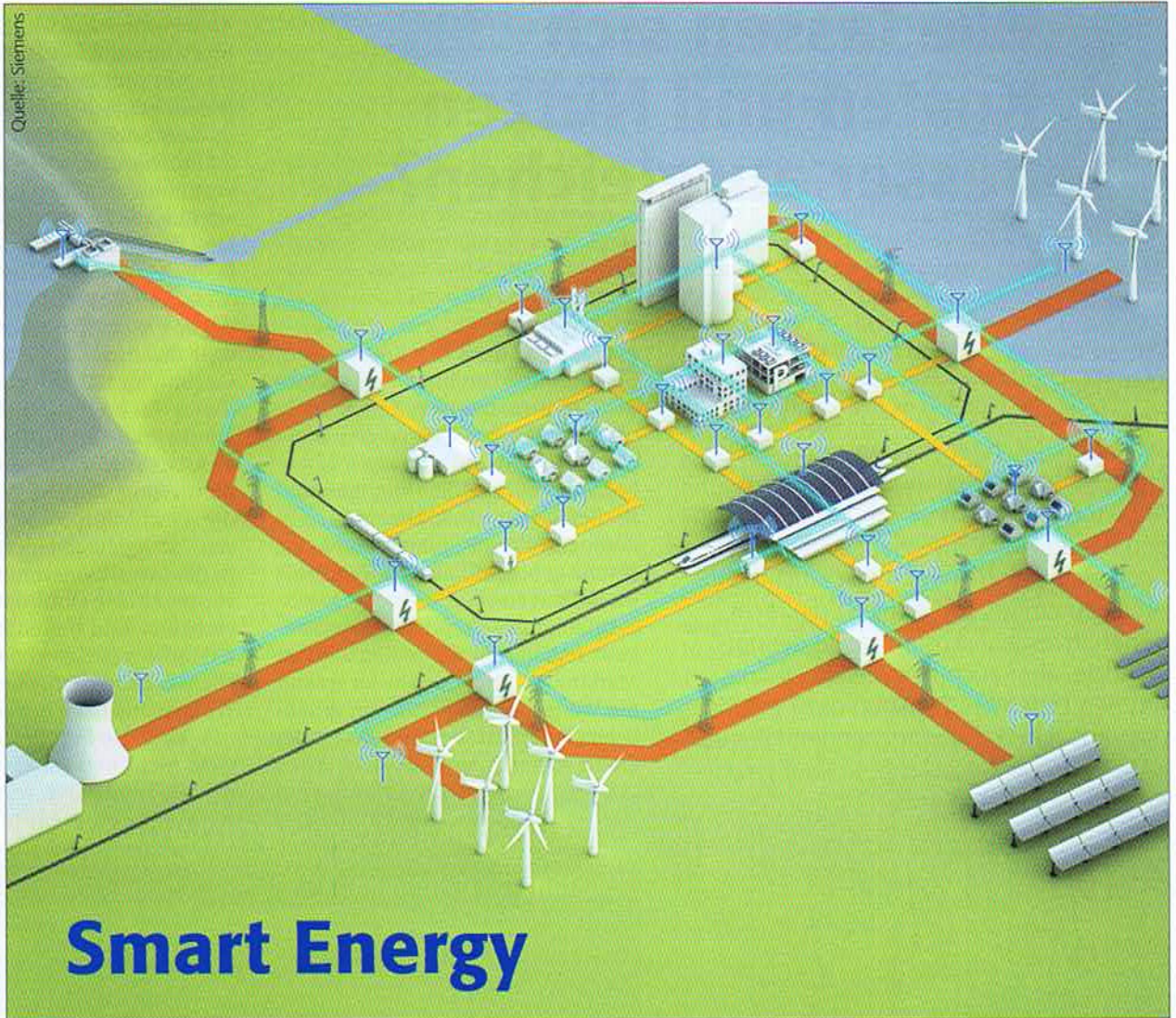
siehe Bericht auf Seite

30

WEITERE INFOS:

Tel.: 04109 555 444
info@mdex.de
www.mdex.de/complete

m2m



- Internet der Energie
- »Smart Metering ist tot, es lebe Smart Metering!«
- Aktive Verbrauchssteuerung durch variable Preismodelle
- Zentrale Tarifierung für preisgesteuertes Demand-Side-Management
- Digitalisiertes Verteilungsnetz für die Stromversorgung
- Mobile Steuerung des Smart Home

SMART METERING

Kosten und **Nutzen** besser ausgleichen

TARIFIERUNG

Auf dem Weg zur **Energieabrechnung** von morgen

SMART HOME

Zahlungsbereitschaft bei Digital Natives ist **gegeben**

Smart Metering

Wie lassen sich Kosten und Nutzen besser ausgleichen?

»Smart Metering ist tot, es lebe Smart Metering!« – so oder so ähnlich lässt sich derzeit die Situation in Deutschland beschreiben. Nach einem unglaublichen Hype ist nun Ernüchterung eingetreten. Anbieter von Technik, IT und Dienstleistungen haben kräftig investiert, sind jedoch noch weit davon entfernt, die Früchte ihrer Arbeit zu ernten. Nicht zuletzt die recht hohen Investitionskosten sowie die notwendige, aber auch langwierige Diskussion um den Datenschutz haben dazu geführt, dass aus den vielversprechenden Pilotprojekten noch kein wirklicher Rollout geworden ist.

Fakt ist, dass die Energiewende ohne die intelligenten und kommunikativen Zähler nicht umzusetzen ist. Das zeigen nicht zuletzt unsere europäischen Nachbarn, die mit deutlich weniger politischer Begleitmusik, aber umso größerem Erfolg, die Smart Meter in die Fläche gebracht haben oder mitten im Rollout stecken.

Unabhängig von der in Deutschland regulierten Kleinteiligkeit von Marktrollen, findet sich in der gesamten Wertschöpfungskette ein erhebliches Potenzial für den Einsatz der Smart Meter. Allerdings steht zuvor über die gesamte Kette hinweg ein ebenso erheblicher Investitionsbe-

darf. Wie so häufig erhält nicht immer derjenige, der am meisten investiert, auch zwingend den größten Anteil vom Nutzen-Kuchen. Wird der Investitionsbedarf je Marktrolle betrachtet und dem Nutzenpotenzial gegenübergestellt, so ergibt sich das in *Tafel 1* dargestellte Bild.

Über die exakte Bewertung der Investitionen und Potenziale lässt sich streiten, die Grundtendenz ist jedoch klar: Von der relativ neuen Marktrolle des Messstellenbetreibers (MSB)/ Messdienstleisters (MDL) werden die höchsten Investitionen erwartet, egal ob in der Rolle als grundversorgender MSB oder als ausgegründetes Tochterunternehmen einer Stadtwerke-Holding. Auch wenn sich wichtige Prozesse – wie Parametrierung, Einbau, Ablesung oder die Wechselprozesse im Messwesen – weitgehend eingespielt haben, ist das Investitionsvolumen nach wie vor sehr hoch. Ohne eine große Zahl verbauter und betreuter Smart Meter und den entsprechend erhobenen Dienstleistungsentgelten kann keine Wirtschaftlichkeit erwartet werden.

Auch diese Erkenntnis dürfte für viele nicht neu sein. Tut sich doch die Mehrzahl der Versorger noch schwer, mit diesem unklaren bzw.



Dipl.-Ing. **Raik Göthert** (l.), Geschäftsführender Gesellschafter, Nevento GmbH, Braunschweig. Dipl.-Inf. (FH) **Horst Toddenroth**, Director Sales, Cuculus GmbH, Ilmenau.

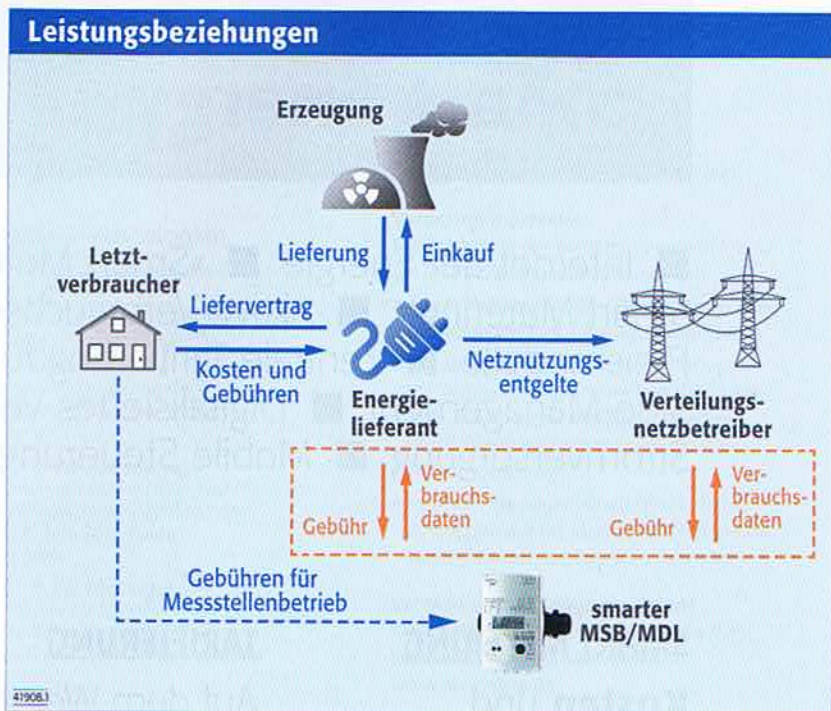


Bild 1. Prinzipielle Leistungsbeziehungen in der Energieversorgung (vereinfacht dargestellt):

blau bestehende Geschäftsbeziehungen
rot zusätzlich mögliche Ertragschancen für den MSB/MDL

unsicheren Business Case die richtige Strategie für ihr (in Zukunft) erwartetes Smart Meter Business zu finden. Eine realistische (Outsourcing-)Alternative gerade für kleinere Versorger stellen hier die bereits existierenden Dienstleister dar. Mit geringem finanziellen Aufwand und häufig mit skalierbaren Gebührenmodellen hält sich in diesem Modell das Risiko für die Versorger in Grenzen. Ist es aber die dauerhaft beste Lösung, auch wenn in einigen Jahren der Anteil der intelligenten Zähler wie in der EU-Richtlinie festgelegt bei 80 % liegen könnte? Die vermutete Abhängigkeit von Dritten sowie der zählerseitig nur noch indirekte Zugang zum Kunden lassen auch hier viele Versorger zögern.

Wege aus dem Dilemma

Um einen Weg aus dem Dilemma zu finden, bietet sich ein Blick auf den genannten Vergleich der Investiti-

ons- mit den Nutzenpotenzialen an. Viele Versorger sind mit ihren organisatorisch und rechtlich getrennten Marktrollen über Holdingstrukturen von Stadtwerken oder Kommunen nach wie vor an denselben Eigentümern gebunden, kleinere Stadtwerke unter der De-minimis-Regelung sogar noch integriert tätig. Deshalb sollte auch hier der Nutzen nicht primär marktrollenbezogen betrachtet werden, sondern die gesamte Kette und der damit verbundene Nutzen für alle Beteiligten im Fokus stehen.

Ein typisches Modell zur Bündelung des Smart-Meter-Geschäfts in Eigenregie liegt in der Gründung eines eigenständigen Unternehmens (MSB/MDL), z. B. unter einer Stadtwerke-Holding. Mit entsprechend Startkapital ausgestattet, werden hier die notwendigen organisatorischen, technischen und personellen Strukturen aufgebaut. Zur Refinanzierung dieser Investitionen werden klassischerweise nur die Servicegebühren für den Betrieb und die Betreuung

der Messstellen herangezogen. Damit rückt der Return-on-Investment (RoI) in weite Ferne.

Um die in *Tafel 1* erwähnten Vorteile für den Vertrieb sowie den Verteilungsnetzbetreiber zu ermöglichen, sind diese auf die vom MSB/MDL erhobenen Verbrauchsdaten angewiesen. Warum sollte also nicht darüber nachgedacht werden, diese Daten als Dienstleistung und unter Beachtung sämtlicher Datenschutzvorschriften den Vertrieben sowie dem Netz zur Verfügung zu stellen? Idealerweise könnten die Investoren – MSB/MDL und Letztverbraucher – sogar mit einer Erfolgsprämie an den tatsächlich erzielten Einsparungen beteiligt werden. Da in einem solchen Modell jedoch auch grundsätzlich Verluste entstehen können, die die Investoren nicht zu verantworten haben, wäre eine Pauschale wohl deutlich einfacher und risikoärmer zu vermitteln. *Bild 1* zeigt die bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie die zusätzlich

Anzeige

Karte der Stromnetzbetreiber 2013 Karte der Gasnetzbetreiber 2013

Hrsg. Lutum + Tappert / BDEW, Stand 1 / 2013
Format etwa 130 x 100 cm, Maßstab: ca. 1:670.000
398,- €, für BDEW-Mitglieder 248,- €
Strom: Bestell-Nr. 8664 13
Gas: Bestell-Nr. 8668 13



Wissen ist unsere Energie.

Diese beiden neuen Wandkarten zeigen

- die Versorgungsgebiete der 867 Strom-Netzbetreiber bzw. 691 Gas-Netzbetreiber
- Auswirkungen der Rekommunalisierung
- Veränderungen der Netzgebiete aufgrund von Netzverkäufen, Netzverpachtungen, Unternehmensfusionen, Unternehmensaufsplittings und Umfirmierungen.

Zusätzlich erhalten die Bezieher der Karten ein Orts- und Unternehmensverzeichnis. Es enthält 11.410 Gemeinden und alle Strom- bzw. Gasnetzbetreiber

Weitere Informationen finden Sie unter
www.energie-fachmedien.de

Die offiziellen Karten des BDEW als Poster

Die sehr dekorativen, großformatigen Wandkarten verschaffen Ihnen schnell einen umfassenden Überblick. Die offiziellen, vom BDEW herausgegebenen bzw. mitherausgegebenen Karten gelten als Standardwerk für alle am deutschen Strom- bzw. Gasmarkt agierenden Unternehmen. Für Energievertrieb und Handel sind sie unverzichtbar.

EW Medien und Kongresse GmbH
Kleyerstraße 88
60326 Frankfurt am Main
Telefon: 0 69.710 46 87-311
Telefax: 0 69.710 46 87-359
E-Mail: vertrieb@ew-online.de
www.ew-online.de

EW
Medien und Kongresse

Investitionsbedarf vs. Nutzenpotenzial				
Marktrolle	Investitionen	Dimension	Nutzen	Dimension
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau neuer smarter Tarife und Zusatzdienstleistungen • Vertriebs- und Marketingkampagnen • zusätzliche smarte Angebote (Smart Home, Ambient Assisted Living) 	mittel	<ul style="list-style-type: none"> • Energiebeschaffungsoptimierung durch bessere Kurzfristprognose und flexiblen Einkauf • Wettbewerbsvorteile durch last- und verbrauchvariable Tarife • Kundenbindung durch innovative Zusatzdienstleistungen (z. B. Smart Home) 	hoch
		mittel		mittel
		mittel		hoch
Verteilungsnetzbetreiber	<ul style="list-style-type: none"> • Zählerbeschaffung • Anpassung von Prozessen • Anpassung IT-Strukturen • Ausbildung von Mitarbeitern 	hoch	<ul style="list-style-type: none"> • Optimierung in der Ausgleichsenergiebeschaffung durch höhere Transparenz (MaBiS und GABi limitieren hier noch) • Optimierung der Prozesse • bessere Entscheidungsbasis zum Netzausbau 	mittel
		hoch		mittel
		mittel		hoch
		hoch		hoch
MSB/MDL	<ul style="list-style-type: none"> • Zählerbeschaffung • Anpassung von Prozessen • Aufbau von Kommunikations- und IT-Strukturen • Ausbildung von Mitarbeitern 	hoch	<ul style="list-style-type: none"> • im Vergleich zu konventionellen Zählern reduzierter Ableseaufwand 	mittel
		hoch		hoch
		sehr hoch		hoch
		hoch		hoch
Kunde (Letztverbraucher)	<ul style="list-style-type: none"> • i. d. R. höhere Kosten • Beschaffung von Zusatzgeräten und Leistungen 	gering	<ul style="list-style-type: none"> • hohe Verbrauchs- und Kostentransparenz • reduzierter Verbrauch • höhere Lebensqualität durch Zusatzleistungen/-geräte 	sehr gering
		mittel		gering

Tafel 1. Investitionsbedarf je Marktrolle vs. Nutzenpotenzial

möglichen Ertragschancen für den MSB/MDL.

Während die typischen Verrechnungsprozesse zwischen den Marktrollen weitgehend etabliert bzw. regulatorisch vorgegeben sind, birgt die Weitergabe von Verbrauchsinformationen vom MSB/MDL an die Lieferanten sowie den Netzbetreiber noch Ertragspotenzial. Allerdings schränken die gesetzlichen Vorgaben zur Netzbilanzierung über Standardlastprofile die Nutzung der echten Verbrauchsdaten im Netz noch unnötig ein.

Ähnliches gilt für den Letztverbraucher, der seine Verbrauchsdaten schon als Bestandteil eines smarten Tarifs – und somit über eine häufig höhere Zählergebühr – zur Verfüg-

ung gestellt bekommt. Allerdings lassen sich hier zumindest Überlegungen anstellen, zusätzliche Funktionalitäten zur Auswertung oder Hard- und Software für Smart-Home-Anwendungen gegen eine zusätzliche (geringe) Gebühr zur Verfügung zu stellen.

Fazit

Um Smart Metering unter den aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen in die Fläche zu bringen und dabei trotzdem zu einer effektiven Lösung zu kommen, müssen alle am Prozess Beteiligten zusammenarbeiten sowie grundsätzlich bereit sein, für die zu erwartenden Potenziale einen Teil der Kosten zu übernehmen.

Nur so lassen sich die im Smart Metering schlummernden Vorteile für eine effizientere Energieversorgung über alle Marktrollen hinweg mittelfristig nutzen. Zudem sind die gesetzlichen Randbedingungen – wie der Energieeinkauf der Vertriebe nach Standardlastprofil – zu verändern. Hier wäre eine Anpassung der Vorschriften an die technischen Möglichkeiten sicher ein starkes Signal des Gesetzgebers, um den schleppenden Rollout zu beschleunigen. (41906)

raik.goethert@nevento-group.de

h.toddenroth@cuculus.net

www.nevento-group.de

www.cuculus.net

Anzeige

Newsletter
"WASSERSTOFF, BRENNSTOFFZELLE + ELEKTROMOBILITÄT"

energie.de

Nachrichten, Informationen, Meinungen und Märkte – Woche für Woche aktuell und auf den Punkt!

Abonnieren Sie den Online-Newsletter "WASSERSTOFF, BRENNSTOFFZELLE + ELEKTROMOBILITÄT" unter <http://www.energie.de/bsznewsletter> und behalten Sie die Branche im Blick!