Messstellenbetrieb

Stadtwerke sollten Pole-Position nutzen

[31.05.2018] Kommunale Versorger stehen bei der Digitalisierung der Energiewende auf der Pole-Position. Als Messstellenbetreiber haben sie den strategisch wichtigen Zugang zum Kunden – noch. Denn wer jetzt nicht aktiv wird, bekommt Konkurrenz von wettbewerblichen Messstellenbetreibern.

Wer mit den Begriffen Pflicht-Roll-out und Preisobergrenze argumentiert, hat schon verloren: seinen grundzuständigen Messstellenbetrieb, seinen Stromkunden und vielleicht auch noch seinen Gaskunden. Ein wettbewerblicher Messstellenbetreiber (wMSB) hat dem Hausbesitzer, Gewerbe- oder Industriebetrieb ein attraktives Angebot unterbreitet, bei dem der grundzuständige und vom Energievertrieb entkoppelte Messstellenbetreiber keine Chance mehr hat.

Strategischer Wettbewerbsvorteil

Gefahr droht dem grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) dabei nicht nur von Unternehmen aus der Energiebranche. Auf der Bildfläche erscheinen auch branchenfremde Akteure, die sich eigentlich weder für Zählerdaten noch für die Stabilität des Stromnetzes interessieren. Im besten Fall – aus Sicht des lokalen Stadtwerks – möchte dieses Unternehmen als externer Marktteilnehmer nur einen Zugang zum Kunden haben, den es vom gMSB bekommen könnte. Im schlechtesten Fall übernimmt der einst branchenfremde Akteur als wettbewerblicher Messstellenbetreiber die strategische Datendrehscheibe. Der Betrieb sowie die Abrechnung der Verbrauchswerte sind trivial und stellen in der digitalisierten Welt keine große Herausforderung mehr dar. Der wMSB hat dem Endkunden seine Dienstleistung verkauft und nebenbei noch das Messwesen übernommen. Die Hoheit an der Messstelle wird zum strategischen Wettbewerbsvorteil. Das intelligente Messsystem (iMSys) wird die zentrale Datendrehscheibe in der Energiewirtschaft und Ausgangspunkt für neue Dienstleistungen. Wer also lediglich plant, den Pflicht-Roll-out möglichst kostenneutral umzusetzen, dem blüht eines Tages ein böses Erwachen. Solche Unternehmen haben den Marktumbruch in der Energiebranche verschlafen.
Skeptiker werfen unter anderem ein, dass der Gesetzgeber und das Forum Netztechnik/Netzbetrieb im VDE (FNN) noch nicht alle möglichen Schnittstellen spezifiziert haben, und dass das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) noch gar keine Smart Meter Gateways (SMGW) zertifiziert hat. Alles Ausreden, um nicht aktiv werden zu müssen.

Disruptive Marktentwicklung

Von Anfang an war der Energiemarkt stark reguliert. Das gab den Stadtwerken Sicherheit und Planbarkeit. Mit der Liberalisierung begann der Wettbewerb. Die Digitalisierung führt nun zu massiven Veränderungen in allen Branchen und macht auch vor dem Energiesektor nicht halt. Wer eine disruptive Marktentwicklung verschläft, stirbt. Beispiele gibt es aus der Vergangenheit genügend: Nokia war Handy-Weltmarktführer. Smartphones wurde keine Beachtung geschenkt, denn es war zunächst kein wirklicher Nutzen erkennbar. Nun sind einst branchenfremde Unternehmen die Global Player. Das Traditionsunternehmen Kodak hatte sogar das Patent für Digitalfotografie. Es vermochte jedoch nicht, den neuen Trend rechtzeitig zu erkennen.
Die Margen mit dem grundzuständigen Betrieb von Messstellen werden bestenfalls gering sein. Zusatzleistungen sind dem Grundzuständigen nur in sehr engem Rahmen gestattet. Wenn zusätzlich

Konkurrenten um die Messstelle auftauchen, ist das wirtschaftliche Schicksal vorhersehbar.
Wer aber den Full-Roll-out in Erwägung zieht oder in neuen Geschäftsmodellen denkt, für den eröffnen sich neue Perspektiven. Dafür wird man einen wettbewerblichen Messstellenbetrieb gründen müssen. Dieser ist nicht auf einen gesetzlich definierten Markt begrenzt, sondern kann seinen Kunden attraktive Leistungen anbieten, beispielsweise den Messstellenbetrieb mit einem lukrativen Stromtarif kombinieren. Dazu kooperiert man mit dem örtlichen Energievertrieb oder integriert diesen direkt in das neue (wMSB-) Unternehmen.

Variable Stromtarife

Monatliche, verbrauchsbasierte Rechnungen statt Abschlagszahlungen erfreuen und binden Endkunden. Auch die Buchhaltung wird sich freuen, weil für Rückerstattungen an Kunden keine Rückstellungen mehr zu bilden sind. Variable Stromtarife, spezielle Tarife für Elektrofahrzeuge oder Wärmepumpen sind nur drei naheliegende Beispiele für neue Angebote. Das intelligente Messsystem kann darüber hinaus zur automatischen Ablesung weiterer Spartenzähler genutzt werden (so genanntes Submetering). Dezentrale Energielösungen wie Mieterstrom- und Quartierslösungen sind der nächste Schritt. All diese Szenarien bieten dem Endkunden einen echten Mehrwert. Und immer steht das intelligente Messsystem im Zentrum. Dieses bildet die zentrale Schnittstelle zum Kunden, bestehend aus einem intelligenten Stromzähler und einem Smart Meter Gateway. Das SMGW des Aachener Unternehmens devolo verfügt über eine Besonderheit im Markt: Mit seiner Software-Architektur ist es ab Werk bereit für Mehrwertdienste. Das hat den Vorteil, dass es keiner zusätzlichen FNN-Steuerbox bedarf. Das Kiwigrid-Betriebssystem KiwiOS ermöglicht es, über 1.000 Geräte wie Photovoltaik-Wechselrichter, Batteriespeicher, Ladesäulen und Wärmepumpen direkt über das vorhandene, digitale CLS-Interface des SMGW anzusteuern. So können Mehrwertdienste entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette implementiert und ausgerollt werden. Dabei ist das devolo SMGWplus so konzipiert, dass Mehrwertdienst-Applikationen remote aufgespielt werden können. Bereits ausgerollte iMSys sind somit jederzeit um neue Geschäftsmodelle erweiterbar. Messstellenbetreiber profitieren von größtmöglicher Flexibilität bei ihrem Roll-out und der Implementierung neuer Services.

Smart Metering und Smart Home

Energievertriebe können auch mit Smart-Home-Systemen neue Kunden gewinnen und Bestandskunden binden. Hier bietet devolo den Energieversorgern ebenfalls maßgeschneiderte Lösungen an: vom reinen Retail-Produkt für den schnellen Markteintritt über ein Paket mit gebrandetem Online-Shop bis hin zur kompletten Whitelabel-Variante für die maximale Wertschöpfungstiefe. Zukünftig strebt devolo darüber hinaus die Verknüpfung von Smart Metering und Smart Home an. Im kürzlich beendeten SmartLive-Projekt sowie im SINTEG-Projekt WindNODE untersucht das Unternehmen die Möglichkeiten der sinnvollen Verbindung von Smart-Home-Lösungen mit intelligenten Messsystemen und entwickelt entsprechende Lösungen.
Das örtliche Stadtwerk kann als wettbewerblicher Messstellenbetreiber mit lokalem Bezug und hoher Reputation beim Kunden punkten. Es hat eine sehr gute Ausgangsposition im Kampf um die strategisch wichtige Datendrehscheibe am Zählplatz.

()

Dieser Beitrag ist in der April-Sonderausgabe 2018 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Smart Metering, devolo, Smart Home