

Finanzierung Revolvierendes System

[28.1.2016] Die Einführung intelligenter Messsysteme kostet viel Geld. Zur Finanzierung hat der Messdienstleister co.met mit der Deutschen Leasing ein branchengerechtes Modell entwickelt.

Im Schatten der vielen Herausforderungen beim Roll-out intelligenter Messsysteme wurde bisher kaum konkret über die Finanzierung gesprochen. Die Frage lautet: Wie lässt sich die Einführung intelligenter Messsysteme und moderner Zähler für die Messstellenbetreiber und Messdienstleister kaufmännisch seriös bewältigen? Klar ist, dass erhebliche Investitionen zu tätigen sind, für:

- Beratung, um sich strategisch, kaufmännisch und IT-seitig optimal aufzustellen,
- Anschaffung und Implementierung von Hardware, sprich Messgeräte, Smart Meter Gateways, Schaltboxen oder Kommunikationsinfrastruktur,
- Software und Systemintegration etwa mit den Back-End-Systemen,
- Zertifizierung und Mitarbeiterschulungen,
- den Ersatz untauglicher Zählerschränke.

Klar ist auch: All dies muss vorfinanziert werden, und zwar nicht nur einmal, sondern im Fall der Hardware jährlich immer wieder im Verlauf des Roll-outs bis zum Jahr 2032. Hinzu kommt, dass sich die Höhe des Finanzbedarfs – das gilt zumindest für die Startphase – vorab nicht exakt beziffern lässt.

Für Peter Backes, Chef des Saarbrücker Messdienstleisters co.met, stand von vornherein fest, dass klassische Bankkredite hier nicht in Frage kommen würden. Er sagt: "Unsere Branche benötigt ein Finanzierungsmodell, dessen Mechanismen sich an den spezifischen Erfordernissen orientieren und bedarfsgerecht für Liquidität sorgen."

Leasing oder Mietkauf

Das Prinzip dieses Modells: Beginnend im Jahr 2017 werden alle Kosten, die zur Erfüllung der skizzierten Aufgaben anfallen, vom Finanzdienstleister Deutsche Leasing übernommen. Diese Vorfinanzierungsphase erstreckt sich über zwölf Monate und ist für den Messstellenbetreiber kostenneutral, es werden also zunächst keine Leasing-Raten fällig. Erst im Jahr 2018, wenn mit den installierten Messsystemen Erlöse erzielt werden, beginnt der Geldrückfluss. Die Laufzeit des Kontraktes ist analog zur Eichzeit

der Messgeräte auf acht Jahre beschränkt. Parallel beginnt die Vorfinanzierungsphase für 2018, das zweite Roll-out-Jahr – und so fort. "Mit diesem revolving System wird der Messstellenbetreiber in die Lage versetzt, seine Investitionen über den gesamten Roll-out bedarfsgerecht durchzuführen, ohne eigene Geldmittel in Anspruch nehmen zu müssen", erläutert Clemens Rösler von der Deutschen Leasing. Für co.met-Chef Peter Backes ist dies ein zentraler Vorteil: "Finanzmittel, die bei einer Binnenfinanzierung dem operativen Betrieb entzogen würden, können sinnvoll für andere Aufgaben verwendet werden." Das Finanzierungsmodell lässt die Wahl zwischen einer Leasing- und einer Mietkauf-Variante. Beim Mietkauf gehen die Messsysteme nach Ablauf des Finanzierungszeitraums automatisch in den Besitz des Messstellenbetreibers über. Beim Leasing verbleibt das Leasing-Objekt während der Vertragslaufzeit in der Bilanz des Leasing-Gebers. Das Unternehmen co.met, grundzuständiger Messstellenbetreiber in Saarbrücken und für bundesweit rund 350 Unternehmen als externer Messdienstleister tätig, rundet mit dem Finanzierungsmodul das Leistungsportfolio ab. Im eigenen Rechenzentrum betreibt das Unternehmen die Systemplattform Smart Energy Network. Laut Anbieter unterstützt die cloudbasierte Komplettlösung sämtliche Prozesse des Roll-outs und Betriebs intelligenter Messsysteme.

Gerhard Großjohann ist freier Journalist in Steinhagen.

<http://www.co-met.info>

<http://www.deutsche-leasing.com>

Dieser Beitrag ist in der Januar/Februar-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Smart Grid, Netze, Finanzierung, Smart Meter, co.met, Deutsche Leasing

Bildquelle: PEAK Agentur für Kommunikation

Quelle: www.stadt-und-werk.de