

Rüdiger Winkler

Geschäftsführer der EDNA-Initiative e.V.
r.winkler@edna-initiative.de



IT und Energie müssen noch besser verknüpft werden!

In den letzten Jahren haben die Anforderungen an die Informationstechnik im Energiemarkt deutlich zugenommen. Gerade auch die kleinen und mittleren Versorgungsunternehmen erkennen dabei immer mehr, dass sie ihre Wirtschaftlichkeit langfristig nur sichern können, wenn es ihnen gelingt, die Effizienz ihrer Abläufe mit Hilfe der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) deutlich zu steigern.

Dazu tragen auch die aktuellen Entwicklungen bei. Ein Treiber ist die EU: Da der Markt der Energiewirtschaft für die Kunden immer unübersichtlicher geworden ist, hat die EU im dritten Binnenmarkttrichtlinien-Paket vom Juni 2009 deutlich mehr Verbraucherschutzrechte integriert. So werden neben kürzeren Fristen beim Lieferantenwechsel jetzt auch Service-Level-Vorgaben gemacht. Auch im deutschen Energierecht wurden die Verbraucherrechte gestärkt. Etwa durch den neuen § 40 EnWG, der es Verbrauchern erlaubt, ihren Abrechnungszyklus künftig frei zu wählen – jährlich, halbjährlich, vierteljährlich oder monatlich.

Dies sind Neuerungen, die sich in erster Linie auf das Massenkundengeschäft auswirken und eine automatisierte Abwicklung der Prozesse zwingend voraussetzen. Dafür sind jedoch verbindliche und verlässliche Schnittstellen und Standards unerlässlich. Ohne ein geregeltes Management des Versionswechsels und vor allem ohne definierte Testverfahren ist diese Verlässlichkeit nicht möglich. Deswegen wird es allerhöchste Zeit, dass sich die Verbände und die Bundesnetzagentur endlich auf feste Vorgaben für diese Verfahren einigen. Ein entsprechender Vorschlag der EDNA-Initiative liegt vor. Jetzt müssen Entscheidungen getroffen werden.

Ohne solche Vorgaben sind die nächsten Schritte in die Zukunft der Energie nicht zu bewältigen. Denn die technologische Weiterentwicklung beschleunigt sich exponentiell! So wird es die IKT schon bald erlauben, über die bidirektionale Kommunikation von und zum Kunden aktive Beiträge zur Netzsteuerung zu leisten. Auch die Integration von E-Mobility, die weitere Verbreitung digitaler Zähler und die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien gehören in diesen Kontext – bis hin zu den kommenden intelligenten Energieversorgungsnetzen.

Die Kunden werden künftig über kreative Tarifsysteme und eine Vielzahl von Mehrwerten motiviert, diese Innovationen auch anzunehmen, etwa durch Energieeinsparungen, über

Home Automation oder beim Wohnen im Alter. Am Ende wird die neue Smart Energy damit einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten – und damit auch zu einer erhöhten Lebensqualität und sicheren Energieversorgung.

Insofern wird die Informations- und Kommunikationstechnologie gerade im hochkomplexen System der Energieversorgung eine mindestens ebenso große Revolution auslösen, wie es seinerzeit die erste Höchstspannungsübertragung mit Drehstrom von Laufen am Neckar über 175 km nach Frankfurt getan hat. Das kann aber nur funktionieren, wenn sich beide Seiten – IKT und Energie – intensiver miteinander beschäftigen und voneinander lernen, welche Grundvoraussetzungen jeweils notwendig sind, damit das ganze am Ende reibungslos funktioniert. (rw)

► Zur EDNA-Initiative

Ziel der EDNA ist die Automatisierung der Geschäftsprozesse zwischen den Marktteilnehmern im liberalisierten Energiemarkt. Dazu haben sich Hersteller von entsprechenden Softwaresystemen und Dienstleister, die in diesem Bereich beratend tätig sind, zur EDNA-Initiative zusammengeschlossen. Nicht neue Standards sollen geschaffen werden, sondern die bestehenden Ansätze schnell in die Praxis umgesetzt werden. Deswegen arbeitet EDNA auch eng mit den Verbänden und mit Anwendern zusammen.

Im Zentrum der Bemühungen von EDNA steht das Energiedatenmanagement. Ziel ist es darüber hinaus, sämtliche Geschäftsprozesse zu erfassen, vom Zähler bis zum Kunden, vom Händler bis zum Netzbetreiber. Und auch Prozesse, die weitere Gebiete betreffen, wie etwa die Abrechnung, die Zählerfernauslesung, das Rechnungswesen oder das Customer Relationship Management.