

Bewegliche Rollenspiele

MESSWESEN Die Liberalisierung und Übernahme der Marktrollen MSB/MDL bleibt spannend. Derzeit ist ein drittes System nicht erforderlich, aber noch ist unklar, wie die Rollen auszugestalten sind. Die EVU müssen beweglich bleiben.

> Wie die Gegenwart zeigt, ist weder die Ausbreitung neuer Messsysteme noch die Positionierung der neuen Marktrollen Messstellenbetreiber (MSB) und Messstellendienstleister (MDL) sehr weit vorangeschritten. Dies liegt nicht zuletzt auch an der Unsicherheit der Marktakteure. Gerade vor dem Hintergrund der Erfahrungen bei der Entflechtung von Netz und Vertrieb wollen insbesondere viele kleinere Stadtwerke ein übereiltes Handeln vermeiden.

Es ist davon auszugehen, dass die großen Energieversorgungsunternehmen (EVU) inzwischen festgelegt haben, wie sie sich zukünftig positionieren wollen. Von einem einheitlichen Trend kann allerdings keine Rede sein. Der Stromanbieter Yello hat in der Marktrolle des Messstellenbetreibers als erster auf sich aufmerksam gemacht: Mit digitalen Stromzählern ist der Versorger bereits Ende 2008 in den Wettbewerb des Zähl- und Messwesens eingestiegen.

Auch andere EVU ziehen in dieser Hinsicht nach: Bei den Stadtwerken München wird beispielsweise gerade das 3-Systeme-Modell für Netz, Vertrieb und Messwesen als Basis für die Angebots-erweiterung aus der Wiege gehoben.

In Saarbrücken hat man sich demgegenüber entschieden, Messstellenbetrieb

und die Messdienstleistung in die Hände der co.met zu geben. Das Unternehmen ist: eigenständig, aber hundertprozentige Tochter der Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft Saarbrücken.

Wiederum andere – vor allem kleinere – Stadtwerke zeigen in dieser Hinsicht gar keine Bewegung. Zum einen liegt dies daran, dass sie jene Option für sich bereits ausgeschlossen haben. Zum anderen ist ein Teil auch stark verunsichert.

INS UNBUNDLING EINBEZIEHEN

»Es gibt im Hinblick auf das Unbundling von Vertrieb und Netz viele gebrannte Kinder«, weiß Olaf Griemsmann aus Erfahrung zu berichten. Er ist Senior-Consultant Billing Solutions SAP IS-U/CCS bei der enmore consulting. »In jedem Fall wollen die Akteure vermeiden, dass sich ein solches Szenario unklarer Festlegungen und gesetzlicher Änderungen wiederholt und die jeweilige Anpassung an neue Bestimmungen zusätzliche Gelder verschlingt.«

Am 1. Oktober läuft die Frist zur Umsetzung der Marktkonformität bei der Trennung von Netz und Vertrieb aus und aktuell gibt es zahlreiche Projekte zur Neugestaltung der involvierten EDV-Systeme. Eigentlich ein idealer Zeitpunkt, um





auch das Thema MSB/MDL genauer zu betrachten und gegebenenfalls gleich in die Umsetzung einzubeziehen.

»Der Weg des geringsten Widerstandes ist dabei ein 3-Systeme-beziehungswise 3-Mandanten-Modell«, so Griemsmann. »Unabhängig davon, welche Richtung die Bundesnetzagentur einschlägt: Mit einer solchen Lösung ist man bei der Einbindung der Marktrolle MSB/MDL in jedem Fall auf der sicheren Seite.«

Derzeit ist laut Bundesnetzagentur (BNetzA) ein drittes System im Zusammenhang mit dem Messwesen nicht erforderlich – auch nach Abschluss des »Festlegungsverfahrens zur Standardisierung von Verträgen und Geschäftsprozessen im Bereich des Messwesens«.

ZIELE ABWÄGEN

Doch die letzte Fachtagung der EDNA-Initiative (Energy, Data, Norms, Automation) Ende April hat gezeigt, dass immer noch Unklarheit besteht und die Rahmenbedingungen für den Einstieg in »Smart Energy« nicht ausreichend sind. Die Unternehmen, die sich für die Übernahme der Marktrolle MSB/MDL entschieden haben und dies über ein 3-Systeme-Modell umsetzen, seien nach Meinung Griemsmanns für die Zukunft gut gewappnet. Zugleich weist er darauf hin, dass es sich nicht für jedes Stadtwerk lohne, die Funktion selbst zu übernehmen. Verbundunternehmen müssen genau überlegen, wie sie sich in Zukunft positionieren möchten. Dabei ist nicht allein die Größe der entscheidende Faktor. Viel eher sollte man die Aufstellung der eigenen Rollen Lieferant und Netzbetreiber ins Kalkül ziehen: »Welche Erwartungen hat der Vertrieb?«, »Möchte ich mit Messstellenbetrieb gezielt in fremde Netze vordringen, oder reicht mir reine Belieferung?« und nicht zuletzt »Was kostet mich die Zählerbewirtschaftung?« sind wichtige Fragen.

Nicht wenige Stadtwerke wollen in erster Linie ihre Bestandskunden halten, für sie spielt der Messstellenbetrieb so eine eher untergeordnete Rolle. Griemsmann kann sich in diesem Zusammenhang >



nicht vorstellen, dass der Anschlussnutzer wirklich von seinem im § 21b Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) festgeschriebenen Wahlrecht bei der Beauftragung eines MSB Gebrauch macht. Seiner Meinung nach werden hier vor allem Lieferanten die Treiber sein.

VERSCHIEDENE MÖGLICHKEITEN

Dies liefert ein weiteres Argument für kleinere EVU, die Übernahme der neuen Verantwortung abzuwägen. Denn auch wenn die Abdeckung aller drei Rollen – Lieferant, Netzbetreiber, MSB/MDL – sicher imagefördernd genutzt werden kann, um näher an den Bürger zu rücken: Die zusätzlichen Kosten sind nicht außer Acht zu lassen. »Wenn die Basis etwa aus 15.000 Zählern besteht, kann sich kaum eine günstige Kosten-Nutzen-Relation einstellen. Die Investitionen wären zu hoch, ein wettbewerbsfähiger Preis im Kampf um die Übernahme von Messstellen in fremden Netzen kaum realisierbar«, so der Berater.

Ein Netzbetreiber profitiert danach bei der Ausübung der Rolle des MSB/MDL vor allem von Skaleneffekten. Für Lieferanten zählt dagegen, dass sie durch die neue Funktion dichter an den Zählerdaten sitzen, die ihnen nicht zuletzt bei der Tarifgestaltung helfen.

Derzeit bestehen drei große Richtungen, um die Mitbestimmungsmöglichkeit beim Messstellenbetrieb nicht aufzugeben. Die erste ist die Fremdvergabe, wie in Saarbrücken geschehen. Hier stellt sich die Frage nach der spezifischen Abwicklung der jeweiligen Prozesse erst gar nicht, da diese komplett getrennt über die Systeme eines anderen Unternehmens laufen.

Zweite Option ist die bereits angesprochene System- beziehungsweise Mandantentrennung nach verschiedenen

Marktrollen. Darin liegt nach Aussage von Olaf Griemsmann der Trend. Diesen führt er darauf zurück, dass viele Unternehmen weitere Migrationsprojekte aufgrund veränderter gesetzlicher Vorgaben fürchten und daher gleich die »große Lösung« wählen. Formaljuristisch ist ein drittes System bisher allerdings nicht vorgeschrieben, sodass es auch noch einen weiteren Lösungsweg gibt: Der Messstellenbetrieb wird dem assoziierten Netzbetreiber zugeordnet. Diesen Weg hat etwa die EnBW Ostwürttemberg DonauRies gewählt (ODR).

Als kaum zukunftsfähig und nicht sinnvoll bezeichnet Griemsmann dagegen die direkte Anbindung der neuen Rolle an das System des Lieferanten – besonders wenn dieser auf Expansionskurs ist. »Es ist operativ nicht zielführend, wenn parallel zum Netzsystem die Geräteverwaltung und das gesamte Prozedere der Zählerbewirtschaftung auch im Vertriebssystem hinterlegt werden.«

Wer darüber hinaus in den nächsten Jahren eine aktive Rolle im überregionalen Wettbewerb nicht ausschließen kann, solle sich von Anfang an mit der Idee von getrennten Mandanten oder Systemen

wirtschaftung.

Wie sich dies zukünftig exakt gestalten lässt, ist noch die große Frage. Auch wenn inzwischen Resultate des im März 2009 von der BNetzA eröffneten Festlegungsverfahrens zur Standardisierung von Geschäftsprozessen im Bereich des Messwesens vorliegen, werden diese vom Markt mit Vorsicht betrachtet. Laut BNetzA verpflichten weder § 21b EnWG noch Mess-Zugangsverordnung (MessZV) den Netzbetreiber zur Entflechtung des Messgeschäfts. Statt einer Unbundling-Vorgabe geht es dementsprechend allein darum, die Vertraulichkeit sensibler Informationen sicherzustellen. »Die Erfahrungen der Vergangenheit lassen jedoch offen, ob die Ergebnisse dieses Festlegungsverfahrens der Weisheit letzter Schluss sind«, so Griemsmann.

BREMSKLOTZ PROZESSE LÖSEN

In der Folge werden wohl Stadtwerke, die die Trennung von Vertrieb und Netz bereits abgeschlossen haben, so lange wie möglich abwarten. Hier sind auch den Beratern die Hände gebunden, da keiner weiß, wie sich die Situation zukünftig gestalten wird.

Denjenigen, die sich gerade noch im Unbundling-Prozess befinden, kann Griemsmann nur empfehlen, zumindest Vorkehrungen zu treffen, die eine spätere Fortführung erleichtern. So hat die EnBW ODR beispielsweise noch kein eigenes System erstellt, aber zumindest die Mandanten für Netz und Vertrieb mit Daten für die neue Rolle angereichert.

Die Experten von enmore consulting weisen ihre Kunden stets auf die Notwendigkeit der Verbindung zur Datenbasis hin. So kann beispielsweise bereits nach Zählpunkten getrennt die Information zum zuständigen MSB/MDL hinterlegt werden. Das hat den Vorteil, dass bereits im System einsehbar ist, wer die Leistung erbringt. Die jeweiligen Prozesse können so später leichter verknüpft und marktkonform gestaltet werden. <

www.enmore.de



»Es gibt im Hinblick auf das Unbundling von Vertrieb und Netz viele gebrannte Kinder.«

Olaf Griemsmann, enmore consulting

pro Marktrolle auseinandersetzen, um Marktkonformität sicherzustellen. Die Systemlandschaft von MSB/MDL muss dabei die Wechselprozesse, den Datenfluss der Ablesung inklusive Weitergabe der Messdaten an Netzbetreiber und Vertrieb sowie die Übermittlung der Berechnungsdaten wie Netzpreis, Netznutzungs- oder Belieferungsentgelt abdecken können. Hinzu kommen die bereits angesprochenen Vorgänge der Zählerbe-