

**MARKTKOMMUNIKATION** – Wollen Energieversorger Kunden auch außerhalb Deutschlands mit Strom und Gas versorgen, kann dies zur Herausforderung werden: Andere Länder, andere Regeln. Eine Kommunikationsplattform kann den Einstieg erleichtern.

# PARLEZ-VOUS FRANÇAIS?

**D**ie Globalisierung macht vor der Versorgungsbranche nicht Halt: Es geht nicht mehr nur darum, Energie jenseits der Ländergrenze zu beschaffen. Stattdessen wollen Energieversorgungsunternehmen (EVU) im Zuge der Erweiterung ihres Vertriebsgebiets auch immer öfter Zählpunkte im Ausland beliefern. Hierbei gilt es jedoch, landesspezifische Besonderheiten zu beachten.

Hinsichtlich der Formate, Fristen, Kommunikationswege oder auch Autorisierungen tickt jedes Land beim energiewirtschaftlichen Datenaustausch – egal ob für Strom oder Gas – ein wenig anders. Dessen sollten sich EVU mit grenzüberschreitenden Expansionsabsichten bewusst sein. Die jeweiligen Fallstricke sind unterschiedlichster Natur.

## ZERTIFIKATE NÖTIG

Eine spezifische Markteintrittsbarriere bietet beispielsweise Schweden. Bei unseren skandinavischen Nachbarn muss nicht nur die für die Marktkommunikation eingesetzte Software klar definierten Anforderungen genügen und entsprechend zertifiziert sein. Darüber hinaus

benötigt auch das Unternehmen, das diese verwendet, eine eigene Zertifizierung. Die Teilnahme am dortigen Energiemarkt ist erst dann überhaupt möglich, wenn die elektronisch generierten Testnachrichten vom Marktpartner reibungslos verarbeitet werden können.

Im Gegensatz dazu muss in Österreich oder Dänemark berücksichtigt werden, dass der Datenaustausch nicht zwischen einzelnen Unternehmen, sondern über eine zentrale Plattform erfolgt. Im Falle Österreichs haben deutsche Versorger zumindest einen Vorteil: Die entsprechenden gesetzlichen Vorgaben oder beispielsweise Prozessbeschreibungen zum Datenaustausch via Ponton-Plattform EDA sind in der gleichen Muttersprache verfasst. Deutlich schwieriger wird es in anderen Ländern.

## KOMMENTAR

### Freier Handel in Europa?

Fährt ein Güterzug von Stockholm nach Genua, sind zig Zwischenhalte nötig. Der Lokführer muss die Sprache des Transitlandes sprechen. Außerdem ist sogenannte Streckenkenntnis nötig. Manchmal muss die Lok wechseln, weil die Signalanlagen nicht EU-weit einheitlich sind. Lokomotiven müssen für jedes Land eine nationale Zulassung haben.

Im Energievertrieb ist die Lage nicht besser, wie der obige Beitrag zeigt.

Es braucht mehr Europa in Europa. **hd**

## LOST IN TRANSLATION

Hier kommt zu den an sich schon komplexen Inhalten der Energiemarktregularien hinzu, dass diese nur in der jeweiligen Landessprache oder maximal – mit viel Glück – noch auf Englisch zur Verfügung stehen.



Ansgar Hempel  
Compello

Bild: Compello

Aber nicht nur hinsichtlich der Vorbereitung grenzübergreifender Aktivitäten und dem dabei vorausgesetzten Verständnis nationaler Vorgaben kann Sprache

zur Stolperfalle werden. Letztendlich dürfen gerade auch die direkte Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden oder Clearing-Prozesse nicht vergessen werden; Selbst wenn die elektronische Marktkommunikation allen spezifischen Ansprüchen gerecht wird, lassen sich fehlerhafte Nachrichten nicht vollständig ausschließen.

## PLATTFORM FÜR DATENAUSTAUSCH

Während man bei der telefonischen oder schriftlichen Klärung in Ländern wie Belgien, den Niederlanden oder Luxemburg oftmals noch gut mit Englisch durchkommt, besteht in Frankreich oder Spanien die immanente Gefahr, sich ohne Kenntnisse der Landessprache die Zähne auszubeißen.

Anhand der genannten Beispiele wird deutlich, dass die Tücken der grenzübergreifenden Belieferung in unterschiedlichster Ausprägung daher kommen. Im Zuge des digitalen Datenaustauschs kann eine Kommunikationsplattform mit umfangreichen Mapping-Möglichkeiten und hinreichender Flexibilität zur Anbindung beste-

Jeder  
einzelne  
Markt  
wartet mit  
hoher  
Komplexität.

hender Systeme bereits viele Hürden abbauen.

## LAND FÜR LAND

Individuelle Konvertierungsmöglichkeiten helfen Unternehmen, den Aufwand deutlich einzudämmen. So greift die Compello-Lösung beispielsweise nicht in Branchenprozesse auf Unternehmensseite ein. Stattdessen werden abweichende Formate oder unterschiedliche zeitliche Taktungen anderer Länder automatisiert an »deutsche« Abläufe angepasst, wodurch der erforderliche Eingriff in die internen Anwendungssysteme in den meisten Fällen auf ein Minimum reduziert werden kann.

Generell empfiehlt es sich, eine grenzübergreifende Ausweitung der Belieferung Land für Land anzugehen. Denn jeder einzelne Markt wartet mit hoher Komplexität inklusive individuellen Eigenheiten auf, die es zunächst im Detail zu durchdringen gilt. Hierbei kann ein Partner, der die länderspezifischen Rahmenbedingungen genau kennt und über einen entsprechenden Erfahrungsschatz bei der digitalen Unterstützung grenzübergreifender Belieferungsprozesse verfügt, den Erfolg von Expansionsinitiativen maßgeblich beeinflussen.

Ansgar Hempel, Compello

[www.compello.de](http://www.compello.de)