

Schuld war nicht Corona

Noch Anfang letzten Jahres waren viele Marktbeobachter – darunter auch ich selbst – davon überzeugt, dass die Zahl der wettbewerblichen Messstellen die der grundzuständigen schnell übersteigen werde. Schließlich, so der Gedanke, bieten die intelligenten Messsysteme endlich einen sicheren und standardisierten Kommunikationskanal zum Kunden. Und die Chance, diesen Zugang möglichst zu besetzen und sich damit neue Vertriebsgebiete mit wirtschaftlich besonders attraktiven Zählpunkten und damit potenziellen Neukunden zu sichern, würden sich viele Unternehmen nicht entgehen lassen.

Heute ist diese Erwartung verfliegen. Und daran ist nicht Corona schuld, sondern eine ganze Reihe von Gründen. Da sind einmal die sprungfixen Kosten bei unsicheren Stückzahlen: Für die erfolgreiche Positionierung als wettbewerblicher Messstellenbetreiber (wMSB) benötigt man eine Software-Plattform, mit der die benötigten Prozesse möglichst vollumfänglich und automatisiert abgebildet werden können. Aus Sicht der Software-Anbieter ist der Markt im Bereich wMSB derzeit aber noch schwer prognostizierbar, denn die weitere Marktentwicklung ist noch unsicher. Weder die zukünftig verbauten Mengen an Messsystemen noch der benötigte Leistungsumfang, der softwaretechnisch zu unterstützen wäre, kann aktuell seriös vorausgesagt werden.

Dazu kommt die Verfügbarkeit der Monteure. Kann man im eigenen Stammgebiet vielleicht noch auf assoziierte Monteure oder einen lokalen Handwerksbetrieb zurückgreifen, ist dies nicht mehr möglich, wenn man bundesweit anbieten möchte. Schließlich ist auch unklar, wie die Kundennachfrage für Mehrwertdienste aussieht. Beim Geschäft der wMSB

dreht sich alles um den Nutzen auf Kundenseite. Es werden werthaltige Lösungen und innovative Produkte benötigt, um auf dieser Basis ein Angebot und den Markt insgesamt zu entwickeln. Ideen gibt es in der Branche genug. Die meisten Kunden sehen jedoch ihre Energieversorgung aktuell als Commodity und möchten sich

„Die allermeisten
Versorger
kümmern sich
erst einmal nur
um die Pflicht.“

mit ihrem Versorger so wenig wie möglich beschäftigen. Parallel fehlen noch die regulatorischen Vorgaben für die konkrete Umsetzung der in der BMWi-Roadmap vorgesehenen Mehrwertfunktionen.

Im Versorgerumfeld kümmern sich die allermeisten Unternehmen deswegen nun erst einmal nur um die Pflicht, sprich: den Rollout der intelligenten Messsysteme (iMsys) mit den schon heute spezifizierten und umgesetzten Anwendungsfällen als grundzuständiger Messstellenbetreiber (gMSB). Und hier liegt ein weiteres Dilemma. Bei vielen Versorgern sind die Kapazitäten für den Aufbau des Geschäfts als wMSB identisch mit den Kapazitäten, die sich um den Pflichtrollout kümmern. Aufgrund der technologisch verzögerten Entwicklung der Geräte und deren Verfügbarkeit ist das Thema weiter nach hinten gerückt.

Wer im wettbewerblichen Messstellenbetrieb erfolgreich werden will, braucht Mut an Experimenten und einen langen Atem. Als eines der ersten Stadtwerke in Deutschland hat die Kölner RheinEnergie

deswegen gegen den beschriebenen Trend im Frühjahr ein Produktangebot auf Basis intelligenter Messsysteme für bundesweit vertretene Geschäftskunden aufgelegt, wir bei GWAdriga übernehmen dabei die Gateway-Administration und das Messdaten-Management. Zum Angebot gehören neben den iMsys auch ein Energiemanagement-Portal nach DIN50001, in dem die Kunden Standortanalysen und -vergleiche durchführen können. Zudem können die Energiedaten auf Wunsch per Standardschnittstelle in die Kundensysteme geliefert werden.

Weitere Impulse zum Aufbau des wMSB werden demnächst sicher auch aus der Wohnungswirtschaft kommen. Denn kombiniert mit dem Mehrsparten-Metering wird für diese Branche der Einstieg in neue Geschäftsfelder wie Mieterstrom oder Eigenversorgung deutlich einfacher. Zudem können sie sich damit auch auf die kommende Einschränkung des Auswahlrechts des Mieters beziehungsweise des Anschlussnutzers vorbereiten. Im Windschatten des Pflichtrollouts werden wir hier in den nächsten zwei bis drei Jahren immer mehr Unternehmenskooperationen und konkrete Umsetzungsprojekte sehen. Eine schnellere Adaption der Gateway-Technologie würde neben dem Unternehmensegeist der beteiligten Firmen weitere ordnungspolitische Anreize und Planungssicherheit erfordern. ■



Dr.
Michał Sobótka
Geschäftsführer der
GWAdriga GmbH & Co. KG,
Berlin

Bild: GWAdriga