

Smart Metering (I)

Produktbaustein der Zukunft

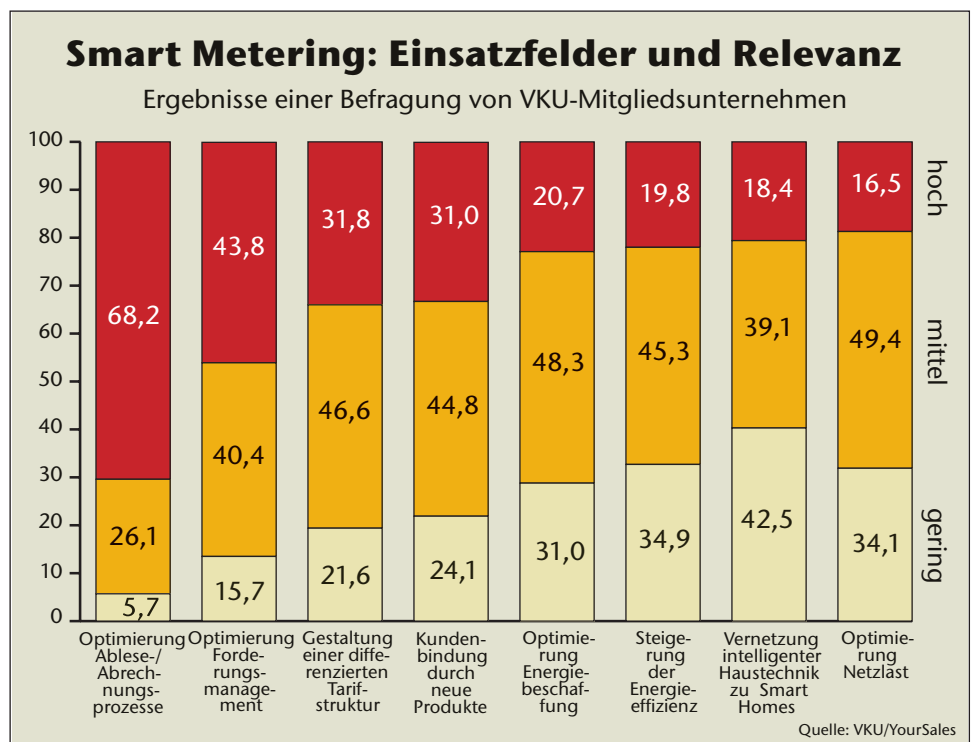
Gute Chancen für wertschöpfende Leistungen auf Basis intelligenter Zähler

Von Rainer Stock, Verband kommunaler Unternehmen (VKU), Berlin, und Kerstin Becker, YourSales, Mannheim

Nachdem sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für Smart Metering mit der im vergangenen Jahr verabschiedeten Liberalisierung des Mess- und Zählerwesens in Deutschland gefestigt haben, geht das Thema nun in die zweite Runde: Stadtwerke sind gefordert, sich hier auch vertrieblich zu positionieren und zu entscheiden, wie daraus werthaltiges Geschäft generiert werden kann (ZfK 2/09, 28). Um dazu eine Hilfestellung zu geben, untersuchte der VKU im Projekt „Stadtwerk der Zukunft III – Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen“, dessen Ergebnisse nun vorliegen, Chancen und Perspektiven für kommunale Stadtwerke im Smart Metering (ZfK 2/09, 5).

EVU stehen heute vor der Aufgabe, auf der einen Seite die gesetzlichen und politischen Vorgaben zur Verbrauchserfassung und Tarifbildung umzusetzen und auf der anderen Seite den massiven Ausbau erneuerbarer Energien in die bestehende Versorgungsinfrastruktur zu integrieren. Bei beiden Aufgaben kann Smart Metering unterstützend wirken. Deshalb sind Stadtwerke heute gefordert – unabhängig von den noch fehlenden Standards –, Entscheidungen zu treffen, wie sie sich im Smart Metering positionieren. Dabei haben zahlreiche Unternehmen bereits Modellprojekte initiiert, die heute vor allem die technische Umsetzung fokussieren. Zunehmend müssen aber auch vertriebliche Aspekte betrachtet werden, damit die intelligenten Zähler nicht auf Dauer ein Malus-Geschäft bleiben.

Erfahrungen aus dem Ausland – hier sei vor allem Italien genannt – zeigen, dass sich durch den Einsatz moderner Zählertechnologie vor allem Geschäftsprozesse vereinfachen und damit Prozesskosten senken lassen. Dies umfasst vor allem die Automatisierung (spartenübergreifender) Ables- und Abrechnungsprozesse, die Möglichkeit, Zähler bei Umzug oder im Falle einer Sperrandrohung von fern ab- oder zuzuschalten und des Weiteren die vereinfachte Dokumentation der Verbrauchsdaten – nicht nur für den Kunden, sondern auch für das Energiedatenmanagement (EDM). Dass auch deutsche EVU hierin die höchste Relevanz für Smart Metering sehen, zeigt eine Befragung der VKU-Mitgliedsunternehmen (siehe Grafik oben).



Beim Smart Metering denken EVU bisher vor allem an die Vereinfachung von Geschäftsprozessen, weniger an die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Grafik: ZfK/Quelle: VKU/YourSales

Unabhängig von der gesetzlichen Anforderung, lastvariable Tarife anzubieten, müssen Stadtwerke nun auch verstärkt vertrieblich denken. Heute ist Smart Metering vor allem noch technikorientiert und somit ein Netzthema. Damit es für Unternehmen aber langfristig wertschöpfend sein kann, muss es in für den Kunden attraktive Produkte integriert und diesem aktiv verkauft werden. Mit der Liberalisierung des Mess- und Zählerwesens ist es nun möglich, ein Produkt „Energiezähler“ zu kreieren und dieses differenzierter als bisher anzubieten. Dass sich dabei der reine Zähler als Produkt durchsetzen wird, sofern er nicht an andere Leistungen und Services gekoppelt wird, ist jedoch unwahrscheinlich. Die Erfahrungen zeigen, dass Kunden an ihrem Energiezähler wenig Interesse zeigen, solange er nur die Funktion übernimmt, für die Energieabrechnung einen Zählerstand pro Jahr zu liefern und sich den Rest des Jahres eher unbeachtet im

Keller befindet. Vielversprechender erscheint es da, die reine Hardware mit weiteren Services zu verbinden. So sollten die Kunden mindestens die ausgelesenen Daten per Feedback-System in verständlicher Form aufbereitet und verbunden mit Handlungsempfehlungen zur Energieverbrauchsoptimierung erhalten. Darüber hinaus können die erweiterten Verbrauchsdaten von den EVU als Basis für eine qualifizierte Energieberatung und die Erstellung umfangreicher Energieanalysen genutzt werden. Dadurch ist es möglich, auf die individuellen Verbräuche und Verbrauchsgewohnheiten des Kunden einzugehen, die eben nicht mehr nur die Summe, sondern auch den Verlauf der Energienutzung anzeigen. So sind die Energieberater in der Lage, kundenindividuelle Energiekonzepte zu erstellen oder Verbrauchstipps zu geben, die tatsächlich den Kunden-Gewohnheiten entsprechen und gezielt für seine Haustechnik gültig sind. Eine solche

Beratung schafft einen echten Mehrwert für den Kunden, was wiederum seine Preisbereitschaft steigert. So können vom EVU die bisher in der Regel kostenlosen durch kostenpflichtige Energieberatungen ergänzt oder ersetzt werden, was zusätzliche Wertbeiträge generiert. Auch kann davon ausgegangen werden, dass sich das Produkt „Intelligenter Zähler“ vor allem dann rechnet, wenn es – ähnlich dem heutigen Vorgehen bei Mobilfunkangeboten – an eine vertragliche Bindung des Kunden an den Energielieferanten mit einer definierten Laufzeit und eigenen Tarifmodellen gekoppelt ist. Damit wird der intelligente Energiezähler im Gegensatz zu seinem analogen Vorgänger vom reinen Netzprodukt zu einem Vertriebsprodukt.

Und ist die Technologie erst einmal weiter verbreitet, bieten sich noch weitergehende Perspektiven, die heute wie reine Zukunftsmusik klingen. Smart Homes, Smart Demand, Smart Grids, Smart Distribution und Smart Systems sind da einige Stichworte, die

kenntlich machen: Im Energiesystem der Zukunft sind vom Energieerzeuger bis hin zum Energieverbraucher alle Anwendungen intelligent und verfügen über ein gewisses Maß an selbstregulierender Automatisierung, die eine Gesamtsystemstabilität gewährleistet. Darin stellt Smart Metering einen wesentlichen Baustein dar, der auf ein intelligentes Gesamtsystem regulierend einwirken kann, indem er das Bindeglied zwischen der Haustechnik auf der Abnehmerseite und dem Energieangebot auf der Erzeugerseite ist – auch wenn Abnehmer und Erzeuger manchmal dasselbe Subjekt sind. Auch hier können Stadtwerke wieder eine Schlüsselposition einnehmen, wenn dezentrale Erzeugungsanlagen – vernetzt zu virtuellen Kraftwerken und durch die intelligente Technologie unterstützt – deutlich an Relevanz gewinnen.

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Stadtwerke also heute klären, wie sie sich zukünftig im Geschäftsfeld ausrichten wol-

len: Soll das Zähl- und Messwesen selbst durch eine eigene Gesellschaft, im Rahmen einer Kooperation oder durch beauftragte Dritte erfolgen? Welche Kooperationspartner sind die richtigen und wie soll das Thema „Kooperation und Partnerwahl“ strategisch angegangen werden? Welche Tarifmodelle und welche zusätzlichen Leistungen sollen mit den intelligenten Zählern zusammen angeboten werden?

(Die vollständigen Projektergebnisse mit detaillierten Informationen zum rechtlichen Rahmen, zu verfügbarer Technologie und Technik, Erfahrungen im europäischen Ausland, aber auch mit zahlreichen Praxis-Beispielen für den heutigen und künftigen Einsatz von Smart Metering sowie Marktchancen gerade für kommunale EVU, sind in der Studie „Stadtwerk der Zukunft III – Perspektiven im Geschäftsfeld Energiedienstleistungen“ nachzulesen. Diese kann über den VKU bzw. YourSales erworben werden.)

Salah Sohbi (K&P)