

Schlaue Zähler, schlaue Tarife

Die neue Messzugangsverordnung soll den Markt für Dienstleistungen rund um den Zähler verändern. Herausforderungen und Chancen zeigen Ulrich Rosen und Christoph Aretz*.

Nach dem Gesetz zur Öffnung des Messwesens für Strom und Gas für Wettbewerb ist nun am 23. Oktober die Verordnung zum Erlass von Regelungen über Messeinrichtungen im Strom- und Gasbereich in Kraft getreten. Damit wird die Liberalisierung des Mess- und Zählerwesens in den Sparten Strom und Gas komplettiert. Hatte nach den bisher gültigen gesetzlichen Regelungen (§ 21b Energiewirtschaftsgesetz) allein der Anschlussnehmer (Eigentümer) das Recht, seinen Messstellenbetreiber frei zu wählen, so kann nun der Anschlussnutzer (Endkunde) bestimmen, wer seinen Strom- und/oder Gaszähler einbaut und betreibt (Messstellenbetrieb) beziehungsweise seinen Verbrauch registriert (Messung). Zur Umsetzung der Messzugangsverordnung (Mess-ZV) müssen sowohl Netzbetreiber als auch Energielieferanten eine Reihe von technischen und organisatorischen Maßnahmen ergreifen, um die neuen Wechselprozesse effizient abzuwickeln und sich im Wettbewerb um Messstellenbetrieb und Messung strategisch zu positionieren.

Mit der vollständigen Liberalisierung des Mess- und Zählerwesens werden neue Marktteilnehmer auftreten, die mit Wettbewerbspreisen für Messstellenbetrieb und Messung um Kunden werben, die diese Leistungen bisher nur vom Netzbetreiber (zu dessen auch weiterhin regulierten Entgelten) beziehen konnten.

Der Netzbetreiber muss mit diesen neuen Marktteilnehmern einen Messstellen-/Messrahmenvertrag abschließen. Dieser Vertrag regelt die gegenseitigen Rechte und Pflichten sowie die konkreten Regeln für die Abwicklung des Wechselprozesses. Die wichtigsten Vertragsanlagen aus Sicht des Netzbetreibers sind die technischen Mindestanforderungen an das Messgerät sowie an Datenumfang und Datenqualität. Ergänzend zu den gesetzlichen Vorgaben und anerkannten Regeln der Technik können diskriminierungsfrei weitere Vorgaben zur Qualifikation des Dienstleisters sowie im Hinblick auf Gerätetechnik, Informationsumfang, Übermittlungsfristen und Datenformate vereinbart werden.

Herausforderungen für Netzbetreiber

Aufgrund fehlender verbindlicher Vorgaben muss der Netzbetreiber selbst die entsprechenden Geschäftsprozesse definieren. Orientieren sollten sich diese möglichst an den standardisierten Lieferantenwechselprozessen für den Strom- und Gasmarkt (GPKE, Geli Gas) sowie an den Vorarbeiten der Verbände zum Messstellenbetreiberwechsel (DuM-Richtlinie).

Weitere Anforderungen erwachsen aus der Änderung des § 21b des Ener-

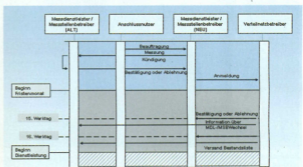
giewirtschaftsgesetzes. So müssen Netzbetreiber ab dem 1. Januar 2010 bei Neubauten und größeren Renovierungen zwingend Messeinrichtungen einbauen, die den tatsächlichen Energieverbrauch und die Nutzungszeit widerspiegeln (intelligente Zähler); dies müssen sie auch allen anderen Anschlussnutzern anbieten.

Ob und in welchem Umfang die Kosten für die Implementierung der Wechselprozesse, für die neue Zählertechnik, die gegebenenfalls erforderliche Fernauslesung und die Datenverarbeitung von der Regulierungsbehörde anerkannt und in den Erlösobergrenzen gemäß Anreizregulierungsverordnung berücksich-

rifmodelle erfolgreich sein können, wird sich nicht zuletzt auch dadurch entscheiden, ob die rechnerische Kostenersparnis durch Verbrauchsverlagerung oder Verbrauchseinsparung glaubhaft vermittelt werden kann. Weitergehende Dienstleistungen, die unter dem Begriff „Smart Metering“ laufen und den Zähler als multifunktionale Schnittstelle zum Kunden nutzen, können das Vertriebsangebot in Zukunft noch einmal erweitern.

Neue Tarifmodelle gefragt

Die vollständige Liberalisierung des Mess- und Zählerwesens erfordert daher eine strategische Positionierung für Netzbetreiber und Vertriebe. Bundesweite Wettbewerber stehen in



Beispielhafter Wechselprozess in Anlehnung an GPKE und Geli Gas

tigt werden, muss sich in der Praxis erst noch zeigen.

Für Stromlieferanten ergibt sich aus dem neuen § 40 des Energiewirtschaftsgesetzes die Verpflichtung, ab dem 30. Dezember 2010 einen Tarif anzubieten, der einen Anreiz zur Energieeinsparung oder zur Steuerung des Energieverbrauchs setzt – dies können insbesondere lastvariable oder tageszeitabhängige Tarife sein.

Zur Umsetzung dieser Tarifmodelle sind die intelligenten Zähler erforderlich. Damit bietet sich für Stromlieferanten die Möglichkeit, durch neue Koppelprodukte (Stromlieferung, Messstellenbetrieb und Messung) und gegebenenfalls zusätzliche Dienstleistungen (zum Beispiel online-Übermittlung des Verbrauchslastganges, monatliche Abrechnung) Neukunden zu gewinnen oder Bestandskunden längerfristig zu binden. Ob und in welchen Kundensegmenten diese Ta-

den Startlöchern, um mit attraktiven Koppelprodukten Neukunden zu gewinnen und so den lokalen Energieversorgungsunternehmen nicht nur die Marge aus der Energielieferung, sondern auch diejenige aus dem Messstellenbetrieb und der Messung streitig zu machen. Eine zu späte Einführung tageszeitabhängiger Stromtarife durch den lokalen Vertrieb kann zur Folge haben, dass der Netzbetreiber aufgrund seiner regulierten Entgelte keine Möglichkeit hat, den Kunden aus eigener Kraft zu halten und damit seine Erlöse zu sichern.

Dem Vertrieb kommt daher bei der erfolgreichen Umsetzung von Gesetz und Verordnung eine Schlüsselstellung zu. Für kleinere Netzbetreiber und Vertriebe bieten sich Kooperationsmodelle an, um die neuen Anforderungen umzusetzen und um Synergien bei Messstellenbetrieb und Messung einerseits und bei Produktentwicklung und Produktvertrieb andererseits erschließen zu können.

*Ulrich Rosen, Christoph Aretz, BET, Aachen