

## Analyse &amp; Hintergrund

# „Intelligente Zähler bieten Chancen, regionale Märkte zu sichern“

Jens Hartmann, Geschäftsführer VISOS AG

Auch wenn die gesetzlichen Vorgaben in Zukunft intelligente Zähler zunächst nur bei Neubauten zur Pflicht machen: Es ist Bewegung in das Thema „Smart Metering“ gekommen. Das Interesse nimmt jedoch nicht nur bei den großen Versorgungsunternehmen drastisch zu. Gerade auch kleine und mittlere Stadtwerke sehen hier eine Chance, auf der einen Seite ihre Prozesskosten zu senken, und auf der anderen Seite auch neue Geschäftsfelder für die Zukunft zu erschließen.

Mit der Liberalisierung des Messwesens wird der Marktdruck auf die Netzbetreiber weiter zunehmen: Denn neben den klassischen Marktteilnehmern werden künftig auch ganz neue Mitspieler in der Rolle des Messstellenbetreibers in den Wettbewerb einsteigen. Beispielsweise Unternehmen wie ISTA oder Techem, die ja bereits jetzt mit ihren Wärmezählern in den Haushalten vertreten sind. Gerade kleine und mittlere Stadtwerke erkennen deswegen, dass es nicht ausreicht, bis der Gesetzgeber das Smart Metering durch Vorgaben weiter vorantreibt.

„Smart Metering ist auch für Kleine sinnvoll“

Immer mehr Versorger planen kurzfristig, eigene Projekte im Bereich Smart Metering aufzusetzen. Die Erfahrung aus Workshops zu dem Thema zeigt, dass sich die Unternehmen hierfür nur ein wenig orientieren müssen. Denn natürlich ist ein intelligenter Zähler immer noch sehr viel teurer, als der klassische Ferraris-Zähler. Doch verknüpft mit der richtigen Strategie, ist Smart Metering auch für den kleinen Netzbetreiber durchaus sinnvoll.

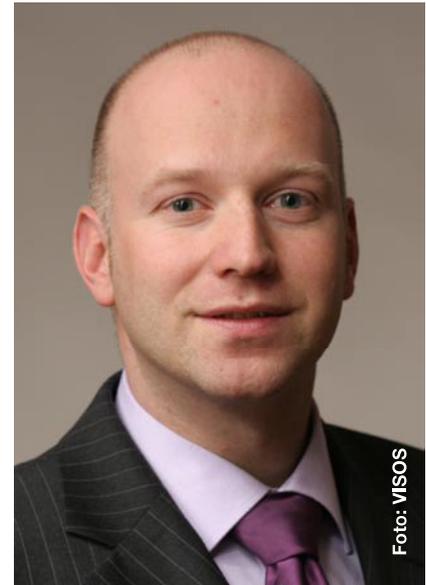
Ein möglicher Einstieg ist sicher der über Gewerkekunden. Denn hier rechnen sich intelligente Zähler längst, allein durch die Möglichkeiten der Fernauslesung. Im Haushaltskundenbereich können hier jedoch ebenfalls kurzfristig die Prozesskosten für das Zählermanagement deutlich gesenkt werden. Denn intelligen-

te Zähler kommunizieren bidirektional: Sie liefern nicht nur die Verbrauchsdaten auf elektronischem Wege, sie nehmen genauso elektronisch versandte Befehle, etwa für die Sperrung und die Öffnung, entgegen. Auf diese Weise lässt sich das Problem des Mieterwechsels fast vollständig automatisieren. Zudem können die Verbrauchsdaten zum Umzugstermin exakt ermittelt und müssen nicht selbst erfasst oder beim Kunden abgefragt werden.

Die Einsparungen in diesem Bereich gleichen die Mehrkosten für einen intelligenten Zähler schon zu einem Gutteil aus. Dazu kommen natürlich weitere Funktionen wie etwa die Lastbegrenzung, die bei säumigen Zahlern durchaus motivierend eingesetzt werden können. Denn diese Funktion ermöglicht den „goldenen Mittelweg“ zwischen Abschaltung und Vollbelieferung: Die Versorgung des Kunden ist mit der zum Leben notwendigen Leistung gesichert. Extra-Verbraucher wie ein großer Plasma-Fernseher oder eine Tiefkühltruhe sind nicht mehr unbedingt mit abgedeckt.

Um intelligente Zähler flächendeckend wirtschaftlich betreiben zu können, sind jedoch weitere Maßnahmen notwendig. Eines der größten Potenziale steckt hier in einer kreativen Tarifgestaltung. Heute haben viele lokal und regional operierende Stadtwerke zunehmend Probleme mit der Preisgestaltung der großen Anbieter mitzuhalten.

Denn diese sind in der Lage, regional Marktanteile über bewusst niedrig



Jens Hartmann, VISOS AG

## Zum Autor:

► **Jens Hartmann** ist seit 2007 Geschäftsführer der Beratungshäuser VISOS AG, Fehraltorf (CH), und VISOS GmbH, Moers (D).

► Zuvor war der promovierte Ingenieur der Elektrotechnik in leitender Position bei der MVV Energie AG in Mannheim beschäftigt. Dort hat er unter anderem die 24/7 IT-Services GmbH ausgegründet, eine mobile Workforce-Management-Lösung für 150 Außendienstmitarbeiter eingeführt und die Störmeldeorganisation optimiert.

angesetzte Tarife dazu zu gewinnen. Aber auch flächendeckende Aktionen, wie dies „E wie Einfach“ vorexerziert hat, treiben die Zahl der wechselwilligen Kunden nach oben. Hier bietet sich nun die einmalige Chance, solchen Strategien durch Differenzierung einen Riegel vorzuschieben. ►►

► Denn spätestens bis zum 1. Januar 2011 müssen alle Energielieferanten ihren Kunden einen zeitvariablen Tarif anbieten. Das bedeutet nichts anderes, als dass es für Strom und in der Folge dann auch für Gas künftig Tarife wie beim Handy geben wird.

Der Phantasie sind hier zunächst einmal keine Grenzen gesetzt. Ob die „Happy Hour für die Hausfrau“, die zwischen 20 und 22 Uhr besonders günstig Wäsche waschen kann, oder der Überstundentarif für Gewerbetreibende, die schon ab 17 Uhr von besonders billigem Strom profitieren können.

Der Versorger kann sich künftig genau auf die Bedürfnisse seiner Kunden vor Ort einstellen. Damit kann er aber auch sehr viel zielgenauer auf vermeintlich günstige Angebote der großen Anbieter reagieren. Denn die haben bei solchen Tarifen wenig Möglichkeiten, einen Markt mit einem einheitlichen Angebot aufzurollen. In dieser Differenzierung liegt also eine riesige Chance, die Kunden vor Ort besser an sich zu binden und Marktanteile zu sichern oder sogar hinzuzugewinnen.

Die Grenzen von öffentlichem und privatem Netz werden aufgehoben

Prozesskostensenkungen sind in Verbindung mit einer solchen Differenzierungsmöglichkeit derzeit die wesentlichen Argumente für den Einstieg in das Smart Metering. Wie sich in Workshops zum Thema gezeigt hat, haben manche Netzbetreiber aber auch bereits die weiteren Potenziale des intelligenten Zählers erkannt.

Bislang endet das Netz für das Versorgungsunternehmen gleich hinter dem Hausanschluss, am Zähler. Was in der Wohnung oder im Betrieb passiert, war bis dato wenig von Interesse – nicht zuletzt, weil ein sinnvoller Zugang kaum möglich war.

Mit den intelligenten Zählern ändert sich dies grundlegend. Denn diese arbeiten wie bereits erwähnt bidirektional. Sie können Informationen nicht nur aktiv an einen zentralen Server senden, sie können umgekehrt auch Informationen und Anweisungen von

diesem Server entgegennehmen. Die bisher klare Grenze zwischen öffentlichem und privatem Netz ist damit aufgehoben.

Erst langsam reift gerade bei den kleinen und mittleren Versorgern die Erkenntnis, dass hier die zweite große Chance liegt, den eigenen Markt vor Ort zu verteidigen oder auch neue Marktanteile hinzuzugewinnen. Denn das durchschnittliche Stadtwerk ist heute nicht mehr in der Lage, ausschließlich über den Preis mit den großen Energieanbietern zu konkurrieren. Sie müssen Mehrwerte bieten, vor allem durch zusätzliche Qualität und Services, die nur vor Ort angeboten werden können.

Eines der großen Zukunftsthemen ist dabei die Energieberatung. Denn der Klimaschutz und die steigenden Energiepreise werden den Bedarf an einer fundierten und kompetenten Beratung weiter ansteigen lassen. Der intelligente Zähler kann hier künftig eine Schlüsselposition einnehmen. Denn im ersten Schritt liefert er genaue Informationen über das individuelle Verbrauchsverhalten.

Dies kann dem Kunden dann beispielsweise als Lastgang via Web-Browser zur Verfügung gestellt werden, verknüpft mit einer Hilfestellung, wie dieses Verbrauchsverhalten optimiert werden kann. Die Technologien für ein solches Angebot stehen

schon heute zur Verfügung und können mit vergleichsweise kleinem Aufwand implementiert werden. Denn auf Kundenseite reicht ein ganz normaler Internetzugang aus.

Dies ist aber nur der Einstieg in ganz neuartige Dienstleistungsangebote. Denn über die Einbindung von „Home Automation“ Komponenten kann in Zukunft die Energieeffizienz durch externe Eingriffe gesteigert, die Heizung im Urlaub automatisch gedrosselt und rechtzeitig vor der Heimkehr wieder hochgefahren oder auch ein Alarm ausgelöst werden, wenn in Abwesenheit einzelne Verbraucher wie die Beleuchtung auffällig viel Strom ziehen.

„Die Testphase dürfte bald abgeschlossen sein“

Solche Angebote sind sicherlich derzeit noch eher Zukunftsmusik, denn noch ist die Netzgrenze in vielen Köpfen sakrosankt. Das zeigen zumindest die Erfahrungen aus Workshops. Doch es ist nur eine Frage der Zeit, dass die ersten Stadtwerke mit derartigen Angeboten auf den Markt kommen.

Die Testphase, in der so manches Stadtwerk hier ein Dutzend und dort auch einmal 50 intelligente Zähler installiert, dürfte jedenfalls bald abgeschlossen sein.

## Fehlende Standards als Bremsschuh

► Die **fehlenden Standards** für die elektronische Kommunikation im Smart Metering könnten die Entwicklung in Deutschland bremsen.

► **Unterschiedlichste Standards:** **Datenübertragung** (PLC, POTS, ISDN, GSM, GPRS, UMTS), **Zählerhardware** (inkompatible Zähler) und **Zählerdatenübertragung** (proprietäre Anwendungsprotokolle).

► **Keine Standards:** bei Zusatzfunktionen, wie **Sperrung, Öffnung, Lastbegrenzung, Home Automation** und **DSM**.

► Zwar gibt es in Deutschland erste nationale Bemühungen wie **MUC, SMIQ oder Open Metering**, die Standards in vielen Bereichen zu vereinheitlichen. Internationale Standards wie die „IEC 61850“ erfreuen sich aber momentan noch keiner besonderer Beliebtheit.

► Die Beispiele der **Marktkommunikation nach GPKE (Strom)** oder **GeLi Gas** zeigen, dass **einheitliche „Markt-Sprachen“** eine Grundvoraussetzung für das Funktionieren des Marktes sind.