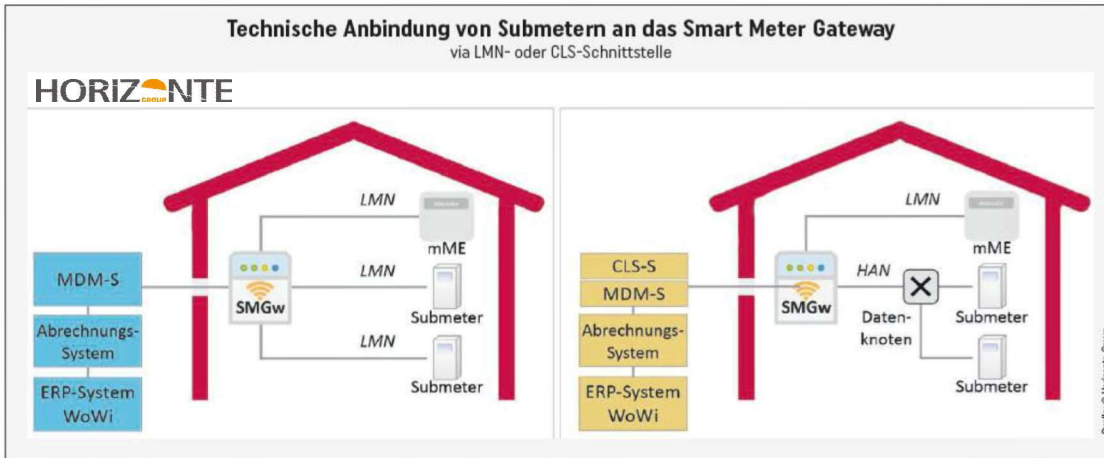


Einstieg in den Submetering-Markt

Leitfaden Welche Handlungsfelder ergeben sich für Energieversorger mit der Liberalisierung im Submetering? Die Horizonte-Group erklärt, wie der Markteinstieg vorbereitet werden kann und was es hier zu beachten gilt



Zwei Optionen: Submeter können über die LMN-Schnittstelle (linke Seite) oder über die CLS-Schnittstelle (rechte Seite) angebunden werden. LMN = Local Meter Network, HAN = Home Area Network. Bild: Horizonte-Group

Roland Olbrich & Frank Hirschi, Berlin

Zum 1. Januar 2021 fällt der Startschuss zur Liberalisierung im Submetering. Messstellenbetreiber (MSB) können Vermieter über Smart Meter Gateways spartenübergreifende Messdienstleistungen – etwa Gas und Wärme – aus einer Hand anbieten. Vermieter ihrerseits können per Sonderkündigungsrecht Verträge mit bestehenden Dienstleistern beenden. Diese Gemengelage erlaubt es Versorgern, mittels Smart-Meter-Gateway-Infrastruktur ein attraktives Marktsegment mit folgenden – aufeinander aufbauenden – Wertschöpfungsstufen zu erschließen:

- Betrieb der Submeter samt Auslesung und Bereitstellung der Roh-Messwerte
- Plausibilisierung und Ersatzwertbildung der Messwerte zur abrechnungskonformen Bereitstellung
- Erstellung der gesetzeskonformen Nebenkostenabrechnung entsprechend der individuellen Vorgaben für die Liegenschaft.

Wie kann hier der Markteinstieg gelingen? EVU müssen sich hierzu mit folgenden Handlungsfeldern auseinandersetzen:

Strategie | Versorger mit Interesse an Submetering sollten konzeptuell vorgehen: Was ist der Zielmarkt? Ausschlaggebend sind vor allem Kundenstruktur und Wettbewerb zu etablierten Messdienstleistern. Die Gestaltung des Submetering-Produkts sollte in enger Abstimmung mit der Nachfrage anvisierter Kunden erfolgen. Weiterhin ist zu klären, ob man sich als »First Mover« im Markt positionieren will, bevor Bestands-Submetering-Dienstleister ausreichend lieferfähig sind. Schließlich sollte ein Business Case diese Punkte untermauern und dazu Kosten und Erlöse von Submetering sowie des intelligenten Messstellenbetriebs als nötige Basis-Infrastruktur berücksichtigen.

Wertschöpfungstiefe | Ob die neu auszu- prägenden IT-Komponenten im Submetering in-house erbracht oder outgesourct werden, ist abzuwägen. De facto wird die Basisinfrastruktur des grundzuständigen (g)MSB, die Systeme zur Gateway-Administration und Mess-Daten-Management für die meisten EVU bereits durch einen Dienstleister betrieben. Dieser kann seinen Auftrag ausweiten, sofern er über

➔

Submetering bietet eine große Chance in einem margenträchtigen Umfeld.

eine leistungsfähige Submetering-IT-Infrastruktur verfügt und ein gegebenenfalls beim Versorger zu betreibendes Abrechnungs- und ERP-System anbinden kann. Alternativ kann parallel zum bestehenden gMSB-Dienstleister ein speziell auf Submetering ausgerichteter Dienstleister beauftragt werden. Zu berücksichtigen ist: Ein Versorger, der wesentliche Teile outsource, ist an die vom Dienstleister unterstützte Gerätetechnologie gebunden.

Welcher MSB? | Über den gMSB lässt sich die etablierte IT-Infrastruktur (siehe Grafik) nutzen – das Angebot muss jedoch diskriminierungsfrei und transparent sein, sprich eine kunden-individuelle Bepreisung ist nicht möglich und Preise sind zu veröffentlichen. Ein wettbewerblicher (w) MSB unterliegt diesen Einschränkungen nicht, allerdings muss dann die bestehende MSB-Systemumgebung angepasst oder eine zusätzliche Systemumgebung neu aufgebaut werden.

Geräte und Software | Entscheidend ist die Submeter-Anbindung an das Smart Meter Gateway. Technisch kann diese über die LMN-Schnittstelle des Gateways erfolgen. Submeter werden dann wie Stromzähler (moderne Messeinrichtung, kurz mME) in Betrieb genommen, inklusive des Austauschs von Zertifikaten und Schlüsseln. Ausgelesen werden die Daten über das MDM-System, das auch für die mME verwendet wird. Alternativ lässt sich die CLS-Schnittstelle des Gateways nutzen, gegebenenfalls unter Einbindung eines Datenknotens, um Submetering zu bündeln und die Reichweite in der Liegenschaft zu erhöhen. Dazu braucht es ein zusätzliches CLS-Management-System, das Daten über die CLS-Schnittstelle empfängt. Dieser Weg ermöglicht eine vereinfachte Inbetriebnahme – so muss etwa kein Schlüssel ausgetauscht werden – gegebenenfalls ist aber der Aufbau eines Informationssicherheitsmanagement-Systems (ISMS) nötig.

Informationssicherheit | Werden Submeter über die CLS-Schnittstelle angebunden und aktiv angesteuert, etwa für Firmware-Updates, so ist die aufwendige Implementierung eines ISMS als aktiver EMT nötig. Werden ausschließlich Daten empfangen, reicht ein Sicherheitskonzept.

Testen & Pilotieren | In Laborräumen sollte eine Teststellung mit Smart Meter Gateway, modernen Messeinrichtungen, Submetern, Datenknoten und CLS-Adaptem implementiert werden. So lassen sich Anwendungsfälle im operativen Betrieb simulieren und die technische Leistungsfähigkeit sowie Interoperabilität der Geräte prüfen. Vor dem Rollout sollte Submetering im Feld pilotiert werden. Kriterien für die Eignung eines Pilotobjekts sind eine überschaubare Anzahl an Wohneinheiten, die Möglichkeit, alle gewünschten Sparten auszubringen, eine gute

Gebäudedurchdringung und eine stabile WAN-Anbindung des Gateways.

Vertragsentwürfe | Bestehende MSB-Vertragsentwürfe sind um Submetering-Leistungsbeschreibungen auf die speziellen Kundengruppen anzupassen. Soll Submetering über den wMSB erbracht werden, ist der gMSB-Vertrag entsprechend an die geänderte Rolle anzupassen.

Produkt | Parallel zur technischen und rechtlichen Implementierung ist das Submetering-Produkt vertrieblisch aufzubauen, samt kundenindividuellen Verkaufspreisen, Vertriebsstrategien und Voraussetzungen für den operativen Vertrieb.

Implementierungsprojekt | Submetering ist ein komplexes Zusammenspiel zwischen Geräten, IT und Dienstleistern. Entscheidend ist deswegen ein geordneter Projektrahmen mit regelmäßigen Abstimmungen mit den beteiligten Dienstleistern. Für die Produktivsetzung sind mindestens sechs bis neun Monate einzurechnen.

Fazit | Submetering bietet eine große Chance für den Einstieg in ein margenträchtiges Marktumfeld – und verspricht angesichts der oft »roten« Business-Cases im Metering attraktive Zusatzlöse. Diese Erkenntnis setzt sich auch bei branchenfremden Unternehmen durch: Der aufkommende Wettbewerb birgt das Risiko, Strom-Messstellen an entsprechend aufgestellte wMSB zu verlieren. Energieversorger sollten sich somit auf jeden Fall aktiv mit einer Markteintrittsentscheidung oder Defensivmaßnahmen auseinandersetzen.

Roland Olbrich ist Partner und Frank Hirschi Consultant bei der Horizonte-Group.

HORIZONTE GROUP



Dr. Roland Olbrich
Partner
Mob.: +49 175 6700 743
roland.olbrich@HORIZONTE-Group.com



Frank Hirschi
Consultant
Mob.: +49 151 2289 9009
frank.hirschi@HORIZONTE-Group.com

Interesse an der Langfassung des obigen Leitfadens? Füllen Sie einfach unsere MS-Forms-Abfrage aus und Sie erhalten zeitnah unsere Rückmeldung mit den gewünschten Informationen:

https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=YbdQKkYn7kmZHHx78T-M96UPSHbj9SRLuFk5vPEAV_dURVZJQ00wMUICMEZERFBEMINGRk9VVkQxVy4u





Die anvisierten regulatorischen Weiterentwicklungen aus der Roadmap von BMWi und BSI oder dem Gebäudeenergiegesetz lassen vermuten, dass langfristig auf das intelligente Messsystem gesetzt wird", sagen Roland Olbrich (links) und Frank Hirschi von der HORIZONTE-Group

Bild: © HORIZONTE-Group AG



SMART ENERGY

22.09.2020

"Kommunalversorger sollten sich aus zwei Perspektiven mit Submetering beschäftigen"

Was sind die zentralen Herausforderungen im Submetering, ist ein intelligentes Messsystem dabei ein Muss und warum sollten sich Stadtwerke hier positionieren? Ein Interview mit der Horizonte-Group

Warum sollten sich Stadtwerke – auch kleine – auf dem Submetering-Markt positionieren?

Roland Olbrich, Partner bei der Horizonte Group: Durch §6 des Messstellenbetriebsgesetzes fällt zum 1. Januar 2021 der regulatorische Startschuss zur Liberalisierung im Submetering. Dann können intelligente Messstellenbetreiber im Strom den Submetering-Markt vereinfacht erschließen. Das bietet die Möglichkeit, den meist kritischen Business Case im intelligenten Messwesen durch spartenübergreifende Messdienstleistungen zu optimieren. Jedoch steigt durch die Liberalisierung auch das Wettbewerbsrisiko deutlich, da nun branchenfremde Wettbewerber, vor allem aus dem Submetering, attraktive Strom-Messstellen in Mehrfamilienhäusern angreifen können.

Frank Hirschi, Consultant bei der Horizonte Group: Die kommunalen Versorger sollten sich also aus zwei Perspektiven mit Submetering beschäftigen: Aus offensiver Sicht, das heißt mit der Möglichkeit zur Erschließung eines attraktiven neuen Geschäftsfelds; und aus defensiver Sicht, sprich mit der Erfordernis zur Abwehr neuer Wettbewerber. Der Vorteil kommunaler Versorger und Stadtwerke besteht dabei darin, dass meist gute Kontakte zur kommunalen Wohnungswirtschaft bestehen, die sie nun für einen Einstieg in das Submetering nutzen können.

Beim Submetering bieten sich vor allem intelligente Messsysteme an, ist das ein Muss oder ein Kann?

Olbrich: Aus regulatorischer Sicht ist Submetering derzeit weiterhin ohne Verwendung eines intelligentes Messsystems möglich. Die relevante EU-Effizienzrichtlinie fordert lediglich Fernauslesbarkeit. Jedoch lassen die anvisierten regulatorischen Weiterentwicklungen aus der Roadmap von BMWi und BSI oder dem Gebäudeenergiegesetz vermuten, dass langfristig auf das intelligente Messsystem gesetzt wird.

Hirschi: Der größte Treiber wird aber ohnehin aus dem Markt kommen. Intelligente Messstellenbetreiber, die Liegenschaften durch Submetering nach §6 Messstellenbetriebsgesetz erschließen wollen, müssen in ihrem Angebot zwingend intelligente Messsysteme vorsehen. Das bedeutet natürlich auch, dass bestehende Submetering-Messstellenbetreiber ihre Liegenschaften „aufrüsten“ müssen, um überhaupt entsprechende Gegenangebote legen zu können. Bei attraktiven und umkämpften Liegenschaften werden sich somit intelligente Messsysteme im Submetering durchsetzen.

Was sind die wesentlichen Herausforderungen im Submetering?

Olbrich: Aus unserer Sicht sind die drei wesentlichen Herausforderungen für ein Stadtwerk:

1. Klarheit über die eigene strategische Positionierung gewinnen – insbesondere durch die Beantwortung folgender Fragen: Wie kann mit Submetering im angepeilten Versorgungsgebiet ein positiver Business Case erzielt werden? Soll das EVU offensiv oder defensiv agieren?
2. Auswahl geeigneter Dienstleister für die erforderlichen IT-Systeme – CLS-Management, Messwertverarbeitung Submetering –, die eine stabile und erweiterungsfähige Lösung anbieten können.
3. Beherrschung der technischen Komplexität im Zusammenspiel von Geräten, IT-Systemen und Montage im Einklang mit den relevanten Rechtsvorschriften – etwa Messstellenbetriebsgesetz, Certificate-Policy der Smart-Metering-PKI, EU-Effizienzrichtlinie.

Die Horizonte-Group hat für das Thema Submetering einen Leitfaden entwickelt, welche Unterstützung bietet dieser?

Hirschi: Unser Leitfaden befasst sich mit den wesentlichen strategischen und technischen Fragestellungen, die es für den Submetering-Einstieg zu beachten gilt. Der Leitfaden bricht dies Fragestellungen auf die für ein Stadtwerk relevanten Entscheidungen und operativen Tätigkeiten herunter. Das betrifft sowohl die drei TOP-Herausforderungen, die wir oben genannten haben, als auch weitere zwingend zu meisternde Herausforderungen. Anhand dieses Leitfadens kann ein Stadtwerk abschätzen, ob und wie es einen Einstieg in den Markt wagen kann.

Wie bewerten Sie den Vorschlag des Bundesrats zu einem Vollrollout intelligenter Messsysteme?

Olbrich Der Bundesratvorschlag verlangt im Detail keinen Vollrollout um jeden Preis. Vielmehr sollte eine Rollout-Beschleunigung den Haushalten ihr auf einer EU-Richtlinie basierendes Anrecht auf dynamische Stromtarife über intelligente Messsysteme näherbringen. Daraus entbrannte dann eine heiße Diskussion zum Vollrollout, welcher sich, sollte er kommen, jedoch erst mittel- bis langfristig realisieren lassen würde. Die aktuell verfügbaren und zeitnah erwarteten Tarifanwendungsfälle sehen nach dem Stufenmodell noch keine wirklichen dynamischen Stromtarife vor. Haushalten schlagen aber bei der Nutzung eines intelligenten Messsystems höhere Kosten zu Buche. Die Komplexität der Technik und Prozesse wiederum sorgt aber dafür, dass die Netz- und Messstellenbetreiber den Vollrollout in der gesetzlich festgelegten Preisobergrenze kaum umsetzen können. Hier müssten also auf der einen Seite erst einmal Nutzen durch neue Anwendungsfälle steigen und auf der anderen Seite sinkende Kosten realisierbar sein.

Im aktuellen EEG-Entwurf ist vorgesehen, die Grenze für den Pflichtrollout bei EEG- und KWK-Anlagen von 7 auf 1 kW zu senken. Ist das eine Chance für die Energiewirtschaft oder eher inakzeptabel für Verbraucher?

Vor dem Hintergrund der vom Gesetzgeber forcierten Digitalisierung der Energiewende und zum Beispiel den Vorgaben aus dem Netzausbaubeschleunigungsgesetz und den daraus folgenden Verpflichtungen zum Redispatch 2.0 könnte ein dicht vernetztes Energiesystem aus gesamtgesellschaftlicher Sicht höher priorisiert werden als der Nutzen einzelner Anlagenbetreiber. Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung des § 14a im Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) bietet die Ausbreitung intelligenter Messsysteme aber auch mittelfristig die Chance für Anlagenbetreiber, an der Flexibilitätsbereitstellung zu profitieren. Kurzfristig werden aber wohl eher höhere Kosten auf die Anlagenbetreiber zukommen, denen noch keine Mehrwerte gegenüberstehen.

Die Fragen stellte Stephanie Gust

Mehr zum Leitfaden der Horizonte Group finden Sie auch in der September-Ausgabe der ZfK. Das Abo finden Sie [hier](#).