



Neue Verpflichtungen Das Gesetz stellt Messstellenbetreiber – vor allem grundzuständige – vor einige Herausforderungen. Bild: © Digimeto/Eisenhuthx

MESSSTELLENBETRIEB IM WANDEL

Fünf Jahre Messstellenbetriebsgesetz Was sich für Messstellenbetreiber geändert hat und welche neuen Chancen sich bieten, nehmen die Fachleute der Horizonte-Group unter die Lupe

Roland Olbrich, Partner Horizonte-Group,
Jochen Buchloh, Senior Partner
Horizonte-Group

Zum 1. September feiert das Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) fünfjähriges Jubiläum. Neben der Digitalisierung des Messwesens in Form von Fernauslesbarkeit intelligenter Messsysteme (iMSys) wurden mit dem Gesetz auch Geschäftsmodelle über intelligente Messsysteme wie Submetering oder E-Mobility ermöglicht.

Vorher: Cash Cows mit einfachem Produktportfolio

Der »klassische« Messstellenbetrieb (MSB) ist vergleichsweise einfach aufgestellt. Als Teil des Verteilnetzbetriebs liefert er Messwerte auf Basis eines langlebigen und technisch wenig aufwendigen Produkts – dem Ferraris-Zähler für SLP-Kunden mit einer Lebensdauer von bis zu mehr als 40 Jahren. Dieser »klassische« MSB wird als Teil des Netzbetriebs über die Kostenanerkennung refinanziert.

Ferraris-Zähler erwirtschaften zwar nur einen Umsatz im unteren zweistelligen Eurobereich. Gleichzeitig sind die Betriebskosten gering aufgrund der robusten Gerätetechnik und manuellen Auslesung ohne komplexe IT-Anforderungen. Messstellenbetreiber erwirtschaften daher mit Ferraris-Zählern die geringen, aber verlässlichen Margen des Netzbetriebs – die sich aufgrund der hohen Anzahl der Zähler, langen Laufzeiten und diverser Optimierungsmöglichkeiten hervorragend auszeichnen.

Als Konsequenz der erst langfristig attraktiven Margen ist auch der Wettbewerb um klassische Messstellen im SLP-Bereich vernachlässigbar. Er bewegte sich in der Größenordnung von weniger als ein Prozent im Jahr 2017. In Summe ist der klassische MSB somit eine Cash Cow im besten Sinne, da er ein robustes Produkt mit (langfristig) attraktiven Margen bei gleichzeitig minimalem Wettbewerb betreibt.

Was ändert sich am Geschäftsmodell des Betreibers?

Mit dem Messstellenbetriebsgesetz haben sich die gesetzlichen und technischen Rahmenbedingungen deutlich geändert:

1. Das MsbG verpflichtet den grundzuständigen Messstellenbetreiber – neben dem Rollout moderner Messeinrichtungen – eine iMSys-basierte Kommunikationsinfrastruktur mit einer signifikanten

Anzahl an Messstellen auszubringen. Geschätzt sind dies derzeit 6,6 Mio. der insgesamt 52,7 Mio. Messstellen, also 12,5 Prozent.

2. Diese Infrastruktur ist gemäß § 35 MsbG neben Messwertauslesung und -übermittlung (Standardleistungen) auch für zählernahe und -ferne Mehrwertleistungen nutzbar. Dies ist auch als klare politische Zielrichtung formuliert und in flankierender Gesetzgebung – etwa im EEG, Novellierung Heizkostenverordnung, zurückgezogene SteuVerG – klar erkennbar.

3. Technische Lösungen für Mehrwertleistungen erreichen zunehmend Marktreife und ermöglichen entsprechende Geschäftsmodelle. So sind marktreife Lösungen im Bereich Submetering und Liegenschaftsmanagement bereits heute verfügbar, Lösungen bei der E-Mobility über iMSys weitestgehend marktreif.

4. Schließlich bremst das MsbG über die Preisobergrenze die Erlösmöglichkeiten des grundzuständigen Messstellenbetreibers und eliminiert Querfinanzierungsmöglichkeiten durch die Pflicht zum buchhalterischen Unbundling.

Für Messstellenbetreiber hat das einschneidende Auswirkungen: Sie sind (in der Grundzuständigkeit) einerseits verpflichtet, eine teure Infrastruktur aufzubauen, die sich allein über Standardleistungen in der Regel nicht gegenfinanzieren lässt. Andererseits ermöglicht diese Infrastruktur attraktive zusätzliche Geschäftsmodelle – ruft aber nun brancheneigene und -fremde Wettbewerber auf den Plan.

Wie ändert sich die Situation für den Messstellenbetreiber?

Das Betriebs- und Geschäftsmodell des Messstellenbetreibers unterzieht sich somit einem radikalen Wandel:

1. Im Wettbewerb um Messstellen muss der MSB in der Lage sein, attraktive Kunden zu identifizieren und ihnen ein – über Standardleistungen hinausgehendes – maßgeschneidertes Angebot anzubieten. So erwarten Liegenschaftseigner etwa ein Angebot aus Metering, Submetering und anderen Liegenschafts-spezifischen Dienstleistungen (Quartiersmanagement, Optimierung Heizanlage).

2. Der aus Wettbewerb und Komplexität heraus entstehende Kostendruck wird die Bedeutung von Skaleneffekten stark verstärken. Messstellenbetreiber werden Teilleistungen nicht mehr vollständig erbringen können und benötigen die Fähigkeit als integrierter Auftraggeber zielorientiert Dienstleister zu steuern.

3. Dies gilt umso mehr für den Bereich der Mehrwertleistungen – hierzu sind sehr viele spezialisierte Anwendungen und Kenntnisse erforderlich. Besonders hier muss der Messstellenbetreiber auf ein Portfolio an Dienstleistern und White-Label-Lösungen zugreifen können und diese kunden-spezifischen zu einem modularen Angebot kombinieren können.

In Folge hat der Messstellenbetreiber künftig eine hochkomplexe IT- und Dienstleisters-Landschaft zu managen. Sie muss einerseits Geräte – und deren Firmware – mit den nötigen daten-verarbeitenden Systemen verbinden können. Andererseits muss diese Landschaft flexibel genug aufgestellt sein, um bestehende und künftige Mehrwertleistungen integrieren zu können.

Fazit

Das MsbG und flankierende regulatorische Vorgaben haben die Rahmenbedingungen für den Messstellenbetreiber drastisch geändert. Ausgehend von dem bisher vergleichsweise komfortablen Geschäftsmodell entstehen einerseits die genannten Risiken – andererseits auch Chancen zum Eintritt in bisher verschlossene Geschäftsfelder. Entscheidend wird sein, dass der Messstellenbetreiber neue Kernkompetenzen entwickelt, die Veränderung hin zu einem technischen und digitalen Plattform-Anbieter meistert und dies in seiner Organisation erfolgreich verankert.