

ZfK+ Mehrwerte, CLS und kundenzentrierte Lösungen

Bislang ist der Rollout intelligenter Messsysteme für grundzuständige Messstellenbetreiber noch eher eine unerwünschte Pflicht. Dies könnte sich aber ändern.

24.10.2023



Als Fazit stellte ein Teilnehmer am Round Table der Metering Days fest, dass der iMSys-Rollout eine mehr als große Delle erleben werde, sollten auf Basis der neuen Kosten-Nutzen-Analyse die POG sinken.

Bild: © Horizonte-Group



Bild: © Horizonte-Group



Bild: © Horizonte-Group

Von:
**Frank Hirschi (links) &
Björn Terlinde**
von der Horizonte-Group

Ein Höhepunkt des zweiten Kongresstags der diesjährigen Metering Days waren mit Sicherheit die inspirierenden Denkanstöße des Digitalexperten Sascha Lobo. Bezogen auf den stark regulierten Smart-Meter-Rollout empfahl er einen radikalen Fokus auf Nutzerzentrierung und Usability, auch mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. Diese Gedanken wurden zum Abschluss des Tages auch am Thementisch, den die Autoren dieses Beitrags moderieren durften, unter dem Titel „Anwendungsbeispiele CLS-Management“ weiter diskutiert.

Resümiert wurde dabei, dass grundzuständige Messstellenbetreiber meist wenig kundenzentriert denken, sondern mit der Ausbringung von intelligenten Messsystemen und dem CLS-Management eher ihren vorgegebene Pflichten erfüllen. Die Infrastruktur soll zwar Basis für Mehrwerte sein, in den meisten Fällen seien es aber vielmehr wettbewerbliche MSB oder andere Marktakteure, die das Interesse der Kund*innen adressieren und in attraktiven Produktlösungen denken.

Aktueller Stand in der Praxis

Ein Vertreter eines großen grundzuständigen Messstellenbetreibers legte die klare Priorisierung der eigenen Aktivitäten dar: „Erst einmal priorisieren wir die Netzdienlichkeit, dann das Steuern und Schalten, dann ganz lange nichts, und dann marktdienliche Anwendungsfälle wie Submetering.“ Einige weitere Vertreter*innen anderer Messstellenbetreiber konnten noch nicht von eigenen Pilot- und Feldtests zum CLS-Management berichten.

Geschuldet sind diese Priorisierungen dem, dass die Infrastruktur durch die grundzuständigen Messstellenbetreiber ausgebracht werden muss, der Betrieb aber über die Preisobergrenzen (POG) nicht einmal abgebildet werden kann. Dementsprechend sind auch keine Ressourcen vorhanden, um Innovationstreiber zu sein und Mehrwertangebote für Kund*innen zu kreieren.

Hindernisse beim intelligenten Messwesen

Darüber hinaus seien fehlende regulatorischen Vorgaben und Marktprozesse ein großes Hindernis für grundzuständige Messstellenbetreiber. Alle Diskutant*innen am Thementisch waren sich einig, dass erst die finale Technische Richtlinie „03109-5 Kommunikationsadapter“ durch das BSI, sowie weitere Standardisierungen der zu verwendenden Schnittstellen, bzw., Protokolle notwendig sind, bevor skalierbar Mehrwertangebote umgesetzt werden können. Im Kern sind entsprechende Marktkommunikationsformate zu schaffen, die im bis zum Formatwechsel am 1. Oktober eingeführt werden müssten, so dass zum 1. Januar 2025 die Einsatzbereitschaft gegeben ist.

Überdies werde auch im Markt sehr unterschiedlich interpretiert, was genau hinter den in §34 (2) MsbG gelisteten verpflichtenden Zusatzdienstleistungen steckt. Der Wunsch nach einer Anwendungshilfe als Übersetzungshilfe wurde hier als Lösung geäußert.

Ohne steigende POGs keine innovativen Smart-Meter-Geschäftsmodelle

Als Fazit stellte ein Vertreter am Thementisch fest, dass der iMSys-Rollout eine mehr als große Delle oder sogar einen Stillstand erleben werde, sollten auf Basis der neuen Kosten-Nutzen-Analyse die POG sinken. Die grundzuständigen Messstellenbetreiber sähen sich dann, so die Stimmungslage in der Diskussion, wirtschaftlich nicht in der Lage, den Rollout voranzutreiben. Dann würden auch entsprechend keine Mehrwertdienste über CLS-Management realisiert werden können.

Wettbewerbliche Messstellenbetreiber und kundenzentriert denkende Anbieter, die den Messstellenbetrieb lediglich als Vehikel für ihre Prosumer-Geschäftsmodelle sehen, waren in der Debatte zwar etwas zurückhaltender. Sie gaben aber auch den Einblick, dass innovative Bündelprodukte die Möglichkeit bieten, Erlöse oberhalb der POG einzunehmen.

So adressierte zum Schluss auch noch ein Branchenvertreter, dass das rigide Pflicht-Rollout-Denken der grundzuständigen Messstellenbetreiber in ähnlicher Weise auch vor der Liberalisierung der Energiewirtschaft auf Vertriebsseite vorherrschte. Doch innerhalb von gut 20 Jahren entwickelte sich ein rasanter Wettbewerb, in dem die Kund*innen von einer „Last“ zum Fokus der Produktentwicklung wurde. Auch der Messstellenbetrieb bietet die Möglichkeit, Probleme und Wünsche der Kund*innen zu begegnen und Lösungen zu schaffen. (sg)

Mehr zum Thema



Smart City / Energy

"Ich vermisste bei der Transformation der Mobilität den ganz großen Wurf"



Smart City / Energy

Dynamische Tarife: "Es sollten Mechanismen gefunden werden, Endkunden gegen allzu hohe Preissprünge abzusichern"



Smart City / Energy

Quantencomputing: DLR und Eon entwickeln gemeinsame Anwendungsfälle