

E&M special

ITea

Digitalisierung

- Heimsuchung
- Hoffnung
- Herausforderung

„Eine Daten-Basis, die wir erst einmal richtig verstehen müssen“

Die Potenziale des Smart Metering haben nicht nur die Unternehmen aus der Energiewirtschaft erkannt. Dies werden Stadtwerke und Verteilnetzbetreiber zu spüren bekommen, prophezeit **Julian Stenzel**. VON FRITZ WILHELM

E&M: Herr Stenzel, Sie wollen bundesweit Stadtwerke dabei unterstützen, als wettbewerblicher Messstellenbetreiber aufzutreten. Welche Rolle spielen dabei Dienstleistungen auf Basis von Smart-Meter-Daten?

Stenzel: Sie spielen eine große Rolle, denn ich kann als wettbewerblicher Messstellenbetreiber in einem Bündel noch Energielieferungen mit anbieten, und zwar zu Tarifen, die es bisher bei Kunden mit weniger als 100 000 Kilowattstunden Jahresverbrauch nicht gab. Die 96 Viertelstundenwerte eröffnen einem Lieferanten sehr viele Möglichkeiten, zeitlich variable Produkte zu kreieren. Der durchschnittliche Gewerbekunde mit einem Verbrauch zwischen 20 000 und 50 000 Kilowattstunden ist meist Stadtwerkekunde und damit auch in der Regel Kunde des grundzuständigen Messstellenbetreibers. Aus meiner Sicht wird es gerade um diese Kunden noch einen sehr intensiven Wettbewerb geben. Man muss sie aber wirklich abholen und ihnen klar machen, welchen Mehrwert sie aufgrund der Kenntnisse über ihre Daten haben. Deshalb müssen Energieversorger auf jeden Fall ihre Beratungskompetenz stärken.

E&M: Kann man mit der Visualisierung des Verbrauchs und einem typischen Energieportal, mit der Möglichkeit zum Online-Vertragsabschluss und mit Energiewende-Informationen, eigentlich noch punkten?

Stenzel: Das kann man, auch wenn tatsächlich nach einer gewissen Zeit das Interesse an der Ver-

„Energieversorger
müssen auf jeden
Fall ihre Beratungs-
kompetenz stärken“

brauchsüberwachung wieder etwas nachlässt. Insgesamt erhöht ein solches Portal jedoch nachweislich die Kundenbindung, vor allem bei Haushaltskunden. Das sind aber nur die Brot-und-Butter-Angebote. Ich bin davon überzeugt, dass wir künftig Geschäftsmodelle sehen werden, an die wir heute noch gar nicht denken.

„Viele Smart Meter Gateways bei Kunden mit weniger als 6 000 kWh“

E&M: Was bringt Sie zu dieser Überzeugung?

Stenzel: Wir haben mit den Smart-Meter-Daten eine Basis, die wir erst einmal richtig verstehen müssen. Google hat Daten gesammelt, daraus Informationen abgeleitet und Wissen generiert. Aus diesem Wissen heraus hat das Unternehmen Geschäftsmodelle entworfen. Wir gehen oft den anderen Weg und entwickeln Geschäftsmodelle und fangen dann an, die Datengrundlage dafür zu schaffen. Möglicherweise lassen wir so aber wertvolle Daten, die nicht zum Geschäftsmodell passen, links liegen.

E&M: Die gesetzliche Einbauverpflichtung von intelligenten Messsystemen beginnt allerdings erst ab 6 000 kWh Jahresverbrauch. Wie entstehen dann Geschäftsmodelle für Haushalte? Für die liegen ja keine Viertelstundenwerte vor.

Stenzel: Wer der Meinung ist, dass Haushalte ihre ‚normalen‘ modernen Messeinrichtungen ohne Kommunikationseinheit erhalten sollten und nicht mehr, springt nach meiner Meinung etwas zu kurz. Einige Akquisitionen in der Metering-Szene zeigen,

ZUR PERSON

Julian Stenzel

**Geschäftsführer
IVU Informationssysteme GmbH**

Der Diplom-Wirtschaftsinformatiker ist Geschäftsführer der IVU Informationssysteme GmbH. Stenzel ist seit 2008 im Unternehmen und dort für die Geschäftsfeldentwicklung und den Bereich Neues Messwesen verantwortlich. Beiden Themen widmet er sich auch in der IVU-Tochtergesellschaft Meterpan, bei der er ebenfalls Mitglied der Geschäftsführung ist. Weitere Gesellschafter von Meterpan sind die Stadtwerke Norderstedt, der Messsystementwickler und -hersteller DZG Oranienburg sowie der Kabelnetzbetreiber Deutsche Netzmarketing GmbH.



Bild: Meterpan

dass eine Reihe von Unternehmen angetreten ist, die Digitalisierung in die Haushalte zu bringen – bis hin zu den Kleinstverbrauchern. Diese Unternehmen werden die modernen Messeinrichtungen mit Gateways koppeln und damit einen Mehrwert schaffen, für sich und für die Kunden. Ein intelligenter Zähler, im Gegensatz zu einem reinen elektronischen Zähler, ist eine Datenplattform, mit der nicht nur der Stromverbrauch, sondern auch Gas-, Wasser- und Wärmedaten erfasst werden können. Für die Wohnungswirtschaft ergeben sich daraus sehr attraktive Anwendungsszenarien. Deshalb glaube ich, dass langfristig auch viele Smart Meter Gateways bei Kunden mit weniger als 6 000 kWh Verbrauch installiert werden.

E&M: Damit könnten sich Stadtwerke als Dienstleister für Wohnungsgesellschaften profilieren.

Stenzel: Genau. Auf jeden Fall wäre die Marge für ein solches Submetering attraktiver als für die reine Stromabrechnung. Wir wissen allerdings von wohnungswirtschaftlichen Messdienstleistern, dass sie sehr daran interessiert sind, selbst Messstellenbetreiber zu werden. Und wenn sie dazu noch mit Mieterstrommodellen an den Markt gehen – das wird die grundzuständigen Messstellenbetreiber und die Vertriebe aus der Energiewirtschaft massiv treffen. Deshalb dürfen sich die kommunalen Verteilnetzbetreiber nicht nur auf ihre grundzuständigen Verpflichtungen konzentrieren.

E&M: Sie sollten also wettbewerblicher Messstellenbetreiber außerhalb ihres Netzgebiets werden?

Stenzel: Ja. Dann können sie möglicherweise Verluste im angestammten Netzgebiet durch Zugewinne in anderen Netzgebieten ausgleichen.

E&M: Und was bieten Sie den Stadtwerken an?

Stenzel: Wir können sie bundesweit auf diesem Weg begleiten und von der Rollout-Planung für die Zähler bis zur Gateway-Administration verschiedene Funktionen übernehmen. Wir haben auch über 100 Monteure, die wir flexibel in anderen Netzgebieten einsetzen können.

„Die Zukunft der Stadtwerke liegt in Netzwerken“

E&M: Kommunale Unternehmen können vielleicht den Messstellenbetrieb übernehmen. Sie werden sich aber möglicherweise schwer tun, neue digitale Geschäftsmodelle in den Markt zu bringen wie es Google oder große Energiekonzerne tun.

Stenzel: Das ist richtig. Deshalb liegt die Zukunft der Stadtwerke in Netzwerken. Nur ein Zusammenschluss mehrerer Stadtwerke wird die Ressourcen haben, beispielsweise die gesamte Abrechnung einer Mobilitätsinfrastruktur – wenn einmal die E-Mobilität ein nennenswertes Volumen erreicht hat – zu entwickeln und abzuwickeln.

Schon bei der Entwicklung und Implementierung irgendwelcher Apps für Privatkunden werden viele Kommunale an ihre Grenzen stoßen. Eigenständigkeit durch Kooperation – das wird künftig für die Mehrzahl der Stadtwerke gelten. **E&M**

„Ein intelligenter
Zähler ist eine
Datenplattform“