

# Neue Anforderungen beim Messen und Abrechnen – Risiken minimieren, Chancen maximieren.

Ob § 40 Abs. 3, MaBiS oder WiM – die Aufgaben für Versorger werden immer komplexer. Doch die wachsenden Herausforderungen bieten auch Chancen: Um Kompetenzen zu bündeln und Stärken auszubauen.

Der Wandel im Energiemarkt gewinnt immer mehr an Fahrt. Auch die Vorgaben im Bereich Messung und Abrechnung nehmen stetig zu. In technischer genauso wie in rechtlicher Hinsicht. Die Ansprüche an das Know-how steigen, die Zahl der Mitarbeiter sinkt. Wie lassen sich vor dem Hintergrund dieser Entwicklung die anstehenden Aufgaben der nächsten Jahre meistern?

Seit Beginn der Liberalisierung ist eine Vielzahl von Gesetzen und Beschlüssen in Kraft getreten, die von Versorgern immer neue Prozesse erfordern. Und die Zahl der Novellierungen und Neuverordnungen wächst ebenfalls beständig. Hier einige Beispiele der letzten Zeit:

- § 21b EnWG sieht seit Anfang 2010 den Einbau von intelligenten Stromzählern bei Neuanschlüssen und größeren Renovierungen vor
- Seit April 2010 verpflichtet die Messzugsverordnung (MessZV) zum elektronischen Datenaustausch in einem einheitlichen Format
- § 40 Abs. 3 EnWG verpflichtet Versorger seit dem 30.12.2010 zur Einführung variabler Endkunden-Tarife
- Seit 1. April dieses Jahres gelten die „Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom“ (MaBiS), am 1. Oktober wird die Richtlinie



zu den „Wechselprozessen im Messwesen“ (WiM) folgen

## — Neue Strukturen – wie sich die Aufgaben verändern.

Doch nicht nur in rechtlicher und technischer Hinsicht ändern sich für Versorger die Strukturen. Auch von Seiten der Endverbraucher stellen sich neue Rahmenbedingungen: Endkunden haben die Auswahl zwischen immer mehr Anbietern und werden wechselwilliger. Ihr Bewusstsein für Klimaschutz und Energieeffizienz steigt ebenso wie der Wunsch nach mehr Transparenz bei Energieverbrauch und Abrechnung.

Hinzu kommen weitere grundlegende Einschnitte: Die Absätze im Kerngeschäft verändern sich, Margen sinken. Gleichzeitig nimmt der Wettbewerb stetig zu und die Anreizregulierung erhöht den Kostendruck.

Was folgt daraus für Versorger? Die geschilderten Umwälzungen haben Einfluss auf eine Vielzahl von Prozessen. In den nächsten Jahren werden sich bei swb Messung und Abrechnung daher eine Reihe neuer Aufgaben ergeben.

## — Die Zählerfernauslesung erfordert neue Systeme.

Zum Leistungsspektrum für rLM-Kunden gehören die Bereitstellung, der Einbau, Ausbau, die Wartung und der Betrieb der Messeinrichtungen sowie zugehörige Ableseleistungen und die Datenverarbeitung. Die gesetzlichen Vorgaben zur Auslesung und Bilanzierung einer rLM-Messstelle sind deutlich gestiegen und erhöhen den technischen Aufwand. So erfolgt bei rLM-Messstellen eine häufigere Auslesung und die Daten müssen in einem festgelegten Format übertragen werden.

Das bedeutet für Versorger, dass sie ihre Systeme erweitern oder sogar ein neues System beschaffen müssen. Hier wird es vor allem um Flexibilität und Mandantenfähigkeit

gehen. Denn in Zukunft wird im Zuge der Verbreitung von Smart Metern der Anspruch an die registrierende Lastgangmessung und die Datenverarbeitung weiter zunehmen.

## — Der Messstellenbetrieb verlangt EDL 21-Konformität.

Mit der Liberalisierung des Messwesens ist auch der Wettbewerb um die einzelne Messstelle frei. Leistungen rund um die Messstelle wie Bereitstellung, Einbau, Ausbau, Wartung und Betrieb der Messeinrichtung werden durch wachsende technische und rechtliche Anforderungen (EDL 21-Konformität, WiM u. a.) zunehmend kostenintensiver und komplexer.

Zusätzlich wird sich die Produktpalette beim Messstellenbetrieb durch das Themenfeld dezentrale Energieerzeugung/Arealnetze/Home-Automatisierung nochmals erweitern können. Voraussetzung dafür sind jedoch eine entsprechende Zählertechnologie und Infrastruktur.

## — Das Smart Metering braucht modulare Angebote.

Dem intelligenten Zähl- und Messwesen gehört die Zukunft. Noch ist die Geschwindigkeit der Einführung zwar äußerst gering, wird aber mit zunehmendem Wissen der Endverbraucher und durch Druck des Gesetzgebers steigen. Angestrebtes Ziel von Smart Metering ist es, Endkunden für ihren Energieverbrauch zu sensibilisieren und somit langfristig Energie einzusparen. Insofern ist ein Angebot von Smart Metering nicht nur eine reine Dienstleistung, sondern eine strategische Ausrichtung hin zu einem sparsamen Energieeinsatz und langfristiger Kundenzufriedenheit.

Die erforderlichen Leistungen rund um Smart Metering sind vielfältig. Sie umfassen unter anderem die Bereitstellung und den Betrieb der Zähler, den Aufbau von System und Netz, die automatisierte Auslesung im Massenprozess sowie die Verarbeitung der



## Innovation zählt.

Die Zeiten, in denen es bei Gas- und Wasserzählern nur um Genauigkeit und Zuverlässigkeit ging, sind längst vorbei. Heute geht es um steigende Kundenerwartungen, Kostendruck und Verordnungslagen. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen brauchen Sie sich um heutige und künftige Anforderungen keine Sorgen mehr zu machen. Denn wir wissen, dass Innovation für Sie zählt.

### Wir bieten Ihnen:

- Beglaubigte Haushalts- und Industriegaszähler der verschiedensten Bauarten
- Beglaubigte Wasserzähler der verschiedensten Bauarten
- Instandsetzung von Gaszählern
- Regeneration von Wasserzählern

Wenn Sie mehr erfahren möchten, rufen Sie uns doch einfach an unter:

**02 12 / 710 55**

Oder besuchen Sie uns im Internet:  
**www.heitland-gmbh.de**

# UTILITY FOKUS

Daten für Verbraucher, Netzbetreiber, Lieferanten und Abrechnungseinheiten.

Noch ist der Markt durch eine geringe Nachfrage, ein unübersichtliches Produktangebot und fehlende konsequente Vorgaben des Gesetzgebers gekennzeichnet. Doch für Netzbetreiber und Vertriebe wird ein modulares Angebot aus Zählertechnologie, Leitstand, Kundenportal und Service zum elementaren Bestandteil ihres Portfolios werden. Auch die Finanzierbarkeit einer Smart Metering Lösung spielt eine entscheidende Rolle, da mit einer Rückvergütung durch ein höheres Netznutzungsentgelt nicht zwangsläufig gerechnet werden kann.

## — Die Abrechnung benötigt flexible Schnittstellen.

Endverbraucher werden immer wechselwilliger. Damit steigt für Energieversorgungsunternehmen die Anzahl fremd versorgter Kunden. Zudem erhöht die zunehmende dezentrale Ein- und Ausspeisung mit ihren diversen Vergütungsmodellen den Abrechnungsaufwand immens. Die Anforderungen an das Know-how über alle Vergütungsmodelle und Abrechnungsprozesse steigen ebenso wie der finanzielle Aufwand. Die Flexibilität des Abrechnungssystems – vor allem im Hinblick auf eine Schnittstelle zum Datenimport und -export aus und zu Drittsystemen – ist dabei ein entscheidender Aspekt.

Auch die Häufigkeit der Rechnungslegung wird sich durch Smart Metering erhöhen. In

der Folge erfordert eine monatliche Abrechnung einen hohen Automatisierungsgrad. Für Versorger können diese neuen Anforderungen einen erheblichen Modernisierungsaufwand oder gar die Neuanschaffung eines Abrechnungssystems nach sich ziehen.

## — Zunehmender Trend – wie externe Dienstleister unterstützen.

Die Übersicht macht deutlich: Die Herausforderungen an Infrastrukturen, Systemlandschaften, Prozesse und Know-how wachsen. Doch wie lassen sich die neuen Aufgaben kosteneffizient und ressourcengerecht meistern?

Ein Blick auf den Markt zeigt: Der Trend zum externen Dienstleister nimmt weiter

## DER AUFGABENKATALOG VON VERSORGUNGSUNTERNEHMEN. WAS ÄNDERT SICH? WAS BLEIBT BEIM ALTEN?

Aufgabe	Aktuelle Entwicklung	Tendenz
Ablesung	Durch die grundsätzliche Verpflichtung zur monatlichen Abrechnung nach § 40 EnWG ist eine Ausweitung des Ableseturnus denkbar. Die zunehmende Automatisierung durch MDE, Selbstablesekarten-Services und Smart Metering wird den Mehraufwand jedoch abfedern.	
Messstellenbetrieb	Wachsende technische Anforderungen im Zuge von Smart Metering und steigender Kostendruck: Wichtige Argumente sprechen bei immer mehr Versorgern für die Vergabe aller Aufgaben rund um die Messstelle an einen externen Messstellenbetreiber.	
Zählerfernauslesung	Vor dem Hintergrund des technischen Wandels, knapper werdender Ressourcen und sinkender NNE wird die Anschaffung einer eigenen ZFA-Lösung zunehmend hinterfragt. Dienstleister können die erforderlichen Systeme effizienter und flexibler einsetzen.	
Smart Metering	Derzeit bestehen noch zahlreiche Unsicherheiten im Hinblick auf Kundenreaktionen und rechtliche Änderungen. Der Aufbau einer eigenen Infrastruktur ist daher nicht nur mit hohen Kosten, sondern auch mit dem Risiko eines stranded investments verbunden. Dienstleister könnten das abfedern.	
Prüfstellenleistungen	Der Einzug von Smart Metering und die Einführung der neuen MID reduzieren insbesondere in der Sparte Strom die Aufgaben einer Prüfstelle. Bei den neuen, noch unbekannteren Zählertypen, der reduzierten Eichgültigkeit und den hohen Kosten elektronischer Zähler wird das Stichprobenverfahren zukünftig wichtiger werden.	
Abrechnung	Abrechnungsleistungen gegenüber einzelnen Netzkunden werden von den meisten Unternehmen weiterhin durch die bestehende Abrechnungseinheit erbracht. Bei einer Ausweitung des Marktgebietes werden die Abrechnungsleistungen für fremdversorgte Kunden aus wirtschaftlichen und systemtechnischen Gründen zunehmend an Dienstleister vergeben.	
Forderungsmanagement	Die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen wirken sich auch auf die Zahlungsbereitschaft der Kunden aus – sie sinkt. In Anbetracht des internen Aufwands für Mahnwesen und Inkasso und der besseren Ergebnisse durch externe Partner entscheiden sich viele Versorger, diese Aufgabe abzugeben.	

zu. Dienstleister bieten Möglichkeiten, das eigene Portfolio um entscheidende Schlüsselkompetenzen zu ergänzen und nachhaltig zu erweitern, ohne in kostenintensive eigene Infrastrukturen und Prozesse sowie den Aufbau von Know-how investieren zu müssen.

Flexibilität wird das entscheidende Kriterium der Zukunft. Zum einen heißt es für Versorger, diese im Bereich Smart Metering zu beweisen. Denn weil noch niemand genau sagen kann, inwieweit die intelligente Technik die bestehenden Strukturen langfristig im Detail verändern wird, müssen Versorger auf die eine oder andere Kurskorrektur auf dem Weg zum Smart Grid eingerichtet sein – sowohl von Seiten des Gesetzgebers als auch von Kundenseite her. Zum anderen wird es um Flexibilität im Bereich der Energiedienstleistungen gehen.

## — Gute Kombination – wo Versorger punkten.

Externe Dienstleister sind wegen ihrer Unabhängigkeit systemtechnisch und prozessual oftmals besser ausgestattet, um die oben genannten veränderten Aufgaben effizient umzusetzen. Versorger können von diesen Dienstleistungsvorteilen profitieren und sich auf imageträchtigere Kompetenzen konzentrieren. Denn Energieversorgungsunternehmen selbst punkten am meisten in den für Endkunden wichtigen Bereichen Kundennähe, Energieberatung und Klimaschutz.

Die richtige Kombination aus externer Dienstleistung bei Aufgaben, die Versorger allein nicht kosten- und ressourceneffizient umsetzen können, und selbst erbrachter Kundennähe wird langfristig das Modell

sein, das Erfolg auch bei schwierigen und zunehmend anspruchsvolleren Rahmenbedingungen sichert.

In Zukunft werden also vor allem die Versorger erfolgreich im Markt bestehen, die sich frühzeitig mit möglichen Veränderungen auseinandersetzen und sich mit Partnern für die anstehenden Aufgaben rüsten. So ermöglichen sämtliche Entwicklungen, Risiken zu minimieren, Chancen zu maximieren und eigene Stärken auszubauen.

Unser Horizont beginnt  
dort, wo andere enden

Mit innovativen Lösungen, die Menschen, Business und Technologie verbinden, können Sie Ihrem Wettbewerb den entscheidenden Schritt voraus sein. Daran arbeiten wir täglich mit 39.000 Menschen weltweit – davon allein 2.000 in Deutschland. Unser Service reicht von Consulting bis zu Systemintegration und Outsourcing. Lassen Sie uns gemeinsam Ihr Business nach vorne denken.  
[www.logica.de](http://www.logica.de)



**logica**  
be brilliant together