

# Mehrwerte für beide Seiten



**Kundenfokus** Gewerbliche Verbraucher erkennen zunehmend, dass ein Wechsel des Messstellenbetreibers ihnen Vorteile bringen kann. Dem Lieferanten bieten sich so Möglichkeiten, sein Angebot entsprechend zu erweitern.

➤ Mit der Novelle des §21b des Gesetzes über die Elektrizitäts- und Gasversorgung (EnWG) und dem Inkrafttreten der Messzugangsverordnung (MessZV) hat der Gesetzgeber die rechtlichen Grundlagen für die Liberalisierung im Messwesen geschaffen.

Die Abkehr von tradierten Strukturen ist für Jürgen Lindstädt, Leiter Energiedatenmanagement und Zählerfernauslesung beim Mess- und Abrechnungsdienstleister Count+Care, ein wichtiger Schritt zur Ankurbelung des Marktes: »Früher waren Messstellen an den örtlichen Verteilnetzbetreiber gebunden, und dieser verantwortete automatisch den Messstellenbetrieb und die Messdienstleistung für alle Zählpunkte in seinem Netzgebiet. Die Entgelte der einzelnen Leistungen legte er selbst fest. Durch die neue Gesetzeslage gehört diese Monopolstellung der Netzbetreiber der Vergangenheit an.«

Die praktische Folge: Jeder Anschlussnutzer kann selbst entscheiden, wer für seine Messstelle den Betrieb übernimmt. Insbesondere für filial strukturierte Unternehmen oder energieintensive Produktionsbetriebe mit einem Verbrauch über 100.000 kWh Strom berge diese Wahlfreiheit entscheidende Optimierungspotenziale, so Lindstädt. Die Vorteile des Wechsels

seien vielfältig – beginnend bei den Kosten bis hin zur Unterstützung eines effizienten Energie-Controllings.

»Vor allem gewerbliche Verbraucher erkennen immer häufiger den Mehrwert eines Wechsels, fragen die Rahmenbedingungen gezielt nach und vergleichen entsprechende Angebote«, sagt Lindstädt. »Genau an dieser Stelle ergeben sich für Lieferanten konkrete Anknüpfungspunkte zur Erweiterung des eigenen Angebots.«

Auch vor dem Hintergrund des zunehmenden Bedürfnisses nach mehr Verbrauchstransparenz liegt die Verknüpfung von Energielieferung und Messstellenbetrieb

---

**»Lieferanten erhalten Verbrauchswerte aus erster Hand und können diese entsprechend aufbereitet als Zusatz-Service bieten.«**

Jürgen Lindstädt, Count+Care

nahe: »Lieferanten erhalten Verbrauchswerte aus erster Hand und können diese ohne weiteren Zeitverlust in entsprechender Aufbereitung den Kunden als zusätzli-

chen Service bieten – ein wichtiges Argument im Rahmen der Kundenbindung, mit dem man sich nicht zuletzt vom Wettbewerb abheben kann«, so Lindstädt.

## KEINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT

Die Bereitstellung von Verbrauchsdaten zum festgelegten Zeitpunkt und in konsistenter Form sei aktuell keine Selbstverständlichkeit. Marktbeobachtungen zeigten, dass es weiterhin Netzbetreiber gibt, die in der Rolle des Messstellenbetreibers ihren Kunden diese Option nicht anbieten oder Daten nur lückenhaft beziehungsweise unzuverlässig übermitteln.

Teilweise wird dieser Dienst auch extra in Rechnung gestellt – »für einen Filialisten mit mehreren Tausend Messstellen und Kosten von bis zu 30 Euro pro Messstelle kein Pappenstiel«. Gerade für Unternehmen, die die Werte für ein internes Energie-Controlling benötigen, kann dieser Umstand eine Herausforderung werden. Bei einer deutschlandweit verbreiteten Supermarktkette ist es beispielsweise durchaus möglich, dass mit jedem der etwa 800 Verteilnetzbetreiber einzeln entsprechende Vereinbarungen getroffen werden müssen. Die Vorteile für Lieferanten, die selbst als Messstellenbetreiber auftreten, liegen laut Lindstädt in der Erweiterung des Portfolios

und dem Aufbau neuer Vertriebsansätze sowie in direkten Einsparpotenzialen: Entgeltzahlungen für fremde Netzbetreiber, die als grundzuständige Messstellenbetreiber auftreten, lassen sich auf die reine Netznutzung und so auf etwa ein Viertel der bisherigen Kosten reduzieren. Auch wird die Rechnungsprüfung vereinfacht. Zugriff und Aufbereitung der Verbrauchsdaten sind sofort möglich und nicht mehr von der Marktkommunikation mit Dritten abhängig.

### BLICK HINTER KULISSEN WICHTIG

Um als Lieferant den Mehrwert der Angebotserweiterung durch den Aufbau von Leistungen im Bereich Messstellenbetrieb und -dienstleistung voll auszuspielen zu können, sind reibungslose Prozesse die Basis. »Der Aufbau entsprechender Systeme und Abläufe ist nicht zwangsläufig im eigenen Haus erforderlich. Die Partnerschaft mit einem erfahrenen Dienstleister kann die Erfolgchancen sogar noch erhöhen. Denn so lässt sich sicherstellen, dass alle Prozesse von Anfang an absolut vorgabenkonform und zügig ablaufen«, sagt Steffen Schäfer, Leiter Messdienstleistung und Messstellenbetrieb bei Count+Care.

Gerade im Hinblick auf die Komplexität der Vorgaben – beispielsweise zu den Wechselprozessen im Messwesen (WiM) – werde der Aufwand durch einen kompetenten Partner deutlich abgefedert, ohne dass man als Lieferant auf die Benefits verzichten müsse. »Die Kosten liegen aufgrund der Skaleneffekte in vielen Fällen immer noch unter dem Preis, der bisher fremden Netz-



**Verbrauch im Blick:** Die Bereitstellung von Verbrauchsdaten durch den Messstellenbetreiber ist derzeit noch keine Selbstverständlichkeit, teils wird dies mit bis zu 30 € pro Messstelle berechnet. Da die Nachfrage nach Verbrauchstransparenz steigt, bietet sich eine Verknüpfung von Energielieferung und Messstellenbetrieb an – ein Ansatz zur Kundenbindung und Erweiterung des Portfolios für Lieferanten.

betreibern als grundzuständigen Messstellenbetreibern gezahlt wird.« Schäfers Aussage nach lassen sich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen. Die Einsparungen können an den Kunden weitergegeben werden, zusätzliche Services zur Verbrauchsvisualisierung lassen sich schnell umsetzen und zudem erhält auch der Lieferant selbst eine verlässliche Datengrundlage für angrenzende Fachbereiche wie beispielsweise den Einkauf.

Wer sich als Lieferant für ein solches Modell entscheidet, sollte bei der Auswahl des unterstützenden Dienstleisters einiges beachten. »Auch wenn der Preis oftmals im Vordergrund steht, darf der Blick hinter die Kulissen nicht vergessen werden. Insbesondere der Nachweis eines funktionierenden elektronischen Nachrichtenaustauschs entsprechend aller Marktvorgaben ist ein ent-

scheidender Faktor für den zukünftigen Erfolg«, so Lindstädt. Zudem zähle das Netz an Installateuren, um den Messstellenbetrieb deutschlandweit auf ein solides Fundament zu stellen.

»Ein guter Indikator für leistungsfähige Prozesse ist beispielsweise die Anzahl der bereits abgedeckten Messstellen. Es macht einen Unterschied, ob ein Dienstleister für fünf oder mehrere Hunderttausend Messstellen verantwortlich ist.« Die Wahrscheinlichkeit, auf flexible und hochperformante Technologie sowie geschulte und erfahrene Mitarbeiter zu treffen, sei im zweiten Fall deutlich höher. Seiner Einschätzung nach kann ein Lieferant, der den Messstellenbetrieb ins Angebot aufnimmt, nur gewinnen – solange er die damit einhergehenden Prozesse sauber abbilden kann.

[www.countandcare.de](http://www.countandcare.de)



## DER SICHERSTE WEG VON HEUTE NACH MORGEN.



VOLTARIS bietet Ihnen Produkte und Lösungen für jeden relevanten Bereich energiewirtschaftlicher Dienstleistungen. Von effizientem Zählermanagement und vollautomatisierten WiM-Prozessen über das komplette Energiedatenmanagement bis zu Smart Metering und Smart Home. Ganzheitliche Expertenlösungen und umfassendes Know-how für Stadtwerke, Privat- und Einspeisekunden sowie Industrie und Gewerbe: **Informieren Sie sich jetzt unter [www.voltaris.de](http://www.voltaris.de)**



VOLTARIS EXPERTEN-HOTLINE  
06237 935-457

**VOLTARIS**  
WISSEN WAS ZÄHLT