



Durchblick beim Management der Einspeisestellen

Erneuerbare Die Einführung des HKNR können Netzbetreiber nutzen, Prozesse in der Einspeiser-Abrechnung zu überdenken. Denn der Wechsel zwischen den Vergütungsmodellen nimmt zu.

Das Einspeisermanagement gleicht aktuell einem Kampf an mehreren Fronten: Mit der Einführung des Herkunftsnachweisregisters (HKNR) weist der Gesetzgeber den Netzbetreibern klare Verantwortlichkeiten zu. Doch es geht bei Weitem nicht nur um die neuen Formate und Prozesse, die hinsichtlich der Einführung umzusetzen sind. Auch die damit einhergehenden Datenkonstrukte müssen sich systemseitig abbilden lassen.

»Das gesamte Thema Einspeisung hat weitreichenden Einfluss auf das aktuelle und zukünftige Tagesgeschäft von Energiever-

sorgungsunternehmen«, so Matthias Wolf, Senior Consultant bei enmore consulting. »Neben der Abbildung der Prozesse, die mit dem HKNR einhergehen, wartet mit den von der BNetzA Ende Oktober 2012 beschlossenen Marktprozessen für Einspeisestellen Strom bereits die nächste große Herausforderung.«

ABRECHNUNG WIRD KOMPLEXER

Bei dieser rein prozessualen Betrachtung stehe der Bereich Abrechnung noch gar nicht im Fokus. Doch auch hier sei aufgrund der zunehmenden Wechselquoten im Rah-

men der unterschiedlichen Vergütungsmodelle mit hohem Mehraufwand zu rechnen, besonders auf Seiten der Netzbetreiber. Eine Flexibilisierung der Abrechnung ist dringend erforderlich. Denn die Anreize zur Einspeisung erneuerbarer Energien laut EEG zeigen bei den Betreibern solcher Anlagen deutliche Wirkung.

So wird von der Direktvermarktung zunehmend Gebrauch gemacht. Wie die Statistik der vier Übertragungsnetzbetreiber auf deren Informationsplattform im Internet zeigt, ist die installierte Leistung im Rahmen des Marktprämienmodells seit Januar



Gesetzgebers klar definiert, nicht so bei der Abrechnung. Hier obliegt es jedem Unternehmen selbst, Optimierungspotenziale auszuschöpfen. »Die Aufgabe besteht vor allem darin, dem zunehmenden Wechsel der Einspeiser zwischen den verschiedenen Vergütungsmodellen Rechnung zu tragen.« Für einen kleineren Netzbetreiber mit zum Beispiel fünf Windkraftanlagen im Netz stelle die manuelle Bearbeitung meist kein Problem dar. Größere Betreiber, die unterschiedlichste Einspeiseanlagen in steigender Menge abzubilden und zu vergüten haben, gelangen bereits an ihre Grenzen.

»Hier würde es beispielsweise schon helfen, wenn die unterschiedlichen Vergütungsmodelle im System hinterlegt wären und der Sachbearbeiter bei der Wechselmeldung einfach per Knopfdruck das jeweilige Abrechnungsprozedere für einen Kunden umstellen könnte.« Dabei ist sicherzustellen, dass sowohl der Kunde jederzeit die richtigen Vergütungsteile erhält als auch die Verrechnung gegenüber den betroffenen Marktpartnern korrekt abläuft.

SYSTEMÜBERGREIFEND DENKEN

»Das Datenaufkommen und der Kommunikationsaufwand werden weiter wachsen«, ist sich Wolf sicher. »Dies ist nicht zuletzt durch das Hinzukommen der neuen Rolle des Umweltbundesamtes und die neuen Verantwortlichkeiten des Lieferanten bedingt.« Letzterer müsse neben Lieferprozessen jetzt auch Bezugsprozesse marktkonform abwickeln. Fristen und Formate gelten für alle betroffenen Marktrollen gleichermaßen. Zudem komme der Abbildung von Stammdaten besondere Bedeutung zu, da Schiefstände oder Unvollständigkeit »massive Auswirkungen auf das Tagesgeschäft der Beteiligten haben können.«

Bei der Umsetzung sei es wichtig, richtig zu priorisieren und die jeweilige Situation im eigenen Unternehmen genau zu durchleuchten. »Natürlich geht es zunächst darum, die gesetzlichen Vorgaben umzusetzen. Gleichzeitig zählt im Zuge dessen jedoch auch, den Blick über den Tellerrand zu wagen und Optimierungspotenziale bei Folgeprozessen, wie beispielsweise der Abrechnung, nicht aus den Augen zu verlieren.«

Die Herausforderung bestehe darin, dass die Prozesse systemübergreifend implementiert und somit viele Schnittstellen geschaffen oder angepasst werden müssen. »Hier sind beispielsweise spezielle Vertriebs- und Handelssysteme betroffen.« Des Weiteren müssten diverse Parallelprojekte und die halbjährlichen Formatanpassungen betrachtet werden, um die jeweiligen Entwicklungen aufeinander abzustimmen und be-

nötigte Mitarbeiterressourcen freizustellen. Gleichzeitig stehe die Einführung neuer Softwarekomponenten wie SAP Common Layer an, um die aktuellsten Prozessänderungen und Formate nutzen zu können. »Dies führt neben einer Neueinführung der Wechselprozesse zur Einspeisung zu einer kompletten Überarbeitung der bestehenden Lieferantenwechselprozesse.«

EINIGUNG AUF STAMMDATENMODELL

Die Berater von enmore unterstützen die EVU zum Beispiel in Workshops bei der Optimierung und analysieren, welche Umsetzungsstrategie im individuellen Fall am besten geeignet ist. Ganz allgemein zähle bei einer solchen Strategie die exakte und ganzheitliche Betrachtung der eigenen Unternehmenssituation, erläutert Wolf.

»Dabei liegt ein besonderer Fokus auf den Stammdaten. Jedes Unternehmen legt diese ein wenig anders an, nichtsdestotrotz müs-



»Neben dem HKNR wartet mit den Marktprozessen für Einspeisestellen Strom bereits die **nächste große Herausforderung.**«

Matthias Wolf, enmore consulting

sen alle involvierten Subsysteme fehlerfrei damit arbeiten können.« Es geht dabei um Konstrukte, die über viele Jahre ganz unterschiedlich gewachsen sind. Um marktübergreifend einheitliche Prozesse herstellen zu können, sei mit der internen Einigung auf ein Stammdatenmodell bereits einiges gewonnen, »auch wenn dies an manchen Stellen einen Rückbau erfordert.«

So sollten Unternehmen laut Wolf die Umsetzung der aktuellen Vorgaben als Chance nutzen, historisch gewachsene Prozesse zu prüfen und neu zu ordnen. Ein externer Berater könne helfen, »Optimierungspotenziale bestmöglich auszuloten.«

www.enmore.de

2012 auf fast das Doppelte gestiegen – von 13.513 MW auf insgesamt 26.888 MW im September 2012.

Ebenso zeigen die Praxiserfahrungen der enmore-Berater, dass die Anlagenbetreiber bereits die ebenfalls seit Anfang 2012 bestehende Option des monatlichen Wechsels zwischen EEG-Vergütungsmodell und Direktvermarktung und zwischen den verschiedenen Formen der Direktvermarktung nach § 33 EEG nutzen.

AUTOMATISMEN KÖNNEN HELFEN

Sobald ein Anlagebetreiber von der EEG-Vergütung in die Direktvermarktung wechselt, müssen Bilanzierung, Abrechnung und auch das Reporting auf Seiten des zuständigen Netzbetreibers angepasst werden, weiß Wolf. »Das heißt, die Sachbearbeiter fassen jedes einzelne betroffene Vertragskonto an, führen den kompletten Prozess des Wechsels mit Anmeldung und Abmeldung durch und aktualisieren monatlich Produkte und Tarife – in vielen Fällen manuell.«

Für die Marktprozesse für Einspeisestellen (Strom) sind die Anforderungen seitens des