

# Zweivertragsmodell Gas – Voraussetzungen für die IT-technische Implementierung

Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat in einem Missbrauchsverfahren am 17. November 2006 entschieden, dass das in der Kooperationsvereinbarung der Gaswirtschaft geregelte Einzelbuchungsmodell, auch Einvertragsmodell genannt, nicht mehr angewendet werden darf. Damit ist nun der weitere Weg klar vorgezeichnet, und die Unternehmen der Gaswirtschaft sind gehalten, das Zweivertragsmodell zügig umzusetzen.

**M**it ihrer Entscheidung hat die Bundesnetzagentur der Beschwerde vom Bundesverband Neuer Energieanbieter und Nuon Deutschland stattgegeben. Nach Angaben der Bundesnetzagentur zeigten schon die ersten praktischen Erfahrungen bei der Anwendung des Einzelbuchungsmodells, dass die gesetzlichen Vorgaben eines diskriminierungsfreien, effizienten und massengeschäftstauglichen Netzzugangs nicht erfüllt werden. Zudem ist mit dem Einzelbuchungsmodell der wirksame und unverfälschte Wettbewerb insbesondere auf den Gashandelsmärkten beeinträchtigt. Zugleich steht die einzelne Buchung von Netz zu Netz einer effizienten Abwicklung des Netzzugangs auf der Grundlage des Zweivertragsmodells im Wege. Durch diesen

Entscheid ändert sich für die Marktteilnehmer lediglich, dass das Einzelbuchungsmodell nicht mehr unterstützt werden muss. Die Tatsache, dass das Zweivertragsmodell zu unterstützen ist, bleibt bestehen.

Die Auswirkungen des Zweivertragsmodells auf die Teilnehmer des deutschen Gasmarktes haben sich in den Grundzügen schon lange abgezeichnet. Sowohl die einzelnen Marktteilnehmer, die Verbände und andere Interessensvertreter als auch die IT-Branche hatten die Möglichkeit, sich mit den Prozessen und IT-Lösungen zur Unterstützung dieses Modells auseinanderzusetzen. Dies gilt im Besonderen für die Querverbundunternehmen (sofern sie die Anforderungen des Strommarktes um-

gesetzt haben) und für die im Strombereich etablierten Anbieter von IT-Lösungen zur Unterstützung der energielogistischen Prozesse. Zudem existieren auf dem Markt auch Anbieter von Lösungen, welche sich bereits in anderen liberalisierten Gasmärkten Europas bewährt haben.

Die Liberalisierung des Gasmarktes erfordert von allen involvierten Unternehmen und deren Mitarbeitern ein Umdenken. Vor allem die Betreiber der Transportnetze müssen auf allen Stufen zusätzliche Aufgaben wahrnehmen und dies bei sinkenden Entgelten für die Netznutzung. Größere Unternehmen sind meist in der Lage, die entsprechenden personellen Ressourcen bereitzustellen, während viele kleinere örtliche Verteilnetzbetreiber die zusätzlichen Aufgaben im Rahmen von horizontalen oder vertikalen Kooperationen lösen.

## Neue IT-Konzepte

Bis zum Beginn der Liberalisierung gab es in einem Gasversorgungsunternehmen aus Sicht der Messdatenerfassung und Abrechnung der gelieferten Gasmengen zwei Systemwelten: die physikalische Domäne zur Erfassung der Zählwerte auf Basis von Lastgängen oder diskreten Verbräuchen und die kommerzielle Domäne zur Verwaltung und Abrechnung der Lieferverträge. Mit der Liberalisierung der Energiemärkte hat sich die Schaffung einer datenlogistischen Domäne zur Unterstützung der neu aufzubauenden energielogistischen Prozesse bewährt, die meist unter dem Begriff des Energiedatenmanagements (EDM) zusammengefasst wird. Im Rahmen von BK07 sind zudem Erweiterungen der kommerziellen Domäne zur Unterstützung des Lieferantenwechselprozesses und der elektronischen Datenaustauschformate erforderlich (Abb. 1).

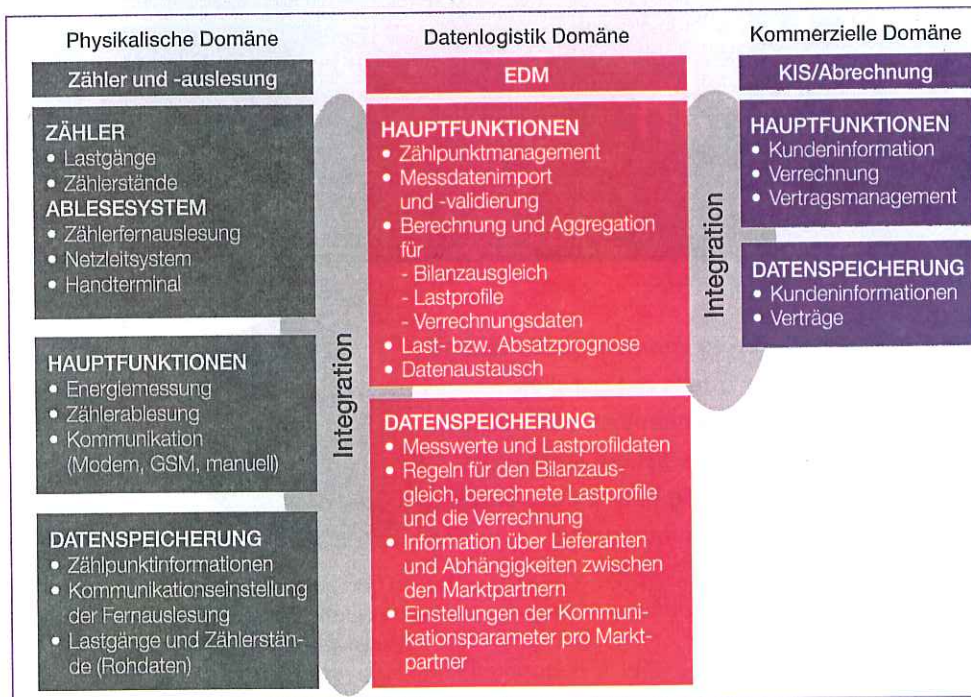


Abb. 1: Bewährtes Domänenkonzept

Quelle: VISOS AG



Bei der Umsetzung von Lösungen basierend auf dem beschriebenen Konzept sind die Festlegung der führenden Systeme aus Sicht der Prozess- und Datenhaltung sowie die prozesssynchrone Integration von entscheidender Bedeutung. Die Erfahrung zeigt, dass die Integration zwischen dem vertragsführenden Abrechnungssystem und dem EDM-System meist den eigentlichen Knackpunkt darstellt. Hier bewähren sich EDM-Systeme mit zählpunkt-basierten Datenmodellen eher als solche mit vertragsbasierten Datenmodellen, bei welchen Zählpunkte nur im Zusammenhang mit einem Vertrag angelegt werden können.

### Blick ins Ausland

Die Liberalisierung der Gasmärkte mit reguliertem Netzzugang erfolgt in den meisten europäischen Ländern mittels Regelzonen beziehungsweise Marktgebieten und darin agierenden Bilanzkreisen oder Bilanzgruppen für die Zusammenfassung von Ein- und Ausspeisepunkten sowie die Abrechnung der Ausgleichsenergie. Länderspezifische Anforderungen auf Grund von speziellen Gegebenheiten werden dabei in nationalen Marktregeln berücksichtigt. Diese Marktregeln verändern sich entlang des Marktöffnungsprozesses und spiegeln den Reifegrad eines Marktes wider.

Bei der Öffnung der westeuropäischen Märkte sind häufig die skandinavischen Marktmodelle herangezogen und auf die lokalen Gegebenheiten angepasst worden. Das nun vorliegende deutsche Zweivertragsmodell ist stark geprägt durch lokale physikalische Gegebenheiten und orientiert sich in erster Linie am politisch Machbaren.

Es weist Elemente von verschiedenen europäischen Modellen auf und besitzt viele Ähnlichkeiten mit dem holländischen und dem österreichischen Marktmodell. So wird beispielsweise im österreichischen Markt das Standardlastprofilverfahren der Technischen Universität München eingesetzt.

### Anforderungen an ein EDM-System Gas

Von der Einführung eines EDM-Systems sind zahlreiche Prozesse im Unternehmen betroffen. Sie reichen vom Stammdatenmanagement inklusive Teilprozesse des Lieferantenwechsels, dem Kapazitäts- und dem Messdatenmanagement über die Nominierung sowie die Mehr- und Mindermengenbilanzierung bis hin zum Reporting. Aber auch der elektronische Datenaustausch mit den Marktpartnern wird künftig – wie auch im Strommarkt – eine zentrale Rolle spielen. Dazu kommen beim Verteilnetzbetreiber die Allokation, die Netzbilanzierung sowie der Bilanzausgleich, während auf Lieferantenseite das Thema Prognose von besonderem Interesse ist (Abb. 2).

Wie die Erfahrungen aus dem Strommarkt zeigen, entwickeln sich dabei die IT-Anforderungen dieser beiden Marktrollen zunehmend eigenständig. Das bedeutet, dass ein EDM-System aus Sicht des Netzbetreibers ganz anders aussehen sollte als aus Sicht eines Lieferanten, auch wenn beide Seiten die Querschnittsfunktionen eines solchen Systems in ähnlicher Weise nutzen. Wer hier dennoch weiterhin auf die Vorteile und Synergien einer einheitlichen Lösung setzen möchte, sollte darauf achten, dass die eingesetzte Software beide

Sichten gleichermaßen unterstützt. Lösungen, die eher auf den Netzbereich ausgerichtet oder eher vertriebslastig sind, werden mittelfristig auf wenig Akzeptanz bei der jeweiligen „Gegenseite“ stoßen. Zudem bleiben so viele Potenziale für die Optimierung der Prozesse im Unternehmen ungenutzt, weil sie von diesen Systemen nicht entsprechend unterstützt werden.

Die im europäischen Ausland eingesetzten Lösungen für das Energiedatenmanagement sind meist mit den lokalen Liberalisierungsschritten gewachsen. Während viele der eingesetzten EDM-Systeme sich auf die Bedienung der lokalen Märkte beschränken, gibt es einige Lösungen, die international eingesetzt werden. Die Anforderung an diese Systeme sind ein leistungsfähiges Zeitreihenmanagement, Echtzeitverhalten, Skalierbarkeit, Mandantenfähigkeit, eine breite Funktionalität, ein hohes Maß an Konfigurierbarkeit und die Möglichkeit, Geschäftsprozesse zu automatisieren und in systemübergreifende Workflows zu integrieren. Die Entkopplung der Datenaustauschformate von der eigentlichen Funktionalität ermöglicht es, marktspezifische Ausprägungen in der Kommunikation rasch und losgelöst von der Implementierung der Hauptversion zu realisieren.

Wie die Erfahrungen der VISOS AG gezeigt haben, sind derartige Lösungen sehr schnell an sich ändernde Marktmodelle anpassbar. So konnte das Unternehmen das Zweivertragsmodell auf Basis der Erfahrungen im österreichischen und holländischen Gasmarkt auch für Deutschland adaptieren und in ersten Projekten bereits umsetzen. ▶



Rundum versorgt.

## Das interaktive Betriebshandbuch - Ein intelligenter Ordner.

Protokolliert Ihre Änderungen im Betriebshandbuch und verwaltet ältere Versionsstände.

Bietet Ihnen und Ihren Mitarbeitern umfangreiche Recherche- und Navigationsfunktionen.

Benachrichtigt betreffende Mitarbeiter mittels konfigurierbarem Änderungsdienst.

Organisiert Ihre Stammdaten als Verknüpfungen, und pflegt Ihre Daten an zentraler Stelle.

Importiert schnell und unkompliziert Ihr bestehendes Betriebshandbuch.

Verwaltet auch z. B. Ihr QM- oder Umwelthandbuch.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.i-bhb.de](http://www.i-bhb.de) oder Tel.: (0 43 31) 13 66 33



D-Process, Inh. Martin Ehlers  
Kieler Straße 211  
24768 Rendsburg  
Tel.: (0 43 31) 13 66 33  
[www.d-process.de](http://www.d-process.de)

In Zusammenarbeit mit:  
GARDES mbH  
[www.garbes-online.de](http://www.garbes-online.de)



zen. Auch Veränderungen von Prozessen, die sich im Verlauf der nächsten Monate noch ergeben, können durch Anpassung der Systemkonfiguration – also ohne Programmierung – einfach vorgenommen werden. Durch die Entkopplung der Datenschnittstellen von der EDM-Funktionalität lassen sich auch neue Formate der Marktkommunikation schnell realisieren.

### Neue Kooperations- und Servicemodelle

Wie im Strommarkt zeichnet sich auch im Gasmarkt bereits heute ab, dass gerade die kleineren und mittleren Versorger nicht über die personellen Ressourcen mit dem Know-how verfügen, um entsprechende IT-Lösungen in eigener Regie zu betreiben.

Die Anforderungen nehmen nicht nur im Energiedatenmanagement stetig zu. Auch die Abwicklung des Regulierungsmanagements stellt die Unternehmen vor neue Herausforderungen – sowohl personell als auch in Hinblick auf die IT. Deswegen wird die Umsetzung der Anforderungen im Rahmen von Kooperationen oder gemeinsam mit externen Dienstleistern zunehmend interessant. Die Spanne der Möglichkeiten ist breit gesteckt. Ein sehr beliebtes Modell ist der Aufbau eines „Shared Services“, der von benachbarten Stadtwerken gemeinsam betrieben und genutzt wird. Jedes Stadtwerk hat dabei die Möglichkeit, seine spezifischen Fähigkeiten mit einzubringen, ohne das komplette Know-how selbst aufbauen zu müssen.

Eine andere Möglichkeit ist die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister. Des- sen Angebote können dabei in ganz unterschiedlicher Intensität genutzt werden, etwa in Form des Application Service Providings (ASP), des Business Service Providings (BSP) oder des Full Service Providings (FSP). Bei Application Service Providing wird die Softwarelösung zentral betrieben und als „Dienst“ zur Verfügung gestellt. Damit entfällt der Aufwand für die Pflege und die Administration des Softwaresystems. Im Falle des Business Service Providings setzt der Dienstleister als Serviceleistung sämtliche relevanten Prozesse wie Kapazitätsmanagement, Allokation, Netzbilanzierung oder Nominierung um (Abb. 3). Das Full Service Providing geht noch einen Schritt weiter. Hier werden der Betrieb des Systems sowie die EDM-Prozesse in Form einer Dienstleistung komplett bei einem Dienstleister, wie etwa der VISOS AG, abgewickelt. Damit können gerade kleinere Unternehmen der Gaswirtschaft den Aufwand vermeiden, eine eigene Lösung zu betreiben und entsprechendes Know-how aufbauen zu müssen. Eine andere Möglichkeit ist, dass sie dem Dienstleister nur für eine erste Startphase die Abwicklung sämtlicher Prozesse übertragen und diese Zeit nutzen, um eigenes Know-how aufzubauen. Anschließend kann die Abwicklung der Prozesse schrittweise ins eigene Unternehmen zurückgeholt werden.

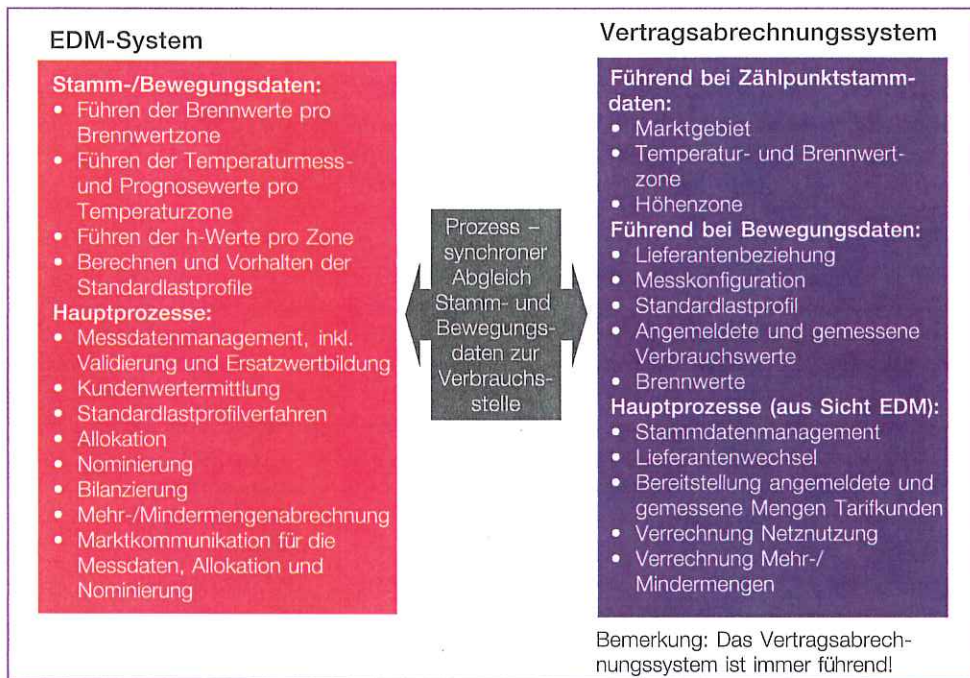


Abb. 2: Zuordnung der Funktionen und Abgleich der Stammdaten

Quelle: VISOS AG

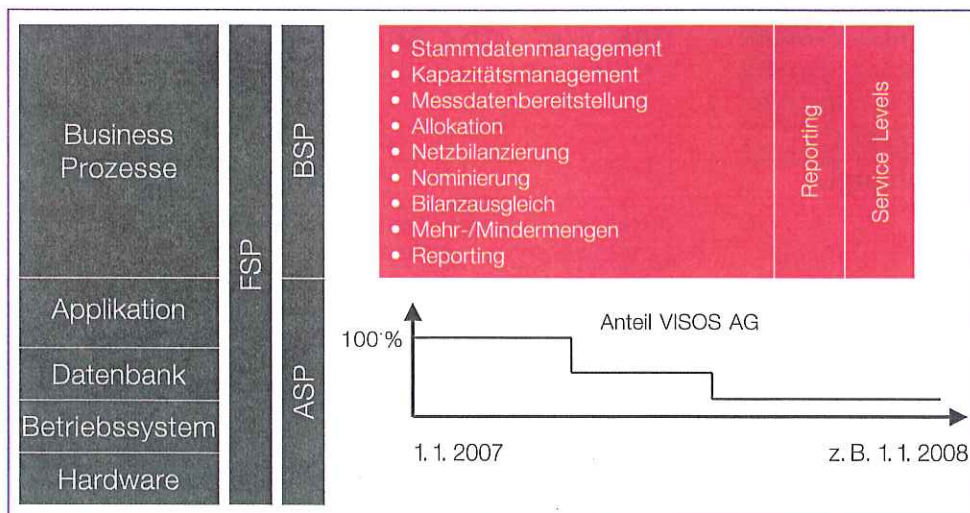


Abb. 3: Business Service Providing; Netzbetreiber mit Know-how-Transfer

Quelle: VISOS AG

### Fazit

Insgesamt bleibt festzustellen, dass die Unternehmen der Gaswirtschaft die Anforderungen des Zweivertragsmodells mit einem kalkulierbaren Aufwand zeitnah umsetzen können. Denn im Bereich des Energiedatenmanagements sind Lösungen auf dem Markt, welche die heute bekannten Anforderungen erfüllen und auf Grund von flexiblen Systemarchitekturen an kurzfristige Änderungen der Prozesse und Datenaustauschformate angepasst werden können. Ein entsprechendes Angebot von Dienstleistungen ermöglicht es den Unternehmen, die Anforderungen fristgerecht umzusetzen, ohne die Investitionen in Lösungen und Personal gleich von Beginn weg tätigen zu müssen.

### Autor:

Marcel Würmli  
Geschäftsleiter  
VISOS AG  
Richard-Löchel-Str. 7  
47441 Moers  
Tel.: 02841 912-0  
Fax: 02841 912-1903  
E-Mail: marcel.wuermli@visos.ch  
Internet: www.visos.de