

e|m|w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Commodities & Dienstleistungen

Der virtuelle Netzbetreiber

Von **Dirk Heinze**, Geschäftsführer Meine-Energie GmbH



Der virtuelle Netzbetreiber

Neues Marktmodell für Multi-Site-Unternehmen

Multi-Site-Unternehmen beziehen ihre Energie bisher üblicherweise über entsprechend spezialisierte Energieversorger. Der Nachteil: Die Preise sind wenig transparent und der Energieeinkauf kann häufig nicht flexibel auf Marktentwicklungen reagieren. Weil zudem die Zahl der Energielieferanten für Multi-Site-Unternehmen in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen ist, hat Meine-Energie jetzt ein neues Marktmodell entwickelt, das Energiekonto „Virtueller Netzbetreiber“.

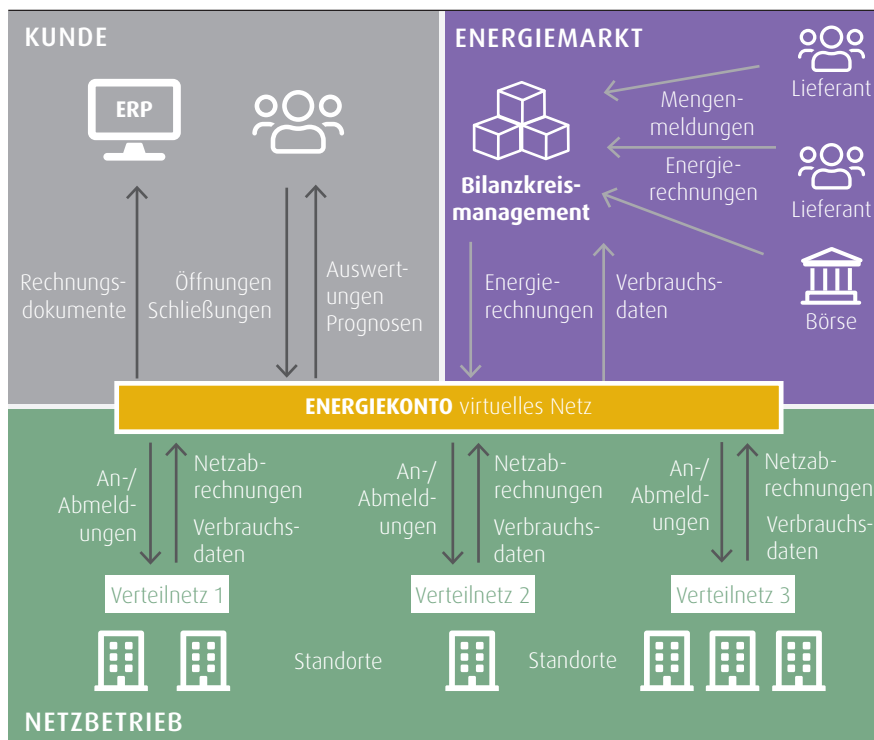
✎ Von **Dirk Heinze**, Geschäftsführer Meine-Energie GmbH

Entstanden ist die Idee für das neue Einkaufsmodell über den „Virtuellen Netzbetreiber“ aus einer ganz anderen Not heraus. Seit mehr als zehn Jahren bietet Meine-Energie ein Portal, über das Unternehmen alle Prozesse des kaufmännischen Energiemanagements abbilden können. Die zentrale Rolle spielt dabei das Energiekonto, über das standort- und spartenübergreifend sämtliche energierelevanten Daten zu Verbräuchen, Verträgen und Kosten abgebildet sind. Die Prüfung der Netznutzungsrechnungen kann dabei ebenso automatisiert erfolgen wie viele andere Abläufe. Damit haben Multi-Site-Unternehmen eine verlässliche Datenbasis für alle energiespezifischen Anforderungen, vom Einkauf über das Controlling bis hin zum Energiemanagement.

Hoher Aufwand für die Datensammlung

Die Herausforderung dabei ist es, die Verbrauchsdaten zu den einzelnen Zählpunkten ins System zu bekommen. Bei Handelsketten wie etwa den Müller-Drogeriemärkten mit hunderten von Filialen, aber auch bei Kunden wie der Strabag-Gruppe, die den Energieeinkauf für mehr als 120 verbundene Unternehmen mit mehr als 1.000 festen Verbrauchsstellen zentral bündeln, ist der Aufwand dafür oft immens. Das Problem: Der Endkunde kommt in den Marktprozessen kaum vor. Zwar schrieb der frühere §21h des EnWG vor, dass der Kunde Anspruch auf die Daten hat, doch dieser Paragraph wurde inzwischen gestrichen. Nun soll der Kunde laut Messstellenbetriebsgesetz (MsBG) Zugriff auf die Daten erhalten. Doch die entsprechende Infrastruktur der intelligenten Messsysteme ist immer noch nicht ausgerollt. Die bestehenden RLM-Messstellen genießen zudem einen Bestandsschutz. Durch die Mako2020 und die damit verbundenen Irritationen im Markt ist hier eine Lücke entstanden. Die Folge: Es bedarf viel händischer Arbeit, um die Daten zeitnah zu erhalten. Es gibt zwar durchaus einige Netzbetreiber, die sich redlich bemühen und CSV-Dateien oder sogar MSCONS-Daten im aktuellen Format senden. Andere weigern sich jedoch, überhaupt Daten zu senden, oder verlangen eine Entschädigung, die zu einer Verdopplung der Messkosten führt. Diese Varianten im Vorgehen machen einen einheitlichen Prozessablauf völlig unmöglich. Selbst mit digitalen Hilfsmitteln wie der automatischen Lückenprüfung, die die fehlenden Daten alle zwei Tage selbstständig nachfordert, ist in einem solchen Fall nicht immer geholfen.

01 Funktionsweise des virtuellen Netzbetreibers



Den Anspruch auf die Daten durchsetzen

Ausgangsidee für das Modell des „Virtuellen Netzbetreibers“ war die Frage, wie der Anspruch auf die Daten am besten durchsetzbar wäre. Kern ist dabei ein eigener Netznutzungsvertrag für das jeweilige Unternehmen sowie ein Bilanzkreiskonto für alle Standorte. Die Abwicklung der Netznutzung für die Messstellen übernimmt stellvertretend Meine-Energie. Der Vorteil: Das Unternehmen tritt nun nicht mehr in der Marktrolle „Endkunde“ auf, sondern als „Endkunde mit eigener Netznutzung“, der als solcher ein Recht auf die Verbrauchsdaten sämtlicher Marktlokationen hat.

Lieferung an Multi-Site-Kunden wenig attraktiv

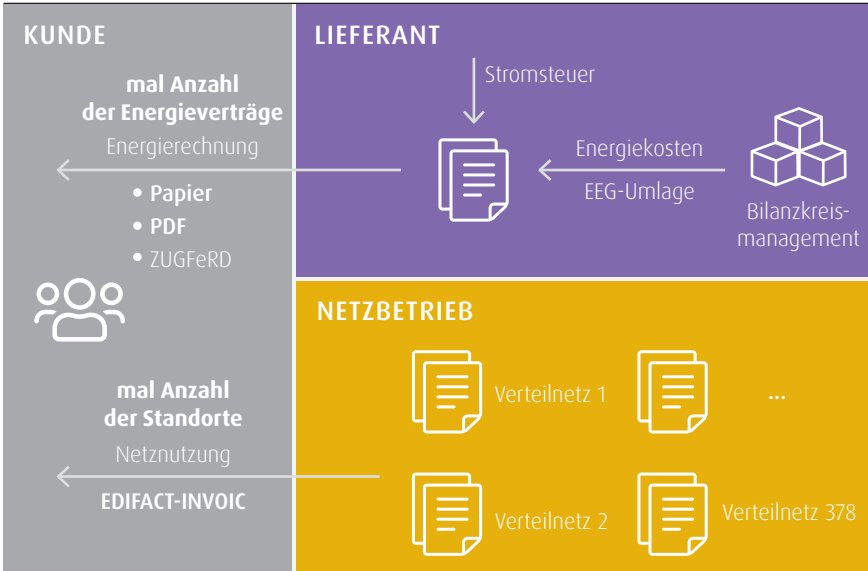
Das Konstrukt birgt aber noch eine ganze Reihe weiterer Vorteile: Bisher übernahm der Lieferant die Aufgabe, die jeweiligen Netznutzungsrechnungen in die eigene Abrechnung zu übernehmen und mit den Kosten für die jeweiligen Energielieferungen zusammenzuführen. Bezahlen lässt er sich das über die so genannten Operationskosten, die er auf den Preis für die Energielieferung aufschlägt. War dieser Kostenanteil in den vergangenen Jahren oft noch minimal, hat er sich in letzter Zeit bei vielen Lieferanten vervielfacht.

Das ist ein Indiz dafür, dass die Unternehmen den Aufwand unterschätzt haben und das Geschäft mit den Bündelkunden zunehmend unattraktiver finden. Darauf deutet auch die Tatsache hin, dass sich eine zunehmende Zahl von Lieferanten aus diesem Geschäft verabschiedet – sei es über prohibitive Preise oder auch über die direkte Vertragskündigung.

Lieferantenwechsel ohne Aufwand

Mit dem neuen Liefermodell wird auch dieser Prozess deutlich einfacher und flexibler. Denn der zukünftige Lieferant muss nur seine Abläufe anpassen und keine Einzelrechnungen mehr pro Messstelle erstellen. Die Anzahl der Rechnungen reduziert sich so von oft mehreren hundert auf wenige dutzend. Denn der Lieferant managt nur noch den Bilanzkreis des Kunden und stellt deshalb lediglich noch eine Gesamtrechnung über die tatsächlich gelieferte Energiemenge beziehungsweise Regelernergie. Die bisher zusätzlich eingekalkulierten Abwicklungskosten für einen Versorgerwechsel entfallen vollständig. Wird der Lieferant zukünftig gewechselt, sind auch die bisher notwendigen Prozesse der Marktkommunikation unnötig, die damit verbundenen Aufwände und Risiken werden ebenfalls obsolet. Aus Sicht des Kunden wird der Gesamtpro-

02 Einheitliche Rechnungslegung durch den virtuellen Netzbetreiber



zess so deutlich weniger aufwändig und kostengünstiger.

Weniger Verarbeitungsaufwand

Wurden die Endkundenabrechnungen bislang in vielfältigen Formaten geliefert, die nur schwer automatisiert zu verarbeiten waren, können die Rechnungen durch die Bearbeitung über Meine-Energie gesammelt als EDIFACT-INVOIC-Format zur Verfügung gestellt werden, die dann direkt und digital in die Buchhaltung übernommen werden. Parallel dazu wird eine Inhalts-

wiedergabe im PDF-Format erzeugt, um die Zahlen auch für menschliche Augen lesbar zu machen. Die Einspareffekte über das „Energiekonto-Netznutzung (NN)“ liegen allein durch den Wegfall der bisherigen Abwicklung über den Lieferanten bei oft mehreren hundert Euro im Jahr pro Messstelle. Bislang musste die Netznutzung für jede Messstelle einzeln umgelegt werden. Dies bedeutet, dass etwa zehn Positionen von einer auf die andere Rechnung übernommen werden mussten, nur um zusätzlich die Positionen „Energie“

und „EEG“ abrechnen zu können. Zudem steigt die Datenqualität, da nun ein direkter Anspruch auf tagesaktuelle Verbrauchsdaten entsprechend den geltenden Marktregeln besteht. Die Weiterleitung über den bisherigen Energieversorger entfällt, da die jeweiligen Updates direkt geliefert werden. Dies sorgt für mehr Datentransparenz und Budgetsicherheit (Abb. 3).

Direkter Marktzugang

Über das Energiekonto-NN kann der Kunde nun auch direkt am Großhandelsmarkt teilnehmen und beispielsweise Großhändler ansprechen, die ihm die Börsenprodukte gegen einen Handling-Fee liefern beziehungsweise auf den Bilanzkreis stellen. Auf diese Weise können Multi-Site-Unternehmen unmittelbar auf die Marktentwicklung reagieren und sind nicht mehr auf ein entsprechendes Vertriebsunternehmen angewiesen. ↩

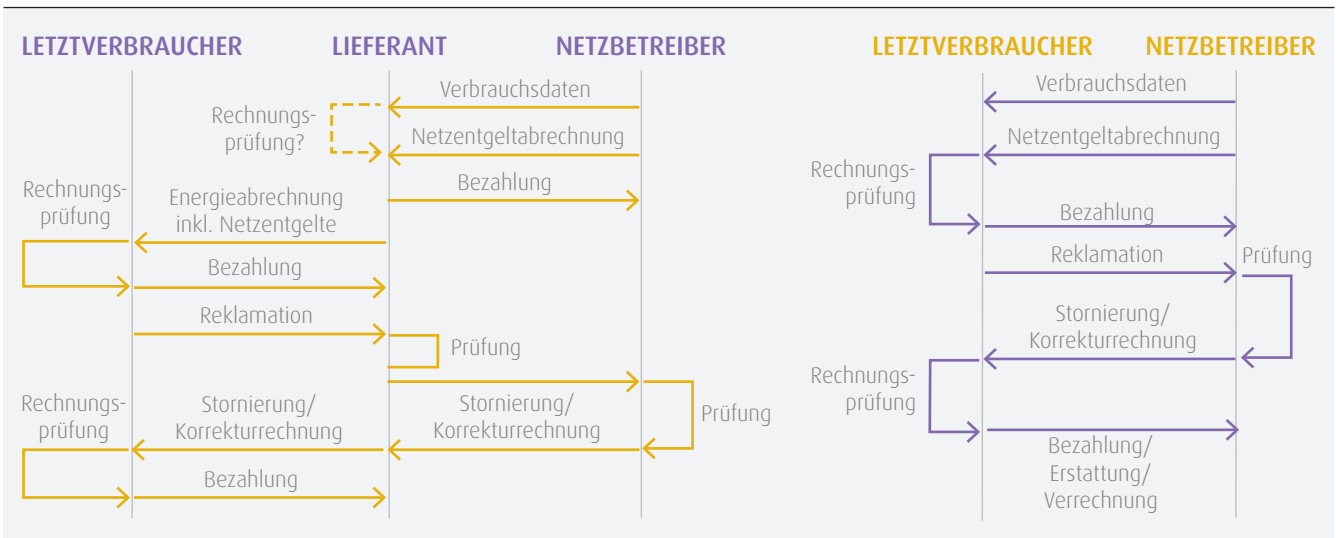


DIRK HEINZE

Jahrgang 1967

- 1988–1993 Studium der Informatik an der TU Dresden
- 1997–2000 Studium Executive MBA an der Donau-Universität Krems
- 1997–2010 Geschäftsführer AKTIF Technology GmbH
- seit 2010 Geschäftsführer Meine-Energie GmbH
- ✉ dirk.heinze@meine-energie.de

03 Prozessketten mit (links) und ohne (rechts) virtuellen Netzbetreiber



e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

