

Regionale Versorger als Anbieter von Energietransparenz

Verfasser Hanno Fietz, Geschäftsführer econemon UG

Datum Februar 2010

Zusammenfassung Kleinere und regionale Versorgungsunternehmen sowie Stadtwerke sehen sich auf dem aktuellen Energiemarkt anspruchsvollen Aufgaben gegenüber. Zwischen der Erfüllung neuer gesetzlicher Regelungen und einem harten Preiswettbewerb werden die gestalterischen Spielräume kleiner. Neue Produktgattungen können hier Perspektiven aufzeigen, dafür bedarf es aber der richtigen Werkzeuge.

Inhalt

- 1 Neue Chancen in einem harten Wettbewerb
- 2 Regionale Versorger als „ehrliche Makler“
- 3 Energietransparenz als Kundennutzen
- 4 Auf die Werkzeuge kommt es an
- 5 Die Advanced Metering Suite als Plattform für Energietransparenz

1 Neue Chancen in einem harten Wettbewerb

Der Energiemarkt war durch politische Vorgaben in den vergangenen Jahren teils drastischen Änderungen unterworfen, und ist weiterhin im Wandel. Aktuell ist es das seit dem 1. Januar 2010 geltende EnWG, das mit den zentralen Themen Unbundling und Verbrauchstransparenz die Marktteilnehmer vor neue Herausforderungen stellt.

Der Wettbewerb um die Energielieferung an Verbraucher und Unternehmen wird heute vor allem über den Preis geführt, der (außer vielleicht der ökologischen Bilanz) praktisch das einzige Kriterium ist, anhand dessen der Abnehmer ein „gesichtsloses“ Produkt wie Strom oder Wärme überhaupt differenzieren kann.

Während die Erfüllung gesetzlicher Regelungen nach Investitionen (etwa in neue Zähler) verlangt, lässt der Preiswettbewerb die Margen für die Energielieferung schrumpfen. Ohne große Kraftwerke und überregionale Absatzmärkte können kleinere Versorger so schnell in Bedrängnis geraten.

Gerade in der Forderung des Gesetzgebers nach mehr Transparenz für Energieverbraucher stecken allerdings auch Chancen, als Versorgungsunternehmen ganz neue Wege zu gehen. Ohnehin haben Dienstleistungen inzwischen einen hohen Stellenwert im Angebotsportfolio. Mit zunehmender Verfügbarkeit detaillierter und zeitnaher Verbrauchsdaten entstehen jetzt aber ganz neue Produkttypen, bei denen gerade kleinere und regionale Unternehmen durch mehr Kundennähe und einen größeren Vertrauensbonus punkten können.

2 Regionale Versorger als „ehrliche Makler“

Ein Unternehmen, das ein modernes Energiecontrolling einführen möchte, braucht qualifizierte Partner, um einen größtmöglichen Erfolg zu erzielen. Im Vergleich mit externen Dienstleistern sind die Versorgungsunternehmen für diese Rolle klar im Vorteil, weil die Infrastruktur zur Erfassung von Zählerständen schon vorhanden ist, und bereits Mitarbeiter bzw. Vertragspartner mit den Gegebenheiten an der Anschlussstelle vertraut sind. Dort, wo bereits Zählerfernauslesung stattfindet, ist die Situation ohnehin für eine detailliertere Messung prädestiniert.

Gegenüber überregionalen Konzernen wiederum haben es kleinere und regionale Versorger in der Kundenwahrnehmung leichter, als Dienstleister anerkannt zu werden, dessen primäres Interesse nicht der Energielieferung gilt. Dies spiegelt wieder, dass für diese Unternehmen tatsächlich die Bedeutung von etwa Wartungsverträgen und Vor-Ort-Kundendienst gegenüber der reinen Lieferung an Bedeutung gewonnen hat.

Während für einen großen Konzern die kosteneffiziente Erzeugung und der überregionale Vertrieb leichter sind, kann ein regional aufgestelltes Unternehmen sich besser auf den örtlichen Branchenmix einstellen und spezifisches Knowhow aufbauen. Für ein kleines Unternehmen ist es leichter, feste Ansprechpartner bereit zu stellen, und einen verbindlichen, persönlichen Dialog zu führen, der für individuelle Beratung und Lösungsfindung Raum lässt.

Diese Voraussetzungen sind ideal, um das Versorgungsgeschäft aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten: Traditionell endete der Aufgabenbereich des Versorgers an der Anschlussstelle. Diese Grenze wird bereits jetzt durch einzelne Dienstleistungsangebote überschritten – aber was ist möglich, wenn Versorgung bedeutet, den Kunden bis ganz ans Ende der Lieferkette zu begleiten, und auch beim Verbrauchsmanagement umfassend und kompetent zu unterstützen?

Wenn ein Energiekunde von einer Serviceleistung deutlich genug profitiert, und diese effizient genug erbracht wird, kann eine höhere Marge erzielt werden, als mit der Energielieferung selbst. Mit dieser Win-Win-Strategie kann also ein kleinerer Versorger einem großen wieder auf Augenhöhe begegnen, und seine eigenen Stärken besser ausspielen.

3 Energietransparenz als Kundennutzen

Auch wenn er häufig im Mittelpunkt der Betrachtung steht, ist für Strom-, Gas- und Wasserkunden letztlich gar nicht der Preis der Kilowattstunde oder des Kubikmeters entscheidend, sondern die Gesamtkosten.

Vielen ist dabei gar nicht klar, wie hoch der darin enthaltene Anteil ist, der für niemanden nutzbringend ist. So verbrauchen etwa Drucker oder Aufzüge den meisten Strom nicht während der tatsächlichen Nutzung (beim Drucken der Seite oder der Fahrt in ein anderes Stockwerk), sondern während sie auf den nächsten Nutzer warten.

Der sogenannte Standby-Verbrauch zählt zwar inzwischen zu den Binsenweisheiten der Energieeffizienz, aber kaum jemand geht ihm konsequent auf den Grund. Und neben dem Standby existieren zahlreiche weitere suboptimale Verbrauchsmuster. Gerade bei Geschäfts- und Gewerbekunden bestehen häufig beträchtliche Einsparpotenziale, die deswegen nicht realisiert werden können, weil geeignete Werkzeuge fehlen, um sie zu lokalisieren.

Umgekehrt bringt eine erfolgreiche Verbrauchsoptimierung regelmäßig nützliche Nebeneffekte als Zusatznutzen, etwa eine verlängerte Lebensdauer von Maschinen, die Beseitigung von Leckagen oder anderen Fehlfunktionen, und ein umfassenderes Verständnis von betrieblichen Abläufen.

4 Auf die Werkzeuge kommt es an

Aktuelle Erfahrungen einiger größerer Unternehmen zeigen zum Beispiel, dass in Bürogebäuden Einsparpotenziale von über 20 Prozent allein beim Strom eher die Regel als die Ausnahme darstellen. Die sich daraus ergebende Kostensenkung ist schnell so groß, dass sich der finanzielle und personelle Aufwand, der für die Erstanalyse und fortlaufende Überwachung zu erbringen ist, noch im ersten Jahr amortisiert. Der Effekt ist leicht größer als der eines geringeren Lieferpreises.

Um solch attraktive Ergebnisse zu erzielen, müssen ausreichend Daten verfügbar sein, und diese im Alltagsgeschäft jederzeit zur Entscheidungsfindung herangezogen werden können. Da die Verbrauchsstruktur außerdem stets ein Produkt vieler einzelner Prozesse ist, ist es wichtig, alle beteiligten Akteure mit den jeweils relevanten Informationen zu versorgen, diese zielgruppengerecht aufzubereiten und sie nahtlos in vorhandene Prozesse zu integrieren.

Für einen Serviceanbieter ist es wichtig, diese Informationen mit möglichst geringem Personalaufwand bereitstellen zu können. Die Datenerfassung muss nicht nur voll automatisiert sein, auch die Konfiguration des Systems, die Verwaltung bestehender und die Integration neuer Datenquellen müssen problemlos erfolgen. Auf der Anwendungsseite muss es so einfach wie möglich sein, auf den individuellen Bedarf der Nutzer eingehen zu können und neu gewonnene Erkenntnisse rasch in neue Funktionen umzusetzen.

Das Fehlen guter Werkzeuge ist einer der Gründe, aus denen das reine Einspar-Contracting bisher trotz des hohen Potenzials wenig erfolgreich ist. Jedem erfolgreichen Energiesparprojekt stehen etliche gegenüber, die erfolglos im Sande verlaufen sind, oder für den Dienstleister nicht lohnend waren. Ein zentraler Erfolgsfaktor, der kaum hoch genug bewertet werden kann, sind die Werkzeuge, mit denen der Energieverbrauch untersucht und getroffene Maßnahmen bewertet werden.

5 Die Advanced Metering Suite als Plattform für Energietransparenz

Ein modernes Energiemonitoring soll im Unternehmenskontext letztlich als Entscheidungsunterstützungssystem (EUS) funktionieren, d. h. es soll als ständiger Begleiter Entscheidungsträgern ein Bild der aktuellen Lage vermitteln und konkrete Fragen mit wechselnder Zielsetzung beantworten. Im Finanzsektor, im Ingenieurwesen und in anderen komplexen Themengebieten sind solche Systeme bereits seit langem im Einsatz.

Die Qualität eines EUS hängt wesentlich von zwei Faktoren ab: Erstens sollen möglichst viele für ein Thema

relevante Datenquellen einfließen. Zum Beispiel ist für den optimalen Betrieb einer Klimaanlage nicht nur deren Leistungsaufnahme interessant, sondern auch die Außentemperatur, die Raumtemperatur, Parameter zur Luftqualität in den klimatisierten Räumen u. v. m.

Zweitens gibt es, abhängig von der jeweils aktuellen Fragestellung, verschiedene Ansprüche an die Aufbereitung und Aggregation der Daten, sowie ihre Verfügbarkeit in anderen, bereits bestehenden Anwendungen. So interessiert sich ein Haustechniker vielleicht für einen aktuellen Lastgang der Anlage und eine Prognose für den laufenden Monat, während die Buchhaltung nach Kostenstellen aufgeschlüsselte Verbrauchssummen des letzten Kalendermonats benötigt, und zwar nicht in einer separaten Oberfläche, sondern in der bereits verwendeten Buchhaltungssoftware als zusätzlichen Dateneingang.

Die econemon Advanced Metering Suite (AMS) ist deshalb als offene Architektur ausgelegt, und arbeitet mit zahlreichen verschiedenen Systemen, sowohl auf der Dateneingangsseite, als auch bei der Datenbereitstellung, zusammen. Neben zeitgemäßen Internettechnologien, wie HTTP und Email, AJAX und Flash, werden auch ältere, v. a. in der Gebäudetechnik eingesetzte Technologien, wie z. B. Modbus u. ä. unterstützt.

Eine Plattformtechnologie soll eigene Entwicklungen so einfach wie möglich machen, ohne dabei die Gestaltungsmöglichkeiten zu sehr einzuschränken. Mit der AMS lässt sich die komplette Datenkette, vom Import bis zur Darstellung im Browser, bereits ohne zusätzlichen Aufwand abdecken. Davon ausgehend lässt sich die Bedienoberfläche umgestalten und erweitern, lassen sich eigene Schnittstellen zu weiteren Anwendungen schaffen, und lässt sich sogar der Kern des Systems um eigene Komponenten ergänzen.

Für eine maximale Investitionssicherheit wird die Software ausführlich dokumentiert, mit beiliegendem Quellcode und einem fairen, entwicklerfreundlichen Lizenzmodell geliefert.