

Standortbestimmung Smart Metering

November 2020

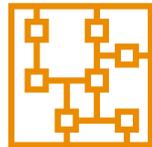


Die Uhr tickt ...

Mit der Markterklärung des BSI ist der Startschuss für den Rollout gefallen – grundzuständige Messstellenbetreiber und Vertriebe stehen jetzt in der Pflicht



Mit dem Inkrafttreten des „Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende“ (GDEW) zum 02.09.2016 wurde die gesetzlichen Grundlagen für die Digitalisierung der Energiewende geschaffen. Zentrales Element des GDEW ist das Messstellenbetriebsgesetz (MsbG). Im MsbG wurde der Rollout von modernen Messeinrichtungen (mME) und intelligenten Messsystemen (iMS) definiert sowie der Wettbewerb um die Messstelle nochmals gestärkt.



Im MsbG wurden für grundzuständige Messstellenbetreiber (gMSB) eine Vielzahl von Rechten und Pflichten definiert. Eine zentrale Pflicht für den gMSB ist die Erfüllung einer Pflichtrolloutquote von mME und iMS. Die erste Frist endete am 30.06.2020 – hier mussten mindestens 10% der Zählpunkte im Zuständigkeitsbereich des gMSB mit mME ausgestattet sein. Mit der Allgemeinverfügung zur Markterklärung am 24.02.2020 begann die Frist zum Rollout von iMS. Auch hier gilt eine 10%-Quote für gMSB, die am 23.02.2023 endet. Wird die Quote nicht erfüllt, muss aufgrund von § 45 Abs. 2 MsbG ein Verfahren zur Übertragung der Grundzuständigkeit für den Messstellenbetrieb durchgeführt werden.



Auch für weitere Marktakteure der Energiewirtschaft entstehen durch den Smart Meter Rollout neue Anforderungen – hier sind insbesondere Energievertriebe hervorzuheben. Neben der gesetzlichen Verpflichtung zur monatlichen Bereitstellung einer kostenfreien Verbrauchs- und Kosteninformation für Kunden mit iMS gemäß § 40 Nr. 3 EnWG, stehen Energievertriebe vor der Herausforderung neue Mehrwertdienste auf Basis der veränderten Infrastruktur anzubieten. Diese Mehrwertdienste können auch in der Rolle des wettbewerblichen Messstellenbetreibers (wMSB) erbracht werden, um die digitale Kundenschnittstelle zu sichern. Ein wesentlicher Meilenstein für Energievertriebe bzw. respektive wMSB wird der 01.01.2021 darstellen, wenn § 6 MsbG eine Spartenbündelung ganzer Liegenschaften ermöglicht.

Herausforderungen für Energieversorger

Mit dem Rollout intelligenter Messsysteme müssen zentrale Fragestellungen in Ihrem Unternehmen beantwortet werden

Sowohl gMSB als auch Energievertriebe sind jetzt zum Handeln gezwungen und müssen die neuen Herausforderungen angehen. Neben der Ausprägung einer unternehmensweiten Strategie zum intelligenten Messstellenbetrieb (iMSB) stehen aber auch operative Themen im Fokus – auf zentrale Fragestellungen müssen geeignete Antworten gefunden werden, um die größte Herausforderung seit der Entflechtung zwischen Netz, Lieferung und Erzeugung erfolgreich und effizient zu meistern.

Vertrieb | wMSB

Sollen die erhöhten Messkosten direkt an den Kunden weitergeben werden?

Setze ich alle gesetzlichen Anforderungen um, die infolge des iMS-Rollout für Energielieferanten gelten?

Welche Mehrwertdienste können als Vertrieb ohne eigenen wMSB angeboten werden?

Welche Kunden sind von wMSB-Produkten gefährdet und welche Leistungserwartungen haben diese?

Wie soll ich mich in dem Geschäftsfeld iMSB strategisch positionieren?

gMSB | Netz

Was sind meine größten Kostentreiber für den Rollout von mME und iMS und wie kann ich diese positiv beeinflussen?

Erfülle ich alle gesetzlichen Anforderungen (u.a. Vertragsmanagement und Kundenkommunikation)?

Wie kann ich die Wirtschaftlichkeit des gMSB erhöhen, damit die Ausübung der Marktrolle zu keinen Verlusten führt?

Unterstützt meine Rollout-Planung die strategischen/regulatorische Zielstellungen des Unternehmens?

Welchen Einfluss hat der iMSB auf meine anderen strategischen Geschäftsfelder (z.B. Smart City)?

Unser Lösungsansatz

Neben der Standortbestimmung für Ihren gMSB und Energielieferanten (respektive wMSB) unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung erforderlicher Maßnahmen

Unser Lösungsangebot

Unsere Leistung und Ihre Investition



Standort- bestimmung

Die Standortbestimmung ist für Sie ein strategisches Werkzeug, um Ihren aktuellen Umsetzungsstand des Smart-Meter-Rollouts gemeinsam mit uns zu analysieren und zu bewerten. Ihr aktueller Umsetzungsstand wird durch uns mit den gesetzlichen Anforderungen und aktuellen Trends am Markt verglichen und so Ihr individueller Standort definiert. Abschließend leiten wir mit Ihnen gemeinsam konkrete Handlungsmaßnahmen ab. Im Rahmen der Standortbestimmung werden alle für Sie relevanten Themenstellungen des Smart-Meter-Rollouts für die jeweilige Marktrolle (Netzbetreiber, gMSB, Vertrieb, wMSB) thematisiert. Dies umfasst u.a. die gesetzeskonforme Ausprägung des gMSB, die Konkretisierung der Rollout-Strategie des gMSB, die Nutzung der Netzdaten für den Netzbetreiber oder die Chancen und Risiken Ihres Vertriebs durch neue Mehrwertprodukte.

Unsere Leistung:

- Vorbereitung des Workshops (u.a. Auswertung Fragenkatalog)
- Moderation der Standortbestimmung
- Abschlussdokumentation mit Ihrem aktuellen Standort und Handlungsmaßnahmen

Ihre Investition:

5.900 € exkl. Reise- und Nebenkosten



Umsetzung

Mit unserer Expertise zu allen relevanten Themenfeldern im Zusammenhang mit dem Smart-Meter-Rollout, können wir Sie bei den identifizierten Handlungsfelder fachlich, methodisch sowie juristisch unterstützen. Die Unterstützung im Zuge der Umsetzung beschränkt sich hierbei nicht auf die durch uns identifizierten Handlungsmaßnahmen im Rahmen der Standortbestimmung, sondern können auch Handlungsmaßnahmen umfassen, die Sie bereits im Rahmen einer internen Analyse identifiziert haben.

Unsere Leistung:

- Methodische Unterstützung (u.a. Projektmanagement, Kunden- und Wettbewerbsanalysen)
- Fachliche Unterstützung (u.a. regulatorische Bewertung, Produktentwicklung- und einföhrung)
- Juristische Unterstützung (u.a. Rechtsbewertung, Standardverträge)

Ihre Investition:

Individuelles Angebot je Themenstellung

Standortbestimmung

Im Zuge der Standortbestimmung erheben wir die aktuelle Umsetzungsreife für Ihr gesamtes Unternehmen und vergleichen diese mit dem Marktstandard

Aufbau des Workshops		Ziele der Phasen
1	Kurzvorstellung Ihrer bisherigen Aktivitäten	Kurzdarstellung der strategischen Themenstellungen im Zusammenhang mit dem Smart Meter Rollout Ihres Unternehmens aus Sicht von Netzbetreiber, Vertrieb, gMSB und wMSB.
2	Allgemeine Grundlagen	Gemeinsames Verständnis der allgemeinen Ausgangssituation (u.a. gesetzliche Grundlagen, aktuelle Auslegungen der Regulierungsbehörde, aktuelle Übersicht über den Markt und die Wettbewerber).
3	Standortbestimmung PwC	Vorstellung des erhobenen Reifegrads in den jeweiligen Dimensionen des PwC-Reifegradmodells.
4	Handlungsmaßnahmen	Ableitung offener Punkte zur Erreichung des angestrebten Standorts/Reifegrads.

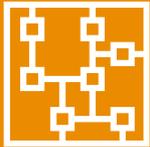
Die Standortbestimmung erfolgt durch einen Vergleich mit Unternehmen ähnlicher Strukturen und einer Einordnung in einer fünf-stufigen Skala der Umsetzungsreife (1 – reaktiv, 3 – etabliert, 5 optimiert).

Ausgewählte Fähigkeiten werden mit Markt- und Projektbeispielen vertiefend dargestellt und dadurch Abweichungen vom Best-Practice hervorgehoben.

Standortbestimmung

Die PwC-Standortbestimmung umfasst mehrere Dimensionen für die Marktrolle
gMBS|Netz und Vertrieb|wMSB

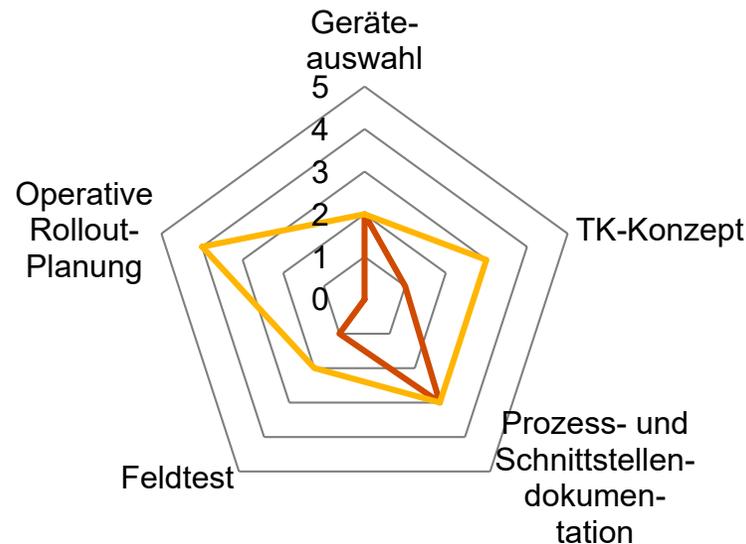
gMSB | Netz



- Strategische Positionierung (Business Case, Make-or-Buy-Entscheidung, Dienstleistungsauswahl, Rollout-Strategie)
- Umsetzung regulatorischer Rahmenbedingungen (Umsetzung des regulatorischen Unbundlings, Informationspflichten, Vertragsmanagement)
- Technologie und Prozesse (Geräteauswahl, TK-Konzept, Prozesse und Schnittstellen, Feldtest, Operative Rollout-Planung, Erhebung und Verwendung von Netzdaten)
- Organisation und Mitarbeiter (Organisation des Messwesens, Mitarbeiterschulungen, Projektorganisation)

Beispiel für die Dimension Technologie und Prozesse (gMSB | Netz)

— Ihr Unternehmen — Marktvergleich



Vertrieb / wMSB



- Strategische Positionierung (Strategische Analyse, Harmonisierung der Unternehmensstrategie, Operating Model, Produktroadmap)
- Umsetzung regulatorischer Rahmenbedingungen (Anpassung Energielieferverträge, Netznutzungs- und Messstellenverträge, Umsetzung Produktverträge wMSB, Umsetzung der Ausprägung des wMSB)
- Produktentwicklung und -einführung (Kunden- und Produktspezifikation, Potenzial- und Wettbewerbsanalyse, Business Case, Make-or-buy-Entscheidung: Einführung Prozesse und Schnittstellen)
- Organisation und Mitarbeiter (Mitarbeiterschulung, Leistungsscheine und SLAs für internen Leistungsbezug)

Umsetzungsmaßnahmen

Gemeinsam mit Ihnen bearbeiten wir die identifizierten Umsetzungsmaßnahmen und bringen unser Fachwissen und unsere Erfahrung gewinnbringend ein (1|2)



Gerne begleiten wir Sie auch bei der Umsetzung von identifizierten Handlungsfeldern. Unsere Unterstützung setzt nicht voraus, dass die Standortbestimmung durch uns durchgeführt wurde.

Unser Leistungsspektrum reicht hierbei von der gemeinsamen Projektplanung, über eine Rechtsberatung sowie die fachliche Unterstützung. Gemeinsam mit Ihnen stimmen wir das Vorgehen für die Umsetzung und Ihren Unterstützungsbedarf ab.

Themenfeld	Unsere Beratungsleistungen	Kundennutzen
Definition der Konzernstrategie iMSB	<ul style="list-style-type: none"> • Definition von Chancen und Risiken im Hinblick auf unterschiedliche Szenarien inkl. der Betrachtung von Risiken und Chancen im Vertrieb bezüglich der Aufstellung als wMSB inkl. Mehrwertprodukten • Konzeption des Operating Model zur Umsetzung des grundzuständigen und wettbewerblichen Messstellenbetreibers • Konzeption der IT-Architektur (Entwicklung und Bewertung alternativer Soll-Architekturen) • Erstellung eines Business Case inkl. Entscheidungsvorlage 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensübergreifende qualitative und quantitative Bewertung der Chancen und Risiken des gMSB und wMSB bzw. der vertrieblichen Auswirkungen • Operating Modell für die Ausprägung des gMSB und wMSB über einen gemeinsamen Shared Service inkl. IT-Architektur
Entwicklung eines WAN-Kommunikationskonzept für den gMSB	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung von TK-Anforderungsprofilen und Verkehrsmengen pro Fläche • Konzeption geeigneter Netze und Topologien (inklusive hybride Netzmodelle) • Sensitivitätsanalysen verschiedener Netz- und Betreibermodelle • Risikobewertung von Technologieszenarien und Geschäftsmodellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgeprägtes WAN-Kommunikationskonzept inkl. definierter Gebiete für Mobilfunk und Powerline sowie Investitionszeitpunkte • Szenariobasierter Business Case

Umsetzungsmaßnahmen

Gemeinsam mit Ihnen bearbeiten wir die identifizierten Umsetzungsmaßnahmen und bringen unser Fachwissen und unsere Erfahrung gewinnbringend ein (2|2)

Themenfeld	Unsere Beratungsleistungen	Kundennutzen
Ausprägung einer strategischen Produktroadmap für den wMSB inkl. Umsetzung eines MVP für den schnellen Marktstart	<ul style="list-style-type: none"> • Ausarbeitung der Kunden- und Produktspezifikation inkl. Verprobung mit Kunden • Erstellung Lastenheft und Make-or-Buy-Entscheidung • Ausschreibung inkl. DL-Auswahl (Bietergespräche) • Produkteinführung (Implementierung der Soll-Prozesse, Vertriebs- und Marketingplanung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Definierte Produktkonzepte und eine mittelfristige Produktroadmap • Kundenfeedback zu den Produkten • Definierte Soll-Prozesse und geeignete Dienstleister
Definition von zeitvariablen Tarifen	<ul style="list-style-type: none"> • Erhebung von Ist-Daten und Definition relevanter Zielgruppen für das Produkt • Bewertung der Kundenmehrwerte und Marktpotenziale • Simulation und Modellierung der Zeitzonen • Entwicklung von Produktvarianten inkl. Wirtschaftlichkeitsberechnung 	<ul style="list-style-type: none"> • Definierte Produktvarianten für zeitvariable Tarife inkl. Wirtschaftlichkeitsberechnung • Definierte Anforderungen an die Umsetzung und Einführung
Unternehmensorganisation - z.B. Gründung wMSB - Unbundling, Gesellschafts- und Vertragsrecht	<ul style="list-style-type: none"> • Juristische Strukturierung der Konzerngesellschaften anhand Ihrer Strategie • Entsprechende Gestaltung konzerninterner und –externer Vertragsverhältnisse • Ausgestaltung z. B. von Liefer-/Dienstleistungsverhältnissen, intern wie extern • Compliance-Prozesse, Geschäftsgeheimnisschutz, entspr. Mitarbeiterschulung 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtskonforme Strukturen • Compliance Management – Mitarbeiter informiert und handlungsbereit
Rechtskonforme Gestaltung und Umsetzung Messstellenbetrieb gMSB / wMSB, Begleitung bei Verhandlungen / Anschlussfragen	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung, Begleitung und Monitoring der Umsetzung von Regulierungsvorgaben • Juristische Unterstützung der Produktentwicklung von der rechtskonformen Ausgestaltung bis zur gewünschten Vertragsgestaltung und Umsetzung • Unterstützung gegenüber Dritten z. B. anderen wMSB, Ansprechpartnern bei Liegenschaftsmodellen, in Behörden- / Gerichtsverfahren usw. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtskonforme Abläufe • Klare und übersichtliche Verträge • Interessenvertretung und Verhandlungsführung

Profitieren Sie von unserer Erfahrung

PwC-Experten aus den Bereichen Messstellenbetrieb, Vertrieb und Recht stehen Ihnen im Laufe der gesamten Standortbestimmung zur Seite

Große Energieversorger, Energiedienstleister und Hardware-Hersteller vertrauen uns bei den Fragestellungen rund um den intelligenten Messstellenbetrieb



Ralf Kurtz
Partner
PwC-Verantwortung für
Metering

Tel.: 0211 981-4812
ralf.kurtz@pwc.com



Henning Winkelmann
Rechtsanwalt, Manager
Experte Recht

Tel.: 0511 5357-5142
henning.winkelmann@pwc.com



Carsten Tessmer
Manager
Experte Metering

Tel.: 089 5790-5361
carsten.tessmer@pwc.com

