



Je Tennet, desto teurer
Drei von vier Endpreis-Aufschlägen lagen in den Zonen von Tennet oder 50Hertz ..22

Small-Scale-LNG
Erdgas Südwest plant erstmals eine Verflüssigungsanlage für Biomethan....23

Eine Wissenschaft für sich
Startup entwickelt Leistungselektronik, die Ladezustände präzise erkennt33



Hier geht's in Halle 3: Die E-World Energy & Water 2017, Leitmesse der mitteleuropäischen Energiewirtschaft mit Kongressprogramm, läuft vom 7. bis zum 9. Februar wieder in der Essener Messe. Im vergangenen Jahr kamen 650 Aussteller und mehr als 24.000 Fachbesucher. Bild: Rainer Schimm © Messe Essen

Türöffner zu digitalen Megatrends

LEITMESSE In den Ankündigungen von E-World-Ausstellern hat die ZfK zwei Megatrends der Digitalisierung identifiziert: im künftigen Messwesen und in der webbasierten Stadtwerkebeschaffung für sich und ihre Gewerbekunden

Von **STEPHANIE GUST & GEORG EBLE**, München

The same procedure as every year – das trifft es, will man einen Megatrend der jährlich stattfindenden E-World benennen. Es ist und bleibt Smart Metering – und kein Ende in Sicht. Denn der Rollout hat noch nicht einmal begonnen, merkt **Rüdiger Winkler**, Geschäftsführer vom Edna Bundesverband Energiemarkt & Kommunikation, an. Gesetzlich gesehen ist dieser zwar schon zum 1. Januar angelaufen, aber die dazu nötigen Messsysteme sind vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) noch nicht mal zertifiziert. Die meisten Unternehmen fangen gerade erst an, sich zu orientieren, wie sie mit dem Thema Gateway-Administration umgehen wollen, sagt Winkler.

Zumindest das ist schon ziemlich sicher: Die hochkomplexe IT zur Gateway-Administration wird kein Netzbetreiber einfach so in seinem Unternehmen aufbauen. Der Trend geht zu Software-as-a-Service (SaaS), wie die große ZfK-Umfrage unter Dienstleistern ergibt (Seite 36). Je nachdem, wie viele Aufgaben die Verteilnetzbetreiber selbst übernehmen wollen, bieten sich unterschiedliche Modelle an (Seite 34).

Spannend wird auch, welche Dienstleister in einigen Jahren noch am Markt sind. Fachleute gehen davon aus, dass es letztlich auf zehn Anbieter bei der komplexen Gateway-Administration hinausläuft. Kooperationen bilden sich schon jetzt: Südweststrom ar-

beitet mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall zusammen, MVV-Tochter Soluvia Metering mit Schleupen, um nur zwei Paare zu nennen. Aber auch Netzwerke finden vermehrt Zulauf, wie die ostdeutsche Anwendergemeinschaft intelligente Messsysteme oder die hessischen Smart-Stadtwerke (Seite 35).

Vergleich mit Problem-BER | »Smart Metering führt zu tiefgreifenden Umbauten in IT und Prozessen, deshalb steht es auf der Tagesordnung zu Recht ganz oben«, sagt **Klemens Gutmann**, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands der Energiemarktdienstleister (BEMD). Außerdem: Am Flughafen-Projekt BER sehe man, dass man in der Hauptdisziplin versagen könne, aber in der Nebendisziplin »Klatsch und Tratsch« jedes Jahr wieder unter die Top Ten komme, fügt er scherzend hinzu.

Wird aber wieder ernst: Von dem Rollout sind alle Zähler betroffen, die Bedeutung für die Energiewirtschaft ist dementsprechend hoch. Der BEMD schätzt, dass es weitere Verzögerungen bei der Umsetzung geben wird. Viele Fragen seien noch ungeklärt, bei Endverbrauchern herrsche noch große Ungewissheit (Seite 19), Geschäftsmodelle seien bislang rar gesät. Zudem: die deutsche Lösung sei im EU-Vergleich zu teuer, die Anforderungen an die IT zu hoch.

Kampf der Plattformen | Bei einem weiteren von der ZfK beobachteten Megatrend – dem Aufbohren von Energiehandels-Unterstützungsplattformen in die Breite und in Richtung lieferantenunabhängiger Plattfor-

men – verhält es sich umgekehrt: Die Strom- und Gasversorger der Endverbraucher erhoffen sich von entsprechenden Lösungen ihrer Vorlieferanten oder von Startups, dass sie mehr Umsatz mit Gewerbekunden machen. Bisher sind viele solche Portale Stückwerk: Sie zeigen zwar Handelspreise für Standardprodukte, aber keine für Fahrpläne und erst recht keine für Lastgänge. Hat das Stadtwerk mit viel Handarbeit doch einen Beschaffungspreis bekommen, muss es das Angebot an seinen Kunden wieder in einem anderen System schreiben. Da ist jede Bindefrist ausgelaufen. Die neuen Lösungen sollen die Back-to-Back-Energiebeschaffung für Gewerbekunden mit nur ein paar Klicks und binnen Sekunden ohne Medienbruch ermöglichen – der Endkundenversorger ist wieder im Spiel.

Wenn man die öffentlichen Ankündigungen von Lösungsanbietern miteinander vergleicht, dann will das Onlineportal *e-point.de* der Gasversorgung Süddeutschland den Gedanken einer neutralen oder Multi-Anbieter-Plattform am konsequentesten umsetzen: Die GVS-Kunden dürfen dereinst Beschaffungsmengen von anderen Vorlieferanten in ihr Portfolio auf dem Portal hochladen.

Das könnte das »Energy Dashboard« der IT-Schmiede E-Brokers heute schon bieten. Aber zunächst durfte sie das Portal für einen anderen Gas-Midstreamer, die Frankfurter Gas-Union, bauen – und die verlangt von allen Usern einen Rahmenvertrag mit ihr. Wettbewerber sind damit noch nicht kategorisch ausgeschlossen. Das Weitere wird die Praxis der Gas-Union zeigen.

Aus der Gründerszene ragt hier die erst 2016 gegründete Firma Enmacc hervor. Sie bietet eine Kommunikationsplattform für den bilateralen Energiehandel, das heißt, außerhalb der Börsen und außerhalb der Brokerplattformen, auch für Nichtstandardprodukte. Einer der Geschäftsführer ist nicht irgendwer, sondern zuvor acht Jahre lang Chefhändler bei der Thüga-Tochter Syneco Trading gewesen (Seite 20).

Blockchain & Co. | Doch auch jenseits der Megatrends gibt es für die Besucher auf der E-World viel Abwechslung. Wichtige Punkte wie Blockchain, Innovationsmanagement, Sektorenkopplung gehören laut dem Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Trendresearch **Dirk Briese** dazu. Spannend werde es auch in den Bereichen Speicher und Elektromobilität, erneuerbare Energien sowie bei vertriebsnahen Themen und deren (Miss-)Erfolgen – etwa bei Mieterstrom oder Contracting. Erwähnenswert bleibe auch die Entwicklung im Wärmemarkt und das Thema Energieeffizienz. Rüdiger Winkler von Edna ist gespannt, welche Ideen die vielen kleinen Startups (Seite 33) haben werden, die sich zunehmend im Energiemarkt tummeln.

Am meisten freut sich Winkler während der Essener Messe auf die Gespräche in den Gängen zwischen den Messeständen. Dort treffe man viele Kollegen, die man schon fast aus den Augen verloren habe und die viel Interessantes berichten. »Insofern ist die E-World für mich jedes Jahr auch ein wichtiger Kanal, um mich auf den neuesten Stand zu bringen.«