

Modulares Angebot für neues Geschäftsfeld

Submetering praktisch umgesetzt

Submetering entwickelt sich immer mehr zu einem vielversprechenden Geschäftsfeld für Stadtwerke. Die Energieversorgung Selb-Markttredwitz (ESM) bieten diese Dienstleistungen bereits seit über einem Jahr an. Dabei setzt das Unternehmen auf das modulare Angebot des IT- und Abrechnungsdienstleisters varys. So kann die ESM einen großen Teil der Wertschöpfungskette im eigenen Haus behalten, profitiert jedoch von einem erfahrenen Dienstleister im Hintergrund.

Vor ziemlich genau drei Jahren trat das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende in Kraft – besser bekannt als Messstellenbetriebsgesetz (MsbG). Verabschiedet, um die notwendigen rechtlichen und technischen Grundlagen für eine digitale Energiewende zu schaffen, setzt das MsbG auch Rahmenbedingungen zur stärkeren Liberalisierung des Markts für Messdienstleistungen.

Besonders Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerke ergreifen die Chance, auf dem Markt für Submetering und Heizkostenabrechnung Fuß zu fassen. Für sie ist dies ein logischer Schritt, agieren Stadtwerke doch in der Regel bereits als Messstellenbetreiber.

Gute Gründe für das Submetering

Für den Einstieg in die Dienstleistung Submetering gibt es für Stadtwerke mehrere Gründe.

Kundenbindung festigen

Von Haus aus stehen Versorger und Unternehmen der Wohnungswirtschaft in enger Geschäftsbeziehung – bisher jedoch meist ausschließlich im Bereich der Energielieferung und dezentralen Energieerzeugung. Durch Ausweitung des Angebots auf Submeteringleistungen lassen sich diese Beziehungen festigen und ausbauen. Nicht zuletzt stellt die Heizkostenabrechnung eine wichtige und nicht zu vernachlässigende Schnittstelle zum Endkunden dar.

Komplettangebot

Bündelangebote aus einer Hand schaffen Transparenz und Kostenersparnis bei allen Beteiligten. Ein Komplettangebot bedeutet auch: einen Ansprechpartner und einen Arbeitsprozess. Diese Angebote stärken daher das Kundenvertrauen und schaffen neue Ertragsmöglichkeiten und Deckungsbeiträge.

Margen

Wo neues Geschäft entsteht, gibt es auch zusätzliche Margen. Dem Grunde nach unterscheidet sich das Geschäft der Heizkostenabrechnung nicht vom klassischen Versorgergeschäft (**Bild 1**):

- Messtechnik wird betrieben

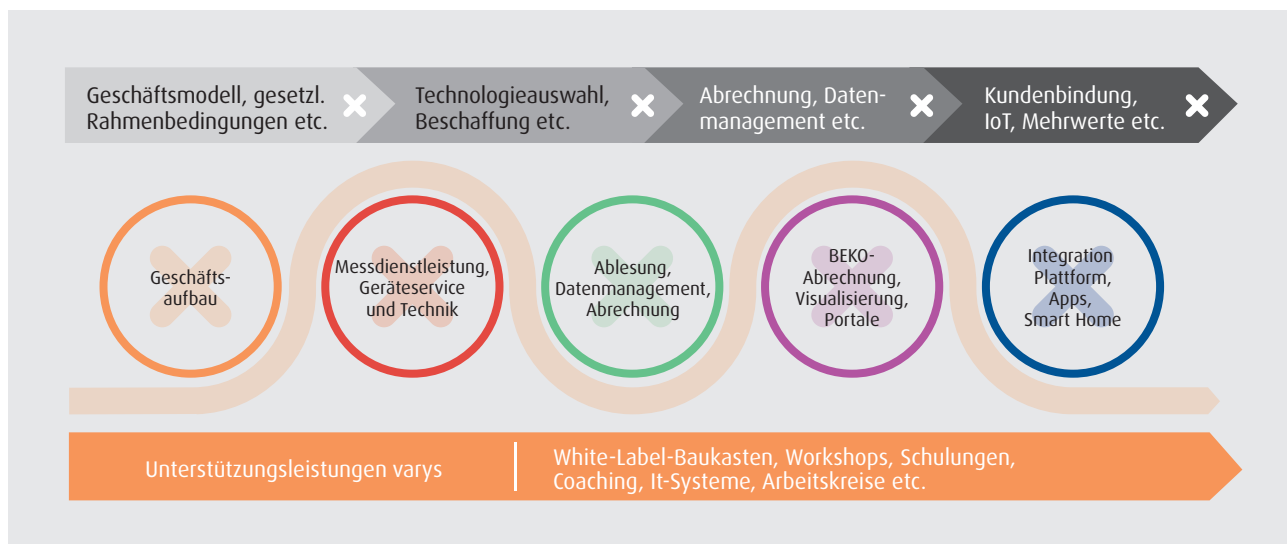


Bild 1. Prozess und Dienstleistungsmodulare für das Geschäftsfeld Submetering



Bild 2. Einflussfaktoren Submetering in Form einer Balanced Scorecard

- Energieverbrauch wird gemessen
- Daten werden übertragen
- Verbrauch wird abgerechnet.

Gelingt es, diese Prozesse ähnlich effizient wie die bereits bekannten zum Beispiel aus der Stromabrechnung zu bewerkstelligen und gelingt es zudem, Skaleneffekte zu erzielen, sind interessante Margen möglich.

Bestandmarkt sichern

Energielieferung und Messstellenbetrieb wird in Zukunft nicht mehr ausschließlich Tätigkeitsbereich der Versorger sein. Etablierte Wärmemessdienste wollen in diesen Markt vordringen und Marktanteile der Versorger übernehmen. Der Einstieg von Energieversorgern in das Submetering sichert daher nicht nur das Bestandsgeschäft

der Stadtwerke, es ist zudem eine Abwehrstrategie.

Die Erfolgsaussichten sind insgesamt also vielversprechend und der Weg zum eigenständigen Submetering ist weniger beschwerlich und risikobehaftet als allgemein angenommen. Voraussetzung: Enthusiasmus, Mut und Entschlossenheit. Doch wie gelingt der Einstieg in das neue Geschäftsfeld?

Energieversorgung Selb-Marktedwitz wagt den Schritt ins Submetering

Bei der Energieversorgung Selb-Marktedwitz (ESM) standen die künftige strategische Ausrichtung sowie der Aufbau neuer Geschäftsfelder im Fokus weitreichender Überlegungen. Initialzündung war die Anfrage einer Wohnungsbaugesellschaft, die sich bei dem Versorger erkundigte, ob dieser nicht auch Leistungen im Bereich der Heizkostenabrechnung erbringen könne.

Eine Anfrage mit Folgen. Submetering war bei der ESM ein bis dato unbekanntes Feld: Die Risiken und Potenziale waren nicht abschätzbar, die aufzuwendenden Mittel unbekannt. Aber, das Interesse war schnell geweckt. Vor allem der § 6 des MsbG zum Auswahlrecht des Anschlussnehmers bietet aus Sicht der ESM gute Möglichkeiten, Rundumsorglos-Pakete im Bereich Messwesen für ihre Kunden anzubieten. »Wir übernehmen bereits den Messstellenbetrieb für Strom, Gas, Wasser und Wärme. In diesem Kontext ist es nur logisch und konsequent, sich auch dem Thema Submetering anzunehmen«, so die strategischen Überlegungen der ESM.

Geschäftskonzept: Einstieg mit Partner

Fehlendes eigenes Know-how muss einem solchen Vorhaben nicht im Wege stehen, sondern kann mit dem richtigen Partner an der Seite Schritt für Schritt aufgebaut werden. Die Art der Partnerschaft ist dabei abhängig von der geplanten strategischen Ausrichtung und den zur Verfügung stehenden Mitteln. Ist angedacht, den gesamten Prozess der Heizkostenabrechnung beziehungsweise Teile davon mit eigenen Ressourcen zu erbringen? Sollen die gesamten Leistungen oder auch nur Teilleistungen eines Submeterings als White-Label-Lösung eingekauft werden?

Die ESM stellte sich diesen Fragen und kam zu folgendem Schluss: »Ziel ist und war es, einen großen Teil der Wertschöpfungskette im eigenen Haus zu

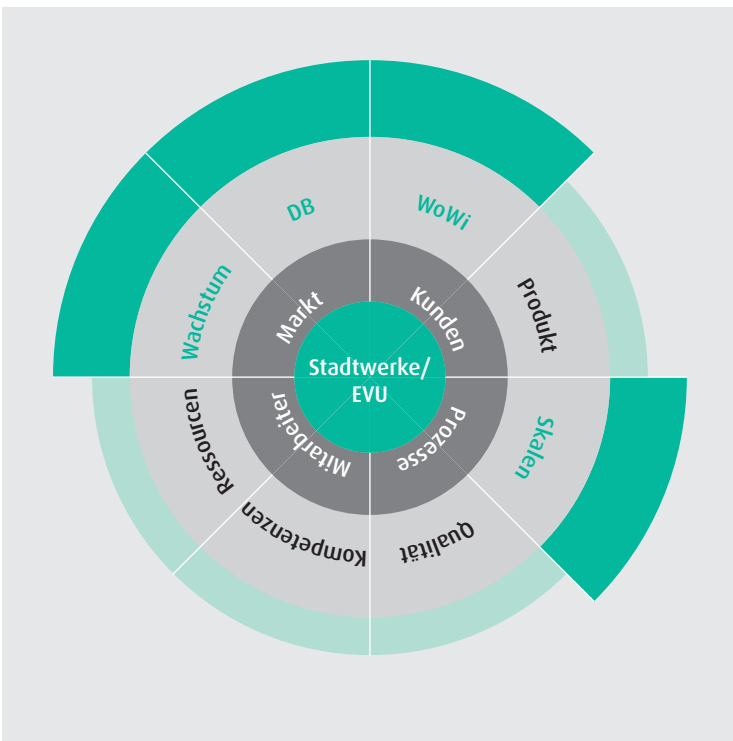


Bild 3. Eingebbrachte Kompetenzen des Energieversorgers

behalten und nicht nur auf dem Briefkopf der Rechnung zu erscheinen«, so die strategische Entscheidung bei der ESM. Der passende Partner dafür wurde mit der varys Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH gefunden. »Das Baukastenprinzip der varys kam uns hier entgegen«, betont die Projektleiterin Annegret Reichold von der ESM. »Der Fieldservice wird von uns selbst abgewickelt. Unser Elektrotechnikermeister und zwei Zählermonteure bedienen heute die gesamte Bandbreite von der Geräteauswahl bis zur Montage der Zähler und Heizkostenverteiler. Die varys steht uns hier als kompetenter Ansprechpartner zur Seite.«

Praxistest im Pilotprojekt

Ist die Zielrichtung abgesteckt und der richtige Partner gefunden, wird es Zeit für einen ersten Praxistest in einem geeigneten Pilotobjekt. Sind auch die Immobilienverwalter und Wohnungsunternehmen von Anfang an mit im Boot, kann ein Beweis der Leistungsfähigkeit des Versorgers recht schnell erbracht werden.

Für die Pilotphase müssen die Projektpartner im Vorfeld festlegen, wie die Aufgaben verteilt werden und wer welche Ressourcen bereitstellt. Übernimmt der Submeteringpartner während der Pilotierung zum Beispiel sämtliche Leistungen vom Geräteservice bis zur Abrechnung, hält sich der Investitionsaufwand in Grenzen.

Sollen künftig Teilleistungen von eigenen Mitarbeitern erbracht werden, bieten sich bereits während der Pilotphase erste Möglichkeiten, um sich das dafür notwendige Know-how anzueignen. Die Techniker des Versorgers werden von Beginn an als künftige Betreiber der Technik vollumfänglich gecoacht, die Mitarbeiter der kaufmännischen Bereiche zu allen vertrieblichen und kaufmännischen Themen geschult und später kontinuierlich beraten.

Die ESM hatte bis dato keinerlei Erfahrung mit der Heizkostenabrechnung. »In sehr kurzer Zeit ist es unserem Partner varys gelungen, uns das Basiswissen der Heizkostenabrechnung zu vermitteln«, betont Annegret Reichold. »Aufgrund der aktiven Unterstützung können wir das für uns neue Geschäftsfeld Submetering jetzt so bearbeiten wie geplant: als alleiniger Ansprechpartner zum Kunden, mit einem erfahrenen Partner im Hintergrund.«

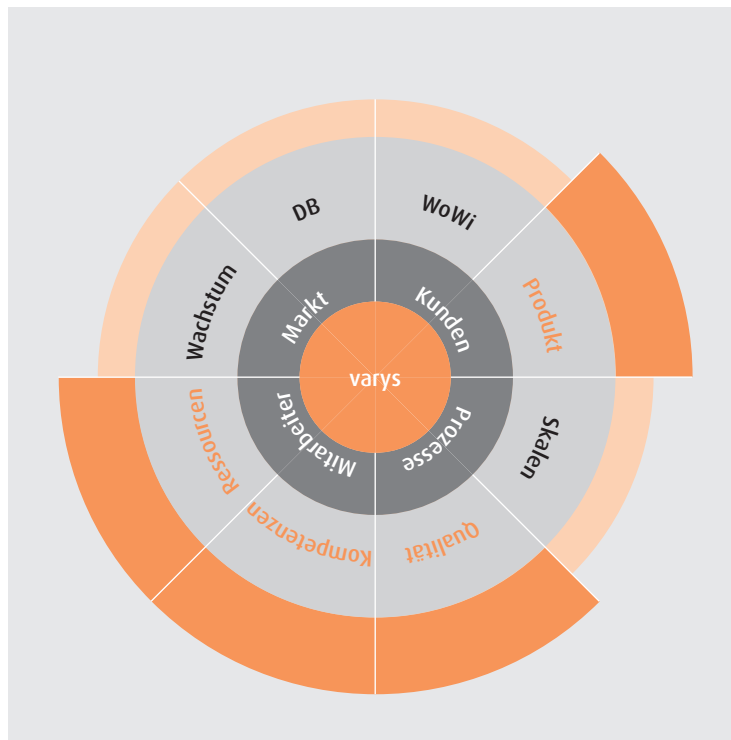


Bild 4. Eingebroughte Kompetenzen des Submetering-Partners

Nach erfolgreichem Test folgt der Rollout

Mit Abschluss der Pilotphase sollten die Rahmenbedingungen für das neue Geschäftsfeld Submetering gesteckt sein. Bei einer Entscheidung pro Submetering ist der nächste logische Schritt die aktive Vermarktung. Es ist nun die Aufgabe des Stadtwerks, Wohnungsunternehmen, Immobilienverwalter und Eigentümer größerer Wohnobjekte von den angebotenen neuen Leistungen zu überzeugen und sie als Kunden zu gewinnen.

Die Chancen dafür sind aus Sicht von varys gut. Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft öffnet sich zunehmend der Digitalisierung und neuen Themen wie Portal-/App-Lösungen für Mieter, Smart-Home-Anwendungen oder Elektromobilität. Wohnungsunternehmen entwickeln sich so mehr und mehr zum Komplettanbieter in Sachen Wohnen und Lifestyle. Hierbei bauen die Unternehmen meist auf zuverlässige Partner und vergeben Leistungen zu großen Teilen an Dienstleister. Hinzu kommt eine steigende Unzufriedenheit mit dem Service, der Qualität und den Preisen der etablierten Dienstleister für das Submetering. Dies alles und vor allem die künftige Kommunikationsschnittstelle zur Immobilie und zum Mieter durch das Smart-Meter-Gateway verschafft den Energiever-

sorgern einen deutlichen Vorteil, den sie nutzen sollten.

»Bislang wurden unsere neuen Leistungen für das Submetering nur auf Nachfrage angeboten. Nachdem wir nun unsere erste Abrechnung abgeschlossen haben, beginnt die Vertriebstätigkeit. So ist eine Informationsveranstaltung geplant, um Wohnungsbaugesellschaften, Hausverwalter und mittelgroße Eigentümer über unsere Leistungen zu informieren. Ziel ist es, ein rentables neues Geschäftsfeld aufzubauen und attraktive Leistungen anbieten zu können«, so das Fazit von Annegret Reichold.



Marco Frommann,
Geschäftsführer,
varys Gesellschaft für Software
und Abrechnung mbH, Jena

- >> info@varys.de
- >> www.varys.de
www.esm-selb.de