

► *Herr Jansen, was treibt, was lähmt den deutschen Energiemarkt zurzeit?*

DIETMAR JANSEN: Vor einiger Zeit beschloss die EU, den zersplitterten Energiemarkt zu konsolidieren. Ziel ist der Binnenmarkt 2014, wo Strom und Gas frei und ungehindert fließen sollen. Einerseits will der Gesetzgeber damit eine flächendeckende Versorgung sicherstellen, andererseits soll mehr Wettbewerb herrschen. Das wird Bewegung in den Markt bringen. Denn momentan halten ja die großen Energieversorger noch die Hand über allem. Deshalb steckt auch der Leitungsausbau. Und zwar nicht nur außerhalb der deutschen Grenzen, sondern auch zwischen den Bundesländern. Bedarf besteht hier von Nord nach Süd, um die Windparks per Stromleitung anzubinden. Hinzu kommen neue Technologien als Treiber, wie z.B. Smart Metering. Dafür müssen die regionalen Versorger neue Trassen legen. Allerdings sind nicht in jedem Fall neue Leitungen nötig, wenn die vorhandene Kapazität ausreicht.

► *Welche Herausforderungen sehen Sie für Verbraucher, kommunale Energieversorger und Konzerne?*

JANSEN: Verbraucher wollen umweltverträgliche und emissionsarme Energie zu bezahlbaren Preisen. Für sie sind in erster Linie die Kosten entscheidend, nicht

der Verbrauch. Die lokalen Energieversorger müssen über zusätzliche Leistungen und Serviceangebote nachdenken, etwa bei ITK oder TV. Dabei stellen sie sich natürlich die Frage, ob sie selbst Netzbetreiber sein möchten und in den Netzausbau investieren sollen.

Die großen Konzerne stehen vor einigen Herausforderungen. Erstens müssen sie Energie kontinuierlich und preisgünstig einkaufen, und zweitens ihre Kapazitäten planen. Soll heißen: Wie viel Energie müssen oder dürfen sie an der Staatsgrenze abnehmen und wie viel davon können sie zeitnah weiterverteilen, ohne größere Mengen wieder an der Börse mit Verlust verkaufen zu müssen? Darüber hinaus sehe ich noch die Gruppe der Wohnungsbaugesellschaften, die mit elektronischen Lösungen ihre Verwaltung wesentlich vereinfachen können.

► *Welche Lösungen bietet Parche & Partner dazu an?*

JANSEN: Konkret unterstützen wir Energieversorger bei qualitätssichernden Maßnahmen, damit ihre Kundensoftware funktioniert. Ein Beispiel: Was passiert mit den Rechnern und den Anwendungen, wenn statt 500 Kunden plötzlich 10.000 Kunden auf das Netz zugreifen? Mit Lasttests stellen wir hier die Funktionalität sicher. Auch bei der Umstellung von Abrechnungssystemen bieten wir Unterstützung. Beim Smart Metering etwa müssen die Versorger in der Lage sein, die Verbrauchsdaten 15-Minuten-genau zu erfassen. Ra-



„Wir ermöglichen den Versorgern, dass sie ihren Kunden auf Wunsch den Tages-, Monats- oder prognostizierten Jahresverbrauch und sogar die fälligen Abschlagszahlungen anzeigen können.“

tes müssen entgegengenommen, verarbeitet und in eine Rechnung eingebracht werden. Hierfür brauchen die Unternehmen eine Billing Engine. Wir können diese Software über Partner zur Verfügung stellen und falls gewünscht auch betreiben. Die Stadtwerke übermitteln lediglich die Daten. Alles weitere passiert bei uns.

► *Können Sie das näher erläutern?*

JANSEN: Ein Smart Meter liefert Werte über Verbräuche bzw. Rates. Diese Verbräuche werden dem Kunden in Form von Kosten veranschaulicht. Dazu müssen die Rates durch eine Billing Engine oder eine andere Software laufen, um sie in Euro- und Eurocent-Beträge umzurechnen. Wir ermöglichen den Versorgern, dass sie ihren Kunden auf Wunsch den Tages-, Monats- oder prognostizierten Jahresverbrauch und sogar die fälligen Abschlagszahlungen anzeigen können. Der Endkunde kontrolliert über eine spezielle Applikation in seinem Smartphone oder Tablet seine bezahlten Einheiten. Unsere Aufgabe besteht darin, ein Interface zu schaffen, das zwischen dem Smart Meter, dem bestehenden System und der App den Datenfluss steuert und bestimmte Aktionen gestattet.

► *Welche Aktionen sind das?*

JANSEN: Aktionen sind z.B. vom Kunden gewünschte Tarifänderungen. Die Programmierung der App ist zwangsläufig providerindividuell und richtet sich nach dessen Tarifmodell und den angebotenen Diensten. Es gibt keine Standards. Wir sind einer der ersten Anbieter in Deutschland, der so etwas realisiert. Billing, Qualitätssicherung und App-Entwicklung sind unser Geschäft. Wir arbeiten seit mehr als 20 Jahren im Bereich Telekommunikation.

► *Welche Vorteile bietet Ihre Energie-App?*

JANSEN: Zunächst einmal schafft sie weitere Aufmerksamkeit für die Themen Energie und Energieversorgung. Zum anderen sieht der Kunde damit tagesaktuell seinen Verbrauch und ist rundum informiert. **Die Visualisierung von Daten und Verbräuchen macht den Umgang mit Energie fassbar.** Stromfresser lassen sich leichter identifizieren oder in Zukunft auch zum Beispiel ein Leck in der Wasserleitung. Immobilienunternehmen, die zahlreiche Wohneinheiten verwalten, wären künftig besser in der Lage, beim Mieterwechsel die korrekten Energiedaten

zu erheben. Zudem können sich Stadtwerke mit innovativen Bürgerservices profilieren und damit die Attraktivität ihrer Region erhöhen.

► *Wie stehen Sie zur Sorge von Verbrauchern, ihre Energiedaten könnten sie gläsern machen?*

JANSEN: Man hat ja eine Zeitlang darüber gestritten, ob Verbrauchsdaten personenbezogen erhoben werden können. Das ist definitiv so. Zwar wissen die Provider nicht, welches Gerät beim Endkunden gerade läuft, aber sie sehen, zu welchen Zeiten Strom verbraucht wird. Daraus lassen sich Marktverhalten und Nutzungsprofile ablesen. Das macht die Daten nach dem Gesetz schutzpflichtig. Wir sensibilisieren die Energieanbieter nachhaltig für die Gefahren des Datenmissbrauchs. Die Energie-App oder ein Web-Interface, über die Kunden sich anmelden, stellen kritische Zugangspunkte dar. Hier hat Sicherheit vor unerlaubtem Zugriff durch Dritte oberste Priorität. Diese Sicherheit bieten wir. Wir raten ihnen auch, mit Fingerspitzengefühl auf die Endkunden zuzugehen, was zusätzliche individuelle Angebote betrifft, weil diese zeigen, dass die Firmen genaue Nutzungsprofile ihrer Kunden anlegen.

► *Wie verbessert Ihre App den Kundenservice von Versorgern?*

JANSEN: Kunden erwarten heute eine permanente Verfügbarkeit von Services in allen Lebenslagen: von unterwegs, zu Hause, im Büro. Die App ist ein ideales Mittel für Unternehmen, die dem Kunden einen echten Servicenutzen bieten möchten – nach dem Motto: „Ich helfe dir beim Energiesparen.“ Was auf den ersten Blick wie Selbstsabotage aussieht, erweist sich bei der heutigen Wettbewerbssituation als die richtige Strategie. Wenn ein Provider dann noch clevere Möglichkeiten zur Tarifierung oder Koppelung von Dienstleistungen bereithält, wird er sich auch langfristig gut behaupten und seine Kunden erfolgreich binden.

DANIELLE SCHOOF

Energiewende zum Guten?

Damit Endkunden ihren Energieverbrauch sichtbar machen und tagesaktuell kontrollieren können, entwickelte das IT-Beratungshaus Parche & Partner eine Smartphone- und Tablet-Applikation für Stadtwerke und Versorger. Die Lösung soll den Wettbewerb der Branche in Hinblick auf besseren Service und intelligente Ressourcennutzung fördern. Dies jedenfalls ist das Ziel von Dietmar Jansen, Vorstand der Ratinger.

