

B E T

Energie. Weiter denken



NEWSLETTER

Nr. 02-2018

Aktuelle Informationen aus der Energiewirtschaft

«Briefanrede» «Titel» «Nachname»,

In unserem B E T – Newsletter informieren wir Sie über relevante Themen aus der Energiewirtschaft.

In dieser Ausgabe haben wir folgende Punkte zusammengestellt und kommentiert:

- **Digitalisierung: Was soll das eigentlich?**
- **Systematische Zielnetzplanung durch Versorgungsszenarien**
- **B E T Suisse Vertriebsumfrage: Auswertung liegt vor**
- **Regulatorisches Umfeld**

Treten Sie mit uns in Kontakt!

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne für einen Austausch zu den Themen sowie für Ihre Fragen und Anregungen zur Verfügung.

Übrigens: Merken Sie sich den 8. November 2018 für unsere B E T Challenges vor.

Mit freundlichem Gruss aus Zofingen

B E T Suisse AG

Dr. André Vossebein | Geschäftsführer B E T Suisse AG

M +41 79 176 50 37

E andre.vossebein@bet-suisse.ch

B E T Suisse AG

Junkerbifangstrasse 2 | 4800 Zofingen

T +41 62 751 58 94 | **F** +41 62 751 60 93

Digitalisierung: Was soll das eigentlich?

Das Wort ist in aller Munde – doch gleicht der Begriff „Digitalisierung“ in der Realität vielfach eher einer Nebelwand im Gebirge. Weder gibt es eine allgemeingültige Definition darüber, was Digitalisierung ist, noch darüber, was Digitalisierung leisten soll und kann. Fest steht, dass neue Informations- und Kommunikationstechnologien und darauf basierende, neue Anwendungen in der Lage sind, Geschäftsmodelle, Geschäftsprozesse, Kundenschnittstellen etc. von Grund auf zu verändern. Dazu tragen Basistechnologien wie Künstliche Intelligenz (auch: Artificial Intelligence), Blockchain (auch: Distributed Ledger) oder schlichtweg digitale Kommunikationstechnologien bei. Auf der Basis dieser Technologien können neue Anwendungen entstehen, die zum Beispiel Mobile Workforce Management oder Smart Home-Ansätze umfassen. In anderen Ländern sind bereits heute Plattformen zur Vermarktung dezentraler Produktion vorhanden. Warum sollen diese nicht auch in der Schweiz irgendwann kommen? Wichtig ist, dass Digitalisierung auch Prozesse verbessern kann und zugleich Arbeitswelten verändert.

Aus Sicht von B E T ist Digitalisierung aber auch einiges nicht. Zum Beispiel ist Digitalisierung nicht gleich Innovation. Wer in Richtung der digitalen Transformation voran schreitet, ist innovativ. Wer Innovationen entwickelt, kann solche aber auch ohne Digitalisierungsaspekt hervorbringen. Und noch wichtiger ist, dass Digitalisierung für Energieversorgungsunternehmen nur „Mittel zum Zweck“ sein sollte, kein Selbstzweck. Digitalisierung kann helfen, die Strategien des Unternehmens real werden zu lassen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und einzuführen, Effizienzsteigerung zu verwirklichen etc. Sie sollte sich aber stets dem eigentlichen Unternehmenszweck unterwerfen. Smart Metering darf beispielsweise, trotz aller regulatorischen Vorgaben, nicht isoliert betrachtet werden. Vielmehr muss es als Bestandteil begriffen werden, den Meter-to-cash-Prozess optimal zu gestalten – und optimal heisst bei einer drohenden Marktöffnung „kosteneffizient“. Ein hoher Digitalisierungsaufwand macht zudem nur Sinn, wenn die Prozesslandschaft für die Zukunft geeignet ist oder wenigstens eine Vision davon vorhanden ist, wie die Landschaft gestaltet sein sollte. Eine Ablauforganisation in der Energiebeschaffung zu digitalisieren, die zugleich unter engen Finanzkompetenzen leidet, ist nicht sinnvoll. Das bedeutet, dass die Prozesslandschaft im Unternehmen und die Datenbestände oftmals erst dahingehend untersucht werden müssen, ob hier ein qualitativ hohes Niveau vorhanden ist. Für die Zukunft hilft Digitalisierung beispielsweise dann dabei, eine aufwändige Netzplanung infolge starken Zubaus dezentraler Produktion zu rationalisieren. Konkreter Digitalisierungsansatz kann dann „Process as a service“ sein. Und erst wenn Datenbestände „sauber“ sind, lässt sich der volle Wert aus einem GIS ziehen.

Die Versorgungsunternehmen müssen sich also mit Digitalisierung befassen. B E T hat aus unterschiedlichen Projekten heraus Erfahrungen zu verschiedenen Digitalisierungsaspekten. Unter anderem bietet B E T nicht nur Unterstützung beim Smart Meter Rollout an, sondern mit der ELCA Informatik AG einen Workshop, um

Versorgungsunternehmen eine Orientierung „im Gebirge“ zu geben, und den „Nebel“ zu vertreiben – und zwar praxisorientiert bis zur Evaluation und Einführung geeigneter IT-Systeme. Den Link zu dem Workshop finden Sie hier: https://www.bet-suisse.ch/fileadmin/bet-dynamo/media/Publikationen/Newsletter/Flyer_BET_Digitalisierungsworkshop_mit_Elca_neu.pdf

Für Rückfragen stehen Ihnen zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner

André Vossebein | E andre.vossebein@bet-suisse.ch | T +41 62 751 58 94

Systematische Zielnetzplanung durch Versorgungsszenarien

Die Verteilnetze befinden sich weiter im Wandel, wodurch für den Netzbetreiber **neue Herausforderungen**, aber auch **neue Chancen** entstehen. Auf der einen Seite steigt die Unsicherheit über die zukünftige Versorgungsaufgabe, neben Anlagen auf Basis von Erneuerbaren Energien werden zukünftig auch eine Vielzahl von Elektromobilen, Energiespeichern oder auch Wärmepumpen in die Verteilnetze integriert werden müssen. Zum anderen entstehen durch Digitalisierung und das Smart Grid jedoch auch neue und effiziente Lösungsoptionen, geeignete Instrumente zur Nutzung dieser Potentiale sind notwendig. Eine **Langfriststrategie zur Netzentwicklung** ist deswegen unentbehrlich, um die begrenzten Investitionsmittel auch zukünftig effizient und zielgerichtet einsetzen zu können.

Als Lösung führt die B E T für ihre Kunden eine **robuste Zielnetzplanung** auf Basis **mehrerer Versorgungsszenarien** durch. Zunächst werden regionalisierte Szenarien für die wesentlichen Treiber, die sich auf die Netzbelastung auswirken, für einen langfristigen Zeithorizont (bspw. 2030) prognostiziert. Anschliessend wird mithilfe von modernen Planungswerkzeugen und unter Nutzung des NOVA-Prinzips (Netzoptimierung vor -verstärkung vor -ausbau) ein Zielnetz ermittelt, wobei das Potential aus Digitalisierung sowie neuen Smart Grid Lösungen genutzt wird. Durch die Verzahnung von technischer mit kaufmännischer Expertise wird sichergestellt, dass durch das ermittelte Zielnetz neben technischer Effektivität auch wirtschaftliche Effizienz erreicht wird.

Ergebnis dieser Planung ist ein robustes Zielnetz, das eine **flexible Reaktion** auf unterschiedliche zukünftige Entwicklungen ermöglicht und somit eine **Langfriststrategie** zur Netzentwicklung bietet. Eine Überarbeitung der **Planungsgrundsätze** auf Basis der Ergebnisse ermöglicht ausserdem eine Operationalisierung der gewonnenen Erkenntnisse.

Ihr Ansprechpartner

Sören Patzack | E soeren.patzack@bet-energie.de | T +49 241 47062-435

B E T Suisse Vertriebsumfrage: Auswertung liegt vor

Im Frühjahr 2018 hat B E T Suisse die bekannte Lieferantenwechselumfrage neu aufgleist und als Onlinefragebogen zur Teilnahme vorgelegt.

Der Fragebogen deckte dabei verschiedene Themen wie z.B. Kooperationen, Fokus des Vertriebs, Kundenverluste, Smart Meter Rollout oder Eigenverbrauchsgemeinschaften ab. Die Auswertung liegt nun vor und wird in den kommenden Tagen den teilnehmenden Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Für den Newsletter können ein paar interessante Aussagen zusammengefasst werden:

- Nur wenige Unternehmen kooperieren nicht oder nur in einem Bereich miteinander. Kooperationen haben verschiedene Motive – sobald aber im z. B. Vertrieb das Risiko droht, sich (künftig) Konkurrenz zu machen, sinkt die Kooperationsbereitschaft
- Die Marktteilnehmer gehen davon aus, dass ab 2023 der Markt vollständig geöffnet wird
- Im teilgeöffneten Markt liegt der Fokus des Vertriebs nach wie vor auf dem eigenen Netzgebiet und auf „bekanntem“ Kunden
- Die Vertragslaufzeiten bei den verlorenen Kunden sind etwa gleichverteilt auf 1, 2 und 3 Jahre. Dominierten vor einigen Jahren noch langfristige Verträge, ist dieses nun nicht mehr der Fall
- Strukturierte Beschaffung mit bilateraler Marktbeziehung mit Stromhändlern/-lieferanten ist die dominante Beschaffungsform bei den teilnehmenden EVU
- Der Smart Meter Rollout geht langsam von statten, die Strategien dafür unterscheiden sich

Die Vertriebsumfrage wird auch im nächsten Jahr durchgeführt. Wenn Sie im nächsten Jahr ebenfalls teilnehmen möchten, hinterlassen Sie Ihre Kontaktdaten und wir nehmen Sie in den Verteiler mit auf. Alle Teilnehmer erhalten im Anschluss eine ausführliche Auswertung.

Ihr Ansprechpartner

Ueli Betschart | E ueli.betschart@bet-suisse.ch | T +41 62 751 58 94

Regulatorisches Umfeld

Im Dezember 2017 hat das Parlament das Bundesgesetz über den Um- und Ausbau der Stromnetze verabschiedet, auch bekannt als Strategie Stromnetze. Viel diskutiert wurde insb. die Frage der Durchschnittspreismethode, welche mit dieser Gesetzesänderung ebenfalls angepasst worden ist. Nun hat der Bundesrat die dazu notwendigen Verordnungsänderungen in die Vernehmlassung geschickt. Diese dauert bis zum 15. Oktober 2018. Zur Umsetzung der Durchschnittspreismethode wird StromVV dahingehend präzisiert, dass bei den einzelnen Erzeugungsanlagen die Gestehungskosten eingerechnet werden können, diese aber nicht über den Gestehungskosten einer effizienten Produktion liegen dürfen. Unterstützungen (bspw. Einmalvergütungen für Photovoltaikanlagen oder Investitionsbeiträge für Wasserkraft- und Biomasseanlagen) sind davon abzuziehen.

Ende Mai 2017 ist ausserdem der Leitfaden zur Stromkennzeichnung aktualisiert worden. Die Energieversorgungsunternehmen sind verpflichtet, bis Ende Jahr den Strommix des Vorjahres gegenüber den Endkunden zu deklarieren. Neu ist aufgrund der Energiestrategie die Pflicht zur Volldeklaration. Das bedeutet, dass keine Energie mit unbekannter Herkunft mehr geliefert werden darf. In diesem Zusammenhang tauchte wiederholt die Frage auf, wie es sich bei Endkunden verhält, welche ihren Energiebedarf auf dem freien Markt decken. Dazu enthält der Leitfaden nun eine Antwort, welche

allerdings für weitere Diskussionen sorgen dürfte. Verlangt wird nämlich, dass der Lieferant mit dem offenen Liefervertrag zur Ergänzungslieferung für die Deklaration sämtlicher Energie pflichtig ist. Begründet wird dies u.a. damit, dass dieser Lieferant über die Messwerte des Kunden verfügt und deshalb den Bedarf an Herkunftsnachweisen für die vollständige Deklaration ermitteln kann. Weiter wird empfohlen, die Bereitstellung der erforderlichen HKN im Liefervertrag zu regeln. Denkbar ist nämlich gemäss Leitfaden auch, dass der Endkunde die HKN selber beschafft und sie an den Lieferanten mit dem offenen Liefervertrag transferiert. Ob dieses Modell praxistauglich ist, wird sich noch weisen müssen.

Ihr Ansprechpartner

Dominik Rohrer | E dominik.rohrer@bet-suisse.ch | T +41 62 751 58 94

Verantwortlicher Herausgeber

B E T Suisse AG • Geschäftsführer: Dr. André Vossebein • Junkerbifangstrasse 2 • 4800 Zofingen • Telefon +41 62 751 58 94 • Telefax +41 62 751 60 93 • www.bet-suisse.ch • info@bet-suisse.ch •



Redaktion

Stephanie Widmer | E stephanie.widmer@bet-suisse.ch | T +41 62 751 58 94

Gerne nehmen wir weitere Interessenten in unseren Verteiler auf. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Wenn Sie künftig keinen Newsletter mehr von uns erhalten wollen, antworten Sie einfach auf diese E-Mail mit dem Hinweis "löschen". Alternativ können Sie uns telefonisch unter +41 (0)62 751 58 94 oder auf dem Postweg erreichen.