

# AUFBAU DER MARKTROLLE gMSB

## MIT ESSAI ZUM WIRTSCHAFTLICHEN BUSINESS CASE

**Mit Inkrafttreten des Messstellenbetriebsgesetzes (MsbG) am 02.09.2016 wurden alle grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) zum Rollout moderner Messeinrichtungen und intelligenter Messsysteme verpflichtet.**

Vor diesem Hintergrund begleitete **ESSAI** bei einem Netzbetreiber der Sparten Strom, Gas und Fernwärme mit mehr als 400.000 Zählpunkten die wirtschaftliche Sicherung der Marktrolle des gMSB und die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen. Ziel des Projektes war im ersten Schritt, die Planung des Rollouts für die modernen Messeinrichtungen, um die gesetzlich festgelegten Rollout-Mengen einhalten zu können und so die Rolle des gMSB zu sichern. Im weiteren Verlauf des Projektes lag der Fokus auf der wirtschaftlichen Umsetzung der Aufgaben eines gMSB.

Im Verlauf des Projektes fokussierte der Netzbetreiber vorerst die Wahl der vorteilhaftesten Rollout-Strategie für die modernen Messeinrichtungen und intelligenten Messsysteme. Hierzu wurden mit Unterstützung von **ESSAI** die Wechselzahlen im Versorgungsgebiet ermittelt sowie verschiedene Rollout-Szenarien errechnet.

Um die Rollout-Strategie aus einer ganzheitlichen Perspektive zu betrachten, wurden bei der Wahl der Strategie technische, gesetzliche und finanzielle Rahmenbedingungen gleichermaßen berücksichtigt. Unter anderem erstellte **ESSAI** zu den einzelnen Wechselszenarien verschiedene Business Cases, um eine wirtschaftliche Beurteilung der Rollout-Strategien zu ermöglichen und bei der Strategiefestlegung beratend zu unterstützen.

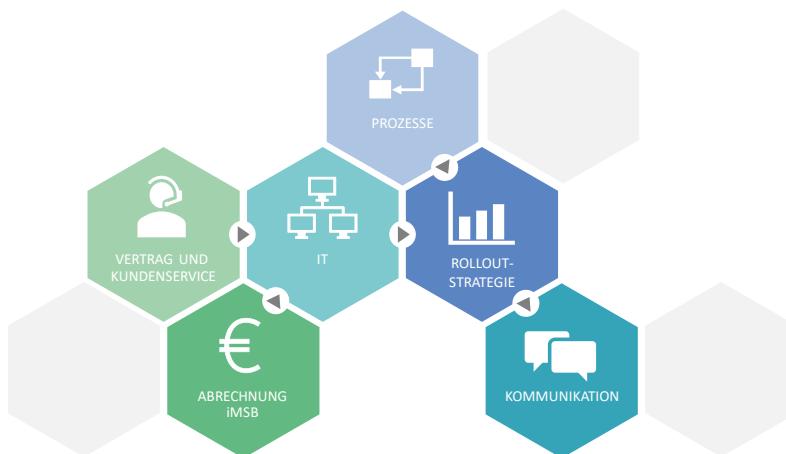
Im weiteren Verlauf des Projektes stand die langfristige wirtschaftliche Umsetzung der Aufgaben eines gMSB im Vordergrund.

Der Netzbetreiber stand vor der Herausforderung, dass sich durch den Wechsel des konventionellen hin zu einem intelligenten Messstellenbetreiber seine Markrolle maßgeblich änderte.

## PREISOBERGRENZE

Synergien heben: Mit Kooperationen die Aufgaben des gMSB trotz steigenden Kostendrucks effizient gestalten.

## ARBEITSPAKETE ZUR UMSETZUNG gMSB AUFGABEN



So stand der Netzbetreiber vor einem steigenden Kostendruck durch die Umstellung der Erlösobergrenze hin zur Preisobergrenze. Um trotz des steigenden Kostendrucks die Aufgabe des gMSB wirtschaftlich zu erfüllen, unterstützte **ESSAI** bei der Ausarbeitung einer Kooperation mit einem weiteren Netzbetreiber der Region, um Synergien zu heben und so die Aufgaben eines Messstellenbetreibers wirtschaftlich umsetzen zu können.

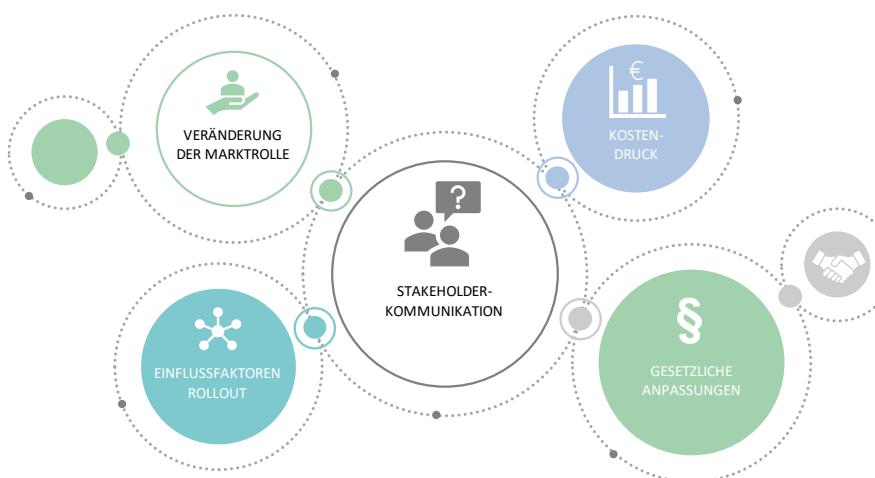
Um dies sicherzustellen wurde beispielsweise bei der Einführung der notwendigen IT auf die bereits bestehende Software des Kooperations-Netzbetreibers gesetzt.

Im Verlauf des ca. einjährigen Projektes gab es vielschichtige Herausforderungen, bei deren Bewältigung **ESSAI** dem Netzbetreiber als kompetenter Partner zur Seite stand.

Projektabschließend konnte der Netzbetreiber zum einen mit dem Rollout der modernen Messeinrichtungen beginnen und seine Kunden mit Hilfe der Kommunikationsstrategie auf den Zählerwechsel vorbereiten, zum anderen konnte die Kooperation mit einem anderen regionalen Netzbetreiber wirtschaftlich geschlossen werden.

Mit diesem Projekt wurde die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit geschaffen. Ein erster Schritt, um die Kooperation auszuweiten gelingt nun mit dem Rollout der intelligenten Messsysteme, nachdem die offizielle Markterklärung des Bundesamts für Sicherheit und Informationstechnik (BSI) am 31.01.2020 veröffentlicht wurde.

## HERAUSFORDERUNGEN



Um die Rolle der beiden Netzbetreiber innerhalb der Kooperation zu definieren, wurde mit Unterstützung von **ESSAI** ein Kooperationsvertrag ausgearbeitet, verhandelt und abgeschlossen. So blieben einige Teile der Leistungen (z.B. Ablesung) und die Assets beim gMSB. Der Kooperations-Netzbetreiber hingegen fungiert als operativer Dienstleister in den Bereichen Messstellenbetrieb, Kundenservice, Abrechnung und Marktkommunikation. Um die Wirtschaftlichkeit der Kooperation auf beiden Seiten sicherzustellen, identifizierte **ESSAI** mit einem Business Case relevante Kostentreiber und Wege für Kosteneinsparungen.

So führte **ESSAI** nicht nur das gesamte Projektmanagement und Projektcontrolling durch, sondern ermittelte mit Hilfe einer Stakeholder-Analyse relevante Gruppen, die sowohl über den Rollout als auch über die sich wandelnden Aufgaben des gMSB informiert werden mussten.

Im Zuge dieser Herausforderung fokussierte sich **ESSAI** auf die Stakeholder-Kommunikation und erarbeitete gemeinsam mit dem Messstellenbetreiber eine geeignete Kommunikationsstrategie zu internen (z.B. Mitarbeiter) und externen (z.B. Kunden) Zwecken.

## KONTAKT

**ESSAI Consulting AG** | Theresienhöhe 30  
80339 München | [www.essai-ag.com](http://www.essai-ag.com)

**Silvia Dollinger**  
Partner

Mobil +49 (0)160 78 47 96 8  
E-Mail [silvia.dollinger@essai-ag.com](mailto:silvia.dollinger@essai-ag.com)



SMART ENERGY



DIGITALISIERUNG



STRATEGIE



ENERGIE- & NETZVERTRIEB



SMART CITY



INFRASTRUKTUR

**ESSAI**