

BEMD

Bundesverband der Energiemarktdienstleister

VERBAND MITGLIEDER TERMINE THEMEN SERVICES PRESSE KONTAKT

In dieser Ausgabe

Neues aus dem Verband

[BEMD begrüßt weiteres Neumitglied: EnBW AG \(Operations\).](#)

[21. Mitgliederversammlung des BEMD mit Satzungsänderung](#)

[3. BEMD-Jahreskongress voller Erfolg](#)

Neues aus der Branche

[Smart Meter Gateways kommen 2019](#)

[DSGVO-Abzocke per Fax](#)

Neues von unseren Mitgliedern

[prego services GmbH](#)

Aktuelle Marktstudien

[Steigender Wettbewerb im Submetering](#)

Termine und Veranstaltungen

Neues aus dem Verband

BEMD begrüßt weiteres Neumitglied: EnBW AG (Operations)



In der Mitgliederversammlung am 16.11.2018 stellte sich ein neues Mitglied des BEMD vor: die EnBW AG wird ab sofort die Mitgliederbasis des Verbandes verstärken. Herr Uwe Geiß stellte im Vorfeld der Mitgliederversammlung die Aktivitäten vor und wurde herzlich begrüßt. Der Verband freut sich auf die Zusammenarbeit.

[↑ nach oben](#)

21. Mitgliederversammlung des BEMD mit Satzungsänderung

Am Freitag, den 16.11.2018 wurde die 21. Mitgliederversammlung des BEMD in Mannheim abgehalten. Mit einem einstimmigen Votum hatte die anwesende 2/3-Mehrheit der vertretenen Mitglieder die – geringfügigen – Satzungsänderungen beschlossen. Wichtige Punkte waren auch die Verabschiedung einer neuen Arbeitsgruppe »Personal, Aus- und Weiterbildung«, die dem zunehmenden Fachkräftemangel entgegen wirken soll. Außerdem wurden weitere inhaltliche und programmatische Aktivitäten verabschiedet. Die Unterlagen werden demnächst im [Mitgliederbereich](#) auf unserer website abzurufen sein.

[↑ nach oben](#)

3. BEMD-Jahreskongress voller Erfolg

Mit 120 zufriedenen Teilnehmer ging am Abend des 15.11. der 3. Jahreskongress des Bundesverbandes der Energiemarktdienstleister e. V. zu Ende. Das Programm und die Themenauswahl, in der sowohl Experten und Geschäftsführer von Amazon über Gasag bis zu den Stadtwerken Rottenburg zu Wort kamen, wurde von den Teilnehmern im live-Voting mit knapp 40 % mit sehr gut und mit über 50 % mit gut beurteilt; geringe Bewertungen gab es gar keine.

Die Vorträge werden den Teilnehmern der Veranstaltung bald auf der Website des [BEMD Jahreskongresses](#) abzurufen sein.





↑ [nach oben](#)

Geschäftsfeld der Energiemarktdienstleister auf Wachstumskurs

Chatbot, Sprachassistenten oder Blockchain: Der 3. Jahreskongress des Bundesverbands der Energiemarktdienstleister (BEMD) in Mannheim beschäftigte sich intensiv mit neuen Wegen der Kundenkommunikation. Der Verband will weiter wachsen und öffnet sich für Energieversorger, die vom Netzwerk der Dienstleister profitieren wollen.



Diskutierten über den Markt und die Zukunft des Verbandes (von links): Dr. Hermann Janning (Moderator), Timo Dell (stellvertretender BEMD-Vorstandsvorsitzender) und Dietmar Sperfeld (BEMD-Vorstandsvorsitzender).

Am Ende der Veranstaltung fasste der Moderator, Dr. Hermann Janning, für die rund 120 Teilnehmer das umfangreiche Tagungsprogramm in vier Punkten so zusammen: Das Betätigungsfeld für die Dienstleister der Energiewirtschaft wird größer, auf der anderen Seite steigt die Veränderungsgeschwindigkeit rasant und die zunehmende Individualisierung

des Energievertriebs sorgt für immer speziellere Lösungen. Hinzu kommt ein hoher Veränderungsdruck bei den Mitarbeitern, um den neuen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Letzteres beschrieb der Vorstand der MVV Energie, Hansjörg Roll, so: „Wir entwickeln in einigen Unternehmensbereichen eine Start-up-Kultur.“ Vor zehn Jahren sei die Kundenkommunikation „trist, grau und langweilig“ gewesen. Heute bedeute Produktentwicklung einen klaren Kundenfokus, ständige Interaktion, der Einsatz von immer komplexeren Lösungen und eine schnelle Umsetzungsdynamik, so Roll.

Der Amazon-Mitarbeiter Thomas Menthe ist sich sicher: Die Energiewirtschaft steht vor der größten Disruption seit Einführung der Elektrifizierung. Der beim amerikanischen IT-Konzern für die Themen Utility und Energy zuständige Manager sieht große Chance für eine weitere Digitalisierung der Kommunikation. „Kunden sind geplagt von langen Wartezeiten zur Lösungsfindung“, betonte er in Mannheim. Um die Kundenbindung zu verbessern, sei eine persönlichere Ansprache vonnöten.

Für den Einsatz künstlicher Intelligenz und einer weiteren Automatisierung sieht Menthe zahlreiche Ansatzpunkte in den Geschäftsfeldern eines Energieversorgers, egal ob es digitale Assistenten im intelligenten Zuhause sind, das Predictive Maintenance im Anlagenbetrieb, genaue Analysen und Vorhersagen durch Machine Learning bei der Auswertung von Smart-Meter-Daten, der Automatisierung des Energiehandels über Algorithmic Trading oder dem Einsatz von Chatbots, Sprachassistenten oder Apps in der Kundenkommunikation.

Von Letzteren berichtete auf der BEMD-Tagung Rolf Hartung, Marketingreferent bei den Stadtwerken Bochum. Dort testet man seit diesem Sommer das Sprachinterface Google Assistent in der Kundenkommunikation. Mit Service Bots lasse sich nicht nur die Customer Experience verbessern, sondern auch die Kundenkommunikation vereinheitlichen, so Hartung. Er geht davon aus, dass das Sprachinterface in Zukunft das führende Interface sein wird. Allerdings ist man auch in Bochum noch auf der Suche nach dem gewinnbringenden Einsatz der Sprachsteuerung. Am ehesten sieht Hartung hier weniger komplexe Anwendungen wie der Übermittlung des Zählerstands oder die Anpassung von Abschlagszahlungen. Aber auch hier gilt es den Kunden nicht zu enttäuschen. Hartungs Erfahrung besagt: „Wenn es einmal schlecht funktioniert, macht man es kein zweites Mal.“

Für den Vorstandsvorsitzenden des BEMD und Chef der MVV-Tochter Soluvia Billing, Dietmar Sperfeld, ist es keine Frage, dass die Herausforderungen sowohl für die Energieversorger als auch für ihre Dienstleister steigen werden. „Insbesondere kleinere Unternehmen können sich nicht alleine in die neue Welt katapultieren, sondern sind auf Partner angewiesen“, sagte Sperfeld in Mannheim. Deshalb weitet der BEMD auch sein Angebot aus. Unter anderem will man Unterstützung beim Thema Fachkräfte anbieten, um die Herausforderungen bei der Akquise sowie der Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern zu meistern.

Im kommenden Jahr soll zudem die Marktübersicht über IT-Anbieter von Meter-to-Cash-Lösungen aktualisiert werden. Darüber hinaus ist im Bereich Usability gemeinsam mit dem Karlsruher KIT im Frühjahr 2019 eine Enduser-Befragung geplant. „Wir bündeln sehr viel Kompetenz, da unsere Mitglieder Lösungen nicht nur konsumieren, sondern auch selbst entwickeln“, sagte Sperfeld.

Die Stimme des mittlerweile knapp 50 Mitglieder zählenden Verbandes soll über Wachstum stärker werden. Dabei will man verstärkt auch größere Energieversorger ansprechen, die selbst auf breiterer Ebene Service-Leistungen erbringen und Interesse an einem Austausch haben. Dabei steht im Vordergrund, dass Neu-Mitglieder „vom Netzwerk und der Kompetenz der Energie-marktdienstleister profitieren können“.

↑ [nach oben](#)

Neues aus dem Markt

Smart Meter Gateways kommen 2019

26.10.2018 | [bizz energy](#).

Das Bundesamt für Informationssicherheit hat den Start des Smart-Meter-Rollout für Anfang des nächsten Jahres angekündigt. Betreiber von Photovoltaikanlagen könnten überrascht werden.

Viele Betreiber von Photovoltaikanlagen wissen noch nicht Bescheid: Ab Anfang 2019 werden sie voraussichtlich Post von ihrem zuständigen Netzbetreiber bekommen. Es geht um die Pflicht zum Einbau von Smart Meter Gateways. Innerhalb von drei Monaten müssen dann zunächst Verbraucher ab 10.000 Kilowattstunden pro Jahr und Erzeuger mit

Anlagen im Bereich von 7 bis 100 Kilowatt die intelligenten Messsysteme installieren. Der erste Schritt des Rollouts betrifft somit auch viele Privatleute, die beispielsweise PV-Anlagen auf ihrem Hausdach betreiben.

Eigentlich sollte der Smart-Meter-Rollout bereits 2017 beginnen, doch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) ließ sich Zeit mit der Zertifizierung der Gateways. Entsprechend wartete die Branche ungeduldig auf die Nachricht, die Dennis Laupichler, Referatsleiter für Cybersicherheit beim BSI, bei den „Metering Days 2018“ bekannt gab: „Wir gehen davon aus, dass wir im Dezember die ersten Zertifizierungen abschließen und die Markterklärung am 31. Januar veröffentlichen können“, sagte er in Fulda.

80 Prozent PV-Kleinanlagen betroffen

Das BSI will bis zu diesem Zeitpunkt die gesetzlich vorgeschriebene Zertifizierung von drei Smart Meter Gateways voneinander unabhängiger Hersteller abgeschlossen haben. Wann und wo genau die jeweiligen Netzbetreiber in ihren Netzgebieten mit der Umsetzung beginnen, lässt sich derzeit nicht vorhersehen. Klar ist nur, dass alle PV-Anlagen bis 2024 mit Smart Meters ausgestattet werden müssen. So steht es im Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende von 2016.

„Rund eine Millionen Solaranlagen sind in den kommenden Jahren vom Einbau der digitalen Zähler betroffen. 80 Prozent davon sind Kleinanlagen, die in den vergangenen Jahren von Bürgerinnen und Bürgern bundesweit errichtet worden sind“, sagt Fabian Zuber, Mitinitiator von ComMetering. Das Unternehmen will sich im Zuge des Smart-Meter-Rollouts für Belange der PV-Betreiber einsetzen und eine Einkaufsgemeinschaft für den Pflichteinbau von Smart Meters bilden.

Mehrkosten von mindestens 60 Euro

„Bemerkenswert ist, dass die meisten Betreiber dieser PV-Anlagen bislang noch nichts von ihrem Glück wissen“, sagt Zuber. Zudem müssten sie zwar die Rechnung für die neuen Zähler zahlen, jedoch wenig davon profitieren. Denn bei der Konzeption der technischen Vorgaben für die Smart Meters spielte der Kundennutzen keine Rolle.

Die Höhe der Kosten für den Einbau der digitalen Technik hängt von einer Reihe von Faktoren ab – etwa den aktuellen, regional unterschiedlichen Kosten des Messstellenbetriebs, vom Anbieter, den baulichen Gegebenheiten oder dem jeweils einzubauenden Produkt, schreibt ComMetering in einem Leitfaden, der gemeinsam mit der Kanzlei von Bredow Valentin erstellt wurde. Gesetzlich festgelegt sei lediglich eine Preisobergrenze für die jährlichen Kosten des Messstellenbetriebs, die im Zuge des Smart-Meter-Rollouts entstünden. Für PV-Anlagen zwischen 7 und 15 Kilowatt liegt die Preisobergrenze beispielsweise bei 100 Euro im Jahr. Für den Anlagenbetreiber rechnet ComMetering gegenüber dem heutigen, analogen Messstellenbetrieb mit Mehrkosten von mindestens 60 Euro im Jahr.

↑ [nach oben](#)

DSGVO-Abzocke per Fax

26.10.2018 | handwerk.com

Achtung Abofalle: Per Fax haben Betrüger Unternehmen aufgefordert, eine Unterschrift zur Erfüllung der DSGVO zu leisten. Und abkassiert.

Die sogenannte DAZ Datenschutzauskunft-Zentrale hat im Oktober massenhaft Spam-Faxe – überwiegend an Gewerbetreibende – versandt, meldet die Bundesnetzagentur (BNetzA). Empfänger des Schreibens seien aufgefordert worden, ein Faxformblatt zu unterschreiben und zurückzusenden.

Offenbar machten sich die Betrüger die Verunsicherung durch die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zunutze, denn laut BNetzA erweckte das Schreiben den Eindruck, dass zur Unterschrift eine gesetzliche Pflicht bestand, um den Anforderungen der DSGVO gerecht zu werden. Nur wer das Kleingedruckte las, bemerkte, dass man mit der Unterschrift einen Vertrag abschloss, der mit Kosten in Höhe von 1.494 Euro behaftet war.

Die Bundesnetzagentur hat dem Treiben nun einen Riegel vorgeschoben. Die für den Betrug genutzte Fax-Rufnummer 00800 / 77 000 777 wurde zusammen mit einer Deutschen Rufnummer des eigentlichen Versenders der Faxe gesperrt. „Seither kann der für die Fax-Werbung Verantwortliche keine Zusendungen mehr von getäuschten Empfängern erhalten“, heißt es in der BNetzA-Mitteilung.

Bleibt das Restrisiko, dass die Betrugsmasche mit neuen Telefonnummern wiederbelebt wird. Daher sollten Sie unverlangt zugesandte Faxschreiben nie ungeprüft beantworten, rät die Bundesnetzagentur.

↑ [nach oben](#)

Studie von prego services: In Energieunternehmen macht sich digitaler Realismus breit



25.10.2018 | prego services GmbH

In die Energieunternehmen ist in Sachen digitaler Transformation offenbar die Realität eingekehrt. Sie sehen sich heute deutlich schlechter für die Digitalisierung aufgestellt als noch vor einem Jahr. Zu diesem Ergebnis kommt die zweite Auflage der Utility-4.0-Studie von prego services.

Nach 2017 hat der IT- und Businesspartner prego services zum zweiten Mal eine Utility-4.0-Studie erstellt, um herauszufinden, wie die Energiebranche den Stand ihrer Digitalisierung einschätzt. Wie im vergangenen Jahr wurde dabei auch 2018 wieder der BDEW-Kongress zum Anlass genommen, um eine Trendumfrage unter Top-Managern von Energieunternehmen aller Größen durchzuführen.

Ein zentrales Ergebnis der Studie ist, dass sich die Energieunternehmen heute deutlich schlechter für die digitale Transformation gewappnet sehen als 2017. Nach einem weiteren Jahr des digitalen Wandels und digitaler Erfahrungen ist nun offenbar verstärkt Realismus eingekehrt. So glauben heute nur noch 48% der Studienteilnehmer, dass ihr Unternehmen von seiner generellen Struktur her gut für die Digitalisierung aufgestellt ist; im vergangenen Jahr waren noch satte 70% dieser Meinung. Auch die Wahrnehmung durch ihre Kunden schätzen die Manager inzwischen pessimistischer ein. 2017 glaubten immerhin noch 47% der Studienteilnehmer, dass die Kunden ihr Unternehmen als fit für die Digitalisierung betrachten. 2018 sank dieser Wert auf 38%.

Vor diesem Hintergrund ist es keine Überraschung, dass sich bei den Digitalisierungsprojekten der Energieunternehmen der Fokus verlagert hat. 2018 wurden von den Studienteilnehmern vor allem nach innen gerichtete Vorhaben wie Smart-Meter-Roll-out als strategische Schlüsselprojekte betrachtet. In diesem Jahr sind es dagegen hauptsächlich Projekte, die der Kundenbindung und neuen Geschäftsmodellen dienen – und damit die Attraktivität der Unternehmen nach außen steigert. Als strategisch bestes Mittel zur Erhöhung der Kundenbindung sehen die befragten Manager E-Business-Portale, die es den Kunden erlauben, jederzeit unkompliziert mit ihrem Energieversorger im Internet zu interagieren. Als strategisches Schlüsselprojekt für die Modernisierung vorhandener und die Implementierung neuer Geschäftsmodelle wird vor allem der Umstieg auf SAP HANA betrachtet.

Digitalisierungsstrategie ist das A und O

Als wichtigsten Erfolgsfaktor sehen die befragten Manager das Aufsetzen einer Digitalisierungsstrategie (71%). Sie sind sich bewusst, dass eine solche Strategie das A und O dafür ist, ihr Unternehmen zielgerichtet auf dem Weg zu Utility 4.0 zu steuern. Als zweitwichtigsten Faktor betrachten sie die Anpassung der Aus- und Weiterbildungskonzepte (61%). Ihr Ziel ist, kurz- bis mittelfristig das nötige Know-how im Unternehmen aufzubauen, um mit den sich ständig ändernden Anforderungen Schritt halten zu können. Auf dem dritten Platz der wichtigsten Erfolgsfaktoren landet die Analyse der Ist-Prozesse (57). Sie bildet die unabdingbare Grundlage dafür, Optimierungspotenziale durch die Digitalisierung zu identifizieren und zu erschließen.

Die größten Hindernisse für die digitale Transformation stellen fehlende Zeit und mangelnde Manpower dar (67%). Sehr viele Energieunternehmen verfügen offenbar nicht über genug interne Ressourcen, um neben dem Tagesgeschäft eine Digitalisierungsstrategie zu implementieren und weiterzuentwickeln. Als zweitgrößtes Hemmnis sehen die Befragten dann bereits mit weitem Abstand fehlendes internes Know-how beziehungsweise veraltete IT-Infrastrukturen (jeweils 30%). Unklare Verantwortlichkeiten für die Digitalisierung spielen bei den Energieunternehmen im Gegensatz zu vielen anderen Branchen dagegen nur eine untergeordnete Rolle (15%).

„Die zweite Auflage unserer Utility-4.0-Studie fördert eine interessante Entwicklung zutage. Die Energieunternehmen sehen ihre eigene Digitalisierungsfähigkeit deutlich kritischer als noch vor einem Jahr und machen sich größere Sorgen um ihr Image bei den Kunden“, sagt Andreas Tzschope-Kölling, Geschäftsführer bei prego services. „Die Antwort darauf kann nur lauten, den Kunden verstärkt digitale Services und digitale Geschäftsmodelle anzubieten. Dass die Energieunternehmen gewillt sind, diese Antwort zu geben, zeigt unsere Studie ebenfalls. Die befragten Top-Manager schreiben Projekten wie der Einführung von E-Business-Portalen und dem Umstieg auf die Digitalisierungsplattform SAP HANA eine strategische Schlüsselfunktion zu.“

Die komplette Utility-4.0-Studie 2018 steht auf der Website von prego services zum Download bereit:
<https://utility.prego-services.de>.

Ihre Neuigkeiten im BEMD-Newsletter

Gerne veröffentlichen wir an dieser Stelle aktuelle Informationen über unsere Mitgliedsunternehmen. Senden Sie diese bitte bis zum 11. des jeweiligen Monats an presse@bemd.de.

Aktuelle Marktstudien

Steigender Wettbewerb im Submetering

Das Submetering gewinnt für Stadtwerke und Energieversorger in den kommenden Jahren an Bedeutung. Insbesondere im Zusammenhang mit dem Smart Meter Rollout ergeben sich neue Geschäftsmodelle und Möglichkeiten zusätzliche Erträge zu erwirtschaften. Im Rahmen der Studie „Der Markt für Submetering (5. Auflage)“ werden auf der Basis von Recherchen und Analysen von trend:research sowie von 32 Interviews (online und telefonisch) aktuelle Rahmenbedingungen, die Wettbewerbsentwicklung sowie die Entwicklung des Submeteringmarktes bis 2025 beschrieben.

Im Fokus der Studie stehen, neben der qualitativen Beschreibung der Wirkungen von aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen, die Analyse der Markt- und Wettbewerbsentwicklungen im Submetering bis 2025 – differenziert in drei Szenarien mit unterschiedlichen Annahmen.

Insgesamt verlaufen die Entwicklungen im Submeteringmarkt vergleichsweise langsam. Die Markt- und Wettbewerbssituation ist seit langem stabil und die derzeitigen Wettbewerber haben sich in ihren jeweiligen Positionen etabliert.

Neue Dynamik erhält der Markt durch die Möglichkeiten neue digitale Technologien einzusetzen und somit die Prozesse zu vereinfachen. Das Interesse an diesen Veränderungen ist bei den etablierten Marktteilnehmern eher gering, da sie die derzeitige Position im Markt nicht verlieren möchten. Gleichzeitig erkennen aber einige Energieversorger sowie einige innovative IT- und Kommunikationsunternehmen die Chance, mit neuen, digitalen Technologien in den Markt einzusteigen und mit automatisierten, digitalen Angeboten den Kunden günstigere und einfachere Lösungen anzubieten. Insbesondere die Ablesung und Abrechnung über das Smart Meter Gateway bietet den Energieversorgern bzw. den Gateway-Betreibern die Chance, das Submetering als zusätzliche Leistung zu erbringen und somit neue Geschäftsfelder zu erobern. Dieser Prozess wird aber vergleichsweise langsam ablaufen, da auch die Smart Meter erst langsam zur Verfügung stehen werden.

Somit wird die deutlichste Veränderung die Umstellung von der manuellen Ablesung auf die funkbasierte Ablesung sein. Diese wird in der neuen EU-Effizienzverordnung gefordert. Dieser Trend des Einsatzes von fernauslesbaren Zähler wird somit fortgeführt.

[trend:research](#), 357 Seiten

Termine und Veranstaltungen

05 – 07. Februar 2019 in Essen

[E-world energy & water 2019](#)


26. März 2019 in Frankfurt

22. Ordentliche Mitgliederversammlung des BEMD

BEMD Geschäftsstelle
Parkstraße 123
28209 Bremen

Tel.: 0421 / 34 66 857-1
Fax: 0421 / 34 66 857-3

info@bemd.de
www.bemd.de



Alle Mitglieder sind herzlich eingeladen, Beiträge beizusteuern. Zudem freuen wir uns auf Ihre Anregungen und Fragen zum BEMD-Newsletter. Bitte senden Sie Ihr Feedback an presse@bemd.de. Empfehlen Sie den Newsletter auch gerne weiter.

[Newsletter abbestellen](#)