

ZfK+ § 14a EnWG: Chancen für Energievertriebe

Die neuesten Vorgaben betreffen nicht nur Netzbetreiber, sondern auch Energievertriebe. Für Lieferanten ergeben sich verschiedene Pflichten sowie Fristen – und neue Erlöspotenziale.

07.05.2024



Es ist mit einem verstärkten Ansturm an Kundenanfragen zum neuen Instrument und der damit verbundenen Netzentgeltreduktion zu rechnen.

Bild: © Volkswagen

Von:

Dr. Sören Patzack, Senior-Manager, und
Sarah Roes, Partnerin, beide bei BET GmbH

Die neuesten Vorgaben des § 14a EnWG zur Integration von steuerbaren Verbrauchseinrichtungen und steuerbaren Netzanschlüssen setzen die Energiebranche derzeit erheblich unter Druck. Diese Regelungen sollen sicherstellen, dass es beim Anschluss von Kundenanlagen wie Wallboxen oder Wärmepumpen nicht zu Verzögerungen auf Grund von Netzengpässen kommt.

Die Netzbetreiber erhalten daher ein wichtiges neues Werkzeug: Im Notfall dürfen sie Verbrauchseinrichtungen zu einer Reduzierung des Leistungsbezugs anweisen. Dies folgt auf eine Festlegung der Bundesnetzagentur vom November, die eine Reihe neuer Verpflichtungen für Netzbetreiber und Messstellenbetreiber mit sich bringt. Das neue Instrument ist essenziell, um die über 20 Mio. steuerbaren Verbrauchseinrichtungen, die bis 2032 entstehen, sicher und wirtschaftlich effizient in die Verteilnetze integrieren zu können.

§ 14a EnWG treibt die Energiewirtschaft an

Die Umsetzung erfordert umfassende Maßnahmen: von der Einführung neuer Softwarelösungen, wie dem Digitalen Zwilling für die Niederspannung und dem CLS-Management (Controllable Local System), über die Installation von Messtechnik in den

Ortsnetzstationen bis hin zur Implementierung neuer Komponenten zur Endkundensteuerung. Zusätzlich müssen zahlreiche Prozesse, darunter der Netzanschlussprozess und die Ausgestaltung des Steuerungsprozesses basierend auf zertifizierten, hochsicheren intelligenten Messsystemen, überarbeitet werden. Dies stellt die Akteure vor eine Reihe bedeutender Herausforderungen.

Etwas zögerlich beschäftigen sich die Energievertriebe mit dem neuen Instrument nach § 14a EnWG. Schließlich gibt es gerade mit der Umsetzung der Preisbremsen, der Einführung dynamischer Tarife zum 01.01.2025 und den immerwährenden Weiterentwicklungen der Prozesse (bspw. 24h-Lieferantenwechsel, AS4 in der Marktkommunikation) grundsätzlich genug zu tun. Trotzdem gehen mit der Einführung verschiedene Pflichten und auch Fristen für den Lieferanten einher. Und richtig in ein Produktbündel eingebunden ergeben sich neue Erlöspotenziale für den Endkunden und damit Margen auf der Vertriebsseite. Grund genug also, sich intensiv mit § 14a EnWG zu beschäftigen.

Das Wichtigste in Kürze: Was kommt auf die Vertriebe zu?

Da die reduzierten Netzentgelte über den Lieferanten mit dem Endkunden abgerechnet werden, muss zunächst die Information über einen § 14a Kunden vom Netzbetreiber erhalten werden. Hierzu sind verschiedene neue Marktkommunikationsprozesse vorgesehen. Weiterhin sind die Abrechnungssysteme zu ertüchtigen, um Modul 1 (pauschale Reduktion der Netzentgelte), Modul 2 (prozentuale Reduktion) sowie ab 2025 auch Modul 3 (variable Netzentgelte) tagesscharf abrechnen zu können.

Im Rahmen der Marktkommunikation erfolgt auch die Information des Lieferanten über die Durchführung der präventiven oder netzorientierten Steuerung. Dies wird es dem Lieferanten langfristig ermöglichen, Auswirkungen auf das verwaltete Portfolio präziser prognostizieren und dieses somit besser bewirtschaften zu können. Ein bilanzieller Ausgleich der „gedimmten“ Energiemengen findet übrigens nicht statt (anders als im Redispatch 2.0).

Aufklärung beim Endkunden

Schlussendlich ist mit einem verstärkten Ansturm an Kundenanfrage zum neuen Instrument und der damit verbundenen Netzentgeltreduktion zu rechnen. Diese werden teilweise beim Netzbetreiber aufschlagen, aber ebenfalls bei Vertrieben. Hierbei ist auf eine ausreichende Information und Aufklärung der Endkunden zu achten, bestenfalls proaktiv, um den Aufwand in der Bearbeitung der Anfragen gering zu halten.

Da nicht nur Neuanlagen von reduzierten Netznutzungsentgelten profitieren können, sondern auch Bestandsanlagen, die vor Inkrafttreten des novellierten § 14a EnWG in Betrieb genommen wurden, ist auch mit Anfragen von Bestandskunden zu rechnen. Altanlagen können nachträglich für das neue Instrument angemeldet werden. Voraussetzung ist natürlich die Steuerbarkeit der Anlagen, die teilweise nachzurüsten ist.

§ 14a EnWG mit weiteren Produkten bündeln: Der Kunde als Flexibilitätsallrounder

Die Umsetzung des neuen Instruments sollte als Energievertrieb jedoch keinesfalls als Pflichtaufgabe betrachtet werden. Schließlich besteht die Möglichkeit, die Netzentgeltreduktion mit weiteren Produkten zu einem attraktiven Bündel zu verknüpfen. So ist beispielsweise denkbar, dem Endkunden, der eine oder mehrere Energiewendeanlagen besitzt (bspw. Photovoltaikanlage mit Speicher, Wallbox, Wärmepumpe, oder auch mehrere) eine Kombination aus dynamischem Stromtarif (marktdienliche Flexibilität), variablen Netzentgelten (netzdienliche Flexibilität), Direktvermarktung (marktdienliche Flexibilität) und Eigenverbrauchsoptimierung (Erhöhung Autarkie) in Verbindung mit einem Home-Energiemanagementsystem anzubieten.

Das Produktbündel würde auf der einen Seite die Komponenten im Feld inklusive der Installation beinhalten und weiterhin die direkte und indirekte Flexibilitätsvermarktung. Zudem erhält der Endkunde auf diesem Weg eine deutlich höhere Transparenz über seine unterschiedlichen Energieverbräuche durch geeignete Visualisierungslösungen, auch eine Einbindung in weitere Smart-Home-Use-Cases ist denkbar.

Attraktive Abwehrbündel

Durch eine solche Bündelung lässt sich derzeit bei einem Beispiel-Prosumer ein Erlöspotenzial von bis zu 500 Euro durch ein

intelligentes Flexibilitätsmanagement erschließen. Voraussetzungen sind die Nutzung von Komponenten, die solche Anwendungsfälle ermöglichen (bspw. intelligentes Messsystem mit Energiemanagementsystem), sowie die IT-seitige Umsetzung der beschriebenen Flexibilitätsanwendungsfälle. Aber auch mit einer Bündelung von nur zwei der benannten Use-Cases sind deutliche Kundenmehrwerte erzielbar. Überregionale Anbieter bieten diese Bündel schon heute an und stoßen auf eine hohe Kundennachfrage, der Wettbewerbsdruck auf die Stadtwerke steigt somit. Ohne attraktive „Abwehrbündel“ besteht die Gefahr, Kunden an überregionale Wettbewerber zu verlieren.

Die neuen Regelungen des § 14a EnWG fordern von den Energievertrieben somit nicht nur die Bewältigung technischer und regulatorischer Herausforderungen, sondern bieten auch Chancen für innovative Produktbündel und Erlöspotenziale. Die Ausgestaltung passender Vertriebsprodukte, die an dem neuen regulatorischen Umfeld partizipieren, ist daher essenziell, um in den nächsten Jahren vom reinen Commodity-Anbieter zum Energiewendedienstleister zu werden. (sg)