

Auch in 15 Jahren muss der Vertrag noch passen

Strom- und Gaskonzessionen Die Anforderungen an Netzbetreiber werden sich ändern. Die Berater von LBD haben daher einen Katalog zukünftiger Marktstandards erstellt

Jürgen Walk, München

Konzessionsverträge für Strom und Gas werden in der Regel über eine Laufzeit von 20 Jahren ausgeschrieben – länger ist nicht erlaubt. Aber in den kommenden Jahren werden sich die Anforderungen an den Strom- und Gasnetzbetrieb sehr stark verändern. Megatrends wie Energiewende, Digitalisierung, Krisenprävention, demografische Entwicklung und Fachkräftemangel verlangen dem Netzbetreiber andere Fähigkeiten ab als die, die bisher gefragt waren. In den Verfahren, die heute beginnen, sollten diese Anforderungen bereits mitbedacht



Die EnWG-Novelle 2017 ist in Musterkatalogen noch nicht berücksichtigt.

werden, heißt es bei den Beratern von LBD. Dazu haben sie unter dem Stichwort »ZuMa-Katalog« eine Liste zukünftiger Marktstandards in Konzessionsverfahren entwickelt.

»Unser Ausgangspunkt war die Erkenntnis aus zahlreichen Konzessionsverfahren: Bisherige Kriterienkataloge sind in Teilen nicht mehr zeitgemäß, da im kommenden Konzessionszeitraum aus kommunaler Sicht andere Fähigkeiten des Netzbetreibers wichtig werden, als in der Vergangenheit eingefordert worden waren«, erklärt Projektleiter *Christof Schorsch* von der LBD. Die drei Musterkriterienkataloge aus Baden-Württemberg, Nieder-

Ziel ist mehr Fairness: Der »ZuMa«-Katalog will auch Streitpunkte zwischen städtischen und ländlichen Netzen lösen.

Bild: © hykoe / stock.adobe.com

sachsen und Schleswig-Holstein hätten zu ihrer Zeit wertvolle Impulse gegeben, so Schorsch. Allerdings wurden sie im Jahr 2015 veröffentlicht. »Das heißt, die EnWG-Novelle 2017 ist noch gar nicht berücksichtigt.« Selbst dort, wo Musterverträge eine weite Verbreitung gefunden haben, gehe die Tendenz zu Zusatzvereinbarungen, um den sich ändernden Anforderungen Rechnung zu tragen.

Auch für Netzbetreiber wichtig | Der »ZuMa-Katalog« soll Handlungsempfehlungen für Konzessionskommunen und ihre juristischen Berater geben sowie mit den Kommunen und der Fachöffentlichkeit eine Diskussion um zukünftige Marktstandards in Konzessionsverfahren anstoßen. Doch Schorsch betont, dass auch die Bewerber davon profitieren können. So diene der »ZuMa-Katalog« ganz entschieden dazu, sich als Verteilnetzbetrei-

ber heute bereits auf die Anforderungen in der künftigen Konzessionsperiode auszurichten und die eigene Organisation, die Prozesse, die IT und die Services weiterzuentwickeln. Der Katalog zeige dem Netzbetreiber die Richtung, in die sich die kommunalen Anforderungen an den Konzessionspartner mit hoher Wahrscheinlichkeit entwickeln werden.

Niemand braucht viele Büros | Beispielsweise wird die Digitalisierung nicht nur die Workflows im Netzservice und in der Instandhaltung verändern, sondern auch die Kundenprozesse. Dadurch wiederum ist die gängige Forderung nach einem Netzkundenbüro »in örtlicher Nähe« überholt. Bei einem solchen Unterkriterium erhält derjenige Bieter die meisten Punkte, der in möglichst jeder Gemeinde ein eigenes Büro mit langen Öffnungszeiten verspricht. Dies fördert aber nur die Ineffizienz im Netzbetrieb und ist, wie die

Kundenbesuchsstatistiken zeigen, nicht einmal notwendig. Es gibt schlichtweg keine Nachfrage nach ständiger persönlicher Erreichbarkeit des Netzbetreibers. Zeitgemäß ist es daher, wenn der Netzkunde seinen Hausanschlussantrag komplett im Internet bestellen und den Prozess online abwickeln kann. Das schafft für den Netzkunden deutlich mehr Flexibilität und Bequemlichkeit.

Beispiel Energiewende: Das örtliche Stromversorgungsnetz ist das Rückgrat der Energiewende vor Ort. Folglich hat die Kommune ein vitales Interesse daran, dass der Konzessionsnehmer das Netz für die zunehmende Einspeisung von Photovoltaik-Anlagen sowie für die zunehmende Anzahl an Elektromobilen und Wärmepumpen fit macht. Die Kommune wird daher wissen wollen: Wie stimmt der Konzessionsnehmer seine Investitions- und Bauvorhaben regelmäßig mit der Kommune ab? Wie nimmt er die Bürger vor Ort transparent in diesem Prozess mit? Wie stellt er die bestmögliche Versorgungssicherheit sicher, ohne alles in Kupfer auszubauen?

Die Ausbildung rückt in den Fokus | Bei einem 20-jährigen Konzessionszeitraum will die Kommune die Sicherheit haben,

dass auch in 15 Jahren noch ausreichendes Personal vorhanden ist, das exzellent aus- und fortgebildet ist sowie das Versorgungsnetz vor Ort kennt und betreibt. Auch hierdurch kommen andere Kriterien ins Spiel, als in der Vergangenheit üblich waren: Es geht zum Beispiel um Aus- und Fortbildungsqualität, die Attraktivität des Netzbetreibers als Arbeitgeber, eine gerin-



Papier ist geduldig – aber
die Kommune braucht
Sicherheit, dass der
Bewerber hält, was
er verspricht.

ge Personalfuktuation oder hohe Arbeitssicherheit.

Ziel des Katalogs ist auch, einige Anforderungen fairer als bisher zu fassen, um die ewigen Streitpunkte zwischen städtischen und ländlichen Netzbetreibern zu

entschärfen, was Ausfallzeiten oder Netzentgelte angeht. Umgekehrt hat LBD auch darauf geachtet, dass kleinere Netzbetreiber nicht gegenüber größeren benachteiligt werden.

Wichtig sei außerdem gewesen, zu eindeutigen Anforderungen und Bewertungen zu kommen, um die Ermessensspielräume in den Verfahren zu reduzieren und vom »Ideen-« oder »Konzeptwettbewerb« als Streitobjekt möglichst weg zu kommen. »Der Ideenwettbewerb verlagert sich somit auf die vorgelagerte Stufe, in dem wir mit dem Katalog den Wettbewerb um die geeignetsten Kriterien eröffnen, welche die zukünftigen Anforderungen an die Netzbetreiber am besten abbilden«.

Regelmäßiges Vertragsreporting | Großer Wert wird auf Nachweispflichten und verbindliche Zusagen gelegt. Zwar ist »Papier geduldig«, aber die Kommune braucht Sicherheit, dass der Bieter tatsächlich hält, was er im Konzessionsverfahren versprochen hat. Die Konzessionsangebote und Netzbetriebskonzepte sollten daher auch Vertragsanlage zum Konzessionsvertrag sein. Aus Sicht von LBD erfordert dieses Vorgehen in Zukunft ein regelmäßiges Vertragsreporting des Konzessionsnehmers an die Kommune.