

Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende

Die Weichen sind gestellt

Im Juni 2016 wurde das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende vom Bundestag verabschiedet und damit der bundesweite, zeitlich gestaffelte Smart-Meter-Rollout geregelt. Die Redaktion der **ew** sprach mit Sebastian Weiße, Lösungsarchitekt der SIV AG, über die Aufgaben, die sich aus diesem Gesetz ergeben, und die Maßnahmen, mit denen sich die SIV AG und ihre Kunden den neuen Herausforderungen stellen.

Am 23. Juni 2016 wurden mit der Verabschiedung des lange erwarteten Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende die Weichen für einen bundesweiten, zeitlich gestaffelten Smart-Meter-Rollout gestellt. Wie gehen Sie mit Ihren Kunden die neuen Herausforderungen an?

Weiße: Wir haben unseren Kunden schon früh empfohlen, sich umfassend und objektiv zu informieren, verschiedene Szenarien durchzuspielen und unverzüglich mit der Projektplanung zu beginnen. Mit dem Startschuss zur

Einbaupflicht drängen neue Wettbewerber auf den Markt, die allein durch ihre Größe wertvolle Skaleneffekte erreichen können und bereits entsprechendes Know-how aufgebaut haben. Zugleich gilt es, innerhalb des Projekts strategisch vorzugehen, das richtige Tempo zu wählen und Prioritäten zu setzen. In einigen Stadtteilen kann es zum Beispiel sinnvoller sein, früher in den Rollout einzusteigen, als in anderen.

Welche Unternehmensbereiche der EVU sind hier besonders gefragt?

Weiße: Der Rollout betrifft alle Abteilungen – angefangen von der Technik bis zum Controlling. Er ist eine bereichsübergreifende Managementaufgabe, auf die Unternehmen mit einer eigenen Projektstruktur reagieren sollten. Die notwendigen Arbeiten können nicht neben dem Tagesgeschäft erledigt werden.

Welche Fragen stehen dabei im Mittelpunkt?

Weiße: Vor allem sind jetzt strategische Überlegungen erforderlich:

- Wie plane ich den Rollout?
- Sollen Zusatzfunktionen angeboten werden?
- Welches Beziehungsmanagement besteht zu Wohnungsunternehmen?
- Welches Ziel wird im eigenen oder im fremden Netz verfolgt?
- Wie können die anfallenden Daten verwertet werden?
- Sollen die Messkosten weiterhin auf der Lieferrechnung erscheinen?

Sie unterstützen Ihre Kunden mit Workshops. Wo liegt hier der Fokus?

Weiße: Wir haben ein mehrstufiges, frei skalierbares Vorgehensmodell entwickelt, das sich individuell an die spezifischen Anforderungen jedes einzelnen EVU anpassen lässt und aufgrund seiner Modularität auch für kleinere EVU interessant ist.

Der Einstieg ist meist ein eintägiger Informationsworkshop, der auf Wunsch

Anzeige

Behalten Sie auch in hektischen Zeiten im Intraday-Handel alles im Griff.

Automatisiertes Handeln durch editierbare Handelsroutinen – mit SOPTIM iTrade.



Sebastian Weiße: Der Rollout ist eine bereichsübergreifende Managementaufgabe, auf die Unternehmen mit einer eigenen Projektstruktur reagieren sollten.

Anzeige

Fokussieren Sie sich auf die Position – wir liefern Ihnen die nötige Flexibilität.

Schnelle Reaktionsfähigkeit durch den direkten Zugriff auf die EPEXSpot – mit SOPTIM iTrade.

durch individuelle Kundenworkshops vor Ort ergänzt wird. In deren Fokus stehen Maßnahmen, die von der gemeinsamen Potenzial- und Wettbewerbsanalyse über die Strategieentwicklung bis zur Erarbeitung tragfähiger Business Cases, interner Entscheidungsvorlagen und übergreifender Gesamtprojektplanungen reichen.

Welche Erfahrungen haben Sie dabei gesammelt?

Weiß: Wir nutzen in unserer beratenden Tätigkeit bewusst unsere Synergien als ganzheitlicher Lösungsanbieter und werden von unseren Kunden als ein Partner auf Augenhöhe wahrgenommen. Über die Jahre haben wir ein so tiefes Branchen- und Prozess-Know-how entwickelt, dass uns heute ein den großen Managementberatungen vergleichbarer, umfangreicher Prozessbaukasten zur Verfügung steht.

Welche Fragen gilt es besonders zu beachten? Lässt sich ein flächendeckender Rollout überhaupt sinnvoll finanzieren?

Weiß: Wir befinden uns in einem sehr dynamischen Marktumfeld. Für die EVU gibt es unter den aktuellen Rahmenbedingungen kein universales Lösungsrezept, sondern nur sehr individuelle Vorgehensmodelle, die sich an der zugrundeliegenden Unternehmensstrategie ausrichten und flexibel aufgefächert werden können. Unter anderem werden sie durch folgende Fragen bestimmt:

- Wird an Marktposition und Messstellenbetrieb festgehalten?
- Sollen zum Beispiel Bündelprodukte platziert und/oder Zusatzprodukte entwickelt werden?
- Was verbleibt als Kerngeschäft im eigenen Unternehmen?
- Lassen sich Strukturen verschlanken oder Skaleneffekte heben?
- Wo bieten sich Kooperationen oder Outsourcing an?

Der intelligente Messstellenbetrieb erzeugt unter anderem Kosten für Personal, Betriebsmittel, Materialeinkauf, Abrechnung, Kundenbeziehungspflege

sowie die Betriebskosten für intelligente Messsysteme. Daraus ergeben sich wiederum viele strategische und operationale Überlegungen:

- Womit beginnen?
- Ist eine kostendeckende Arbeit überhaupt möglich?
- Sind gegebenenfalls Auftragsdienstleister hinzuzuziehen?
- Welches Schnittstellenrisiko besteht?
- Sind Standard- oder Zusatzfunktionen zu nutzen?

All diese Faktoren fließen in ein übergreifendes Umsetzungs- und Finanzierungs-konzept ein.

Nehmen Sie zum Beispiel unsere Gatewayadministrationsdienstleistungen, die wir gemeinsam mit der Deutschen Telekom anbieten. Clustering und nachhaltige Skaleneffekte reduzieren hier die Kosten für unsere Kunden. Insofern ist unsere gemeinsame Smart-Metering-

Anzeige

Alle Handelsfunktionen für Sie vereint – als eigenständige All-in-One-Lösung oder flexibel integriert.

Börsenanbindung, Prognose, Optimierung, Handel, Nominierung – mit SOPTIM iTrade.

Plattform auch für kleinere EVU attraktiv – allein durch ihre Modularität und Skalierbarkeit.

Anke Schäfer

>> info@siv.de

>> www.siv.de

43059

Anzeige



Sehen, was Sie weiterbringt.

Flexibel handeln mit unserer IT-Lösung für den Intraday-Handel: SOPTIM iTrade – performant, hochautomatisiert und intelligent verzahnt.

Die SOPTIM Anwendungsexperten: 0241-894 91-4400
www.soptim.de/iTrade