

Drum prüfe, wer sich bindet

PARTNERWAHL | Der Zeitplan steht: Mit Verabschiedung des „Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende“ und des Messstellenbetriebsgesetzes hat der Gesetzgeber die Leitplanken für den Rollout intelligenter Messsysteme (iMS) gesetzt. Voraussichtlich ab Herbst 2017 werden zertifizierte Gateways verfügbar sein, und auch die Interimsprozesse für die Marktkommunikation sollten dann ausgearbeitet sein. Von da an verbleiben Stadtwerken und Netzbetreibern noch gut drei Jahre, um mindestens 10 % der iMS-Pflichtumbaufälle zu erledigen, sofern die Grundzuständigkeit im Messstellenbetrieb – und damit der direkte Zugang zu den Kundendaten – erhalten bleiben soll. Spätestens Mitte bis Ende 2018 dürften die ersten Messsysteme produktiv gehen.

Höchste Zeit also für jeden Messstellenbetreiber, eine eigene Rollout-Strategie zu entwickeln und alle dafür erforderlichen Veränderungen der Aufbau- und Ablauforganisation auf den Weg zu bringen. Worauf es dabei besonders ankommt? BWK sprach mit Sebastian Weiße, Lösungsarchitekt der SIV.AG, Dr. Jens Schumacher, Leiter Energy Services Design und Management der Deutsche Telekom Technischer Service GmbH, sowie

Mathias Laubenstein, Metering Services der Deutsche Telekom Technischer Service GmbH.

Von Anton Bruckner stammt das Zitat: „Wer hohe Türme bauen will, muss lange beim Fundament verweilen.“ Wie kann der Messstellenbetrieb der Zukunft auf eine solide und investitionssichere Grundlage gestellt werden?

Laubenstein: Vor den Unternehmen steht ein immenser technischer, prozessualer und finanzieller Integrationsaufwand. Hier gilt es sorgfältig zu planen und zu budgetieren, ganz unabhängig von der Frage, für wie viele Messstellen agiert werden soll. Das A und O ist ein umfassender, detaillierter Vergleich der Wettbewerbsangebote.

Weiß: Beim Smart-Meter-Rollout gibt es keine Universallösungen, sondern nur sehr individuelle Vorgehensmodelle, die an der jeweiligen Unternehmensstrategie auszurichten sind. Dem muss eine intensive und ehrliche Standortbestimmung vorausgehen: Wo wollen wir zukünftig stehen? Womit sollten wir beginnen? Wie können wir ein solches unternehmensübergreifendes Großprojekt finanziell stemmen?

Kalkulierbare Kosten, flexible Umsetzung

Am Markt sehen wir dabei grundsätzlich Bedarf in zwei Richtungen: Zum einen sollen Kosten und Risiken kalkulierbar bleiben, zum Beispiel in einem Gesamtpaket, das auch finanzielle Transparenz bietet. Zum anderen soll der Rollout intelligenter Messsysteme bedarfsgerecht und flexibel umgesetzt werden können – also modular, in einem offenen System und ganz einfach neben dem etablierten ERP-System. Beide Richtungen eint eines: der Wunsch nach größtmöglicher Sicherheit angesichts sehr komplexer Anforderungen.

Laubenstein: Im Interesse echter Planungs-, Rechts- und Investitionssicherheit verfolgen wir für unsere Kunden einen neuen integrierten Ansatz, so dass sie ohne ungewissen Ausgang sofort loslegen können – zu einem Festpreis, ohne versteckte Zusatzklauseln, mit kalkulierbaren Kosten und Aufwänden.

Zusätzlich entlasten wir unsere Kunden von den Risiken einer eigenen technischen Inbetriebnahme und beraten sie ganzheitlich bei der Einführung kostengünstiger Umsetzungsszenarien mit unseren Mitarbeitern und Subunternehmern. Zugleich unterstützen wir sie unter anderem beim Test von Messgeräten und der Einführung im Feld.

Bei völliger Kostentransparenz decken wir so gemeinsam mit der SIV.AG die gesamte Prozesskette ab – von den Field Services über die Messdatenverarbeitung bis zur Abrechnung und Kundenpflege.

Worin sehen Sie die größte Herausforderung für Ihre Kunden?

Weiß: Die größte Herausforderung beim Rollout ist und bleibt die Darstellung der Wirtschaftlichkeit. Daher möchte ich vor allem den bereits erwähnten Sicherheitsaspekt noch einmal betonen. Zu einem Festpreis sind alle Risiken – zum Beispiel bei der Zertifizierung, einem Geräteausfall oder einer möglichen Störung der Funkstrecke – abgedeckt. Und das auf Basis der neuesten Technologien und der ausgewiesenen Branchenexpertise eines Global Players, der seit vielen Jahren über die notwendige kritische Größe und

Mathias Laubenstein, Deutsche Telekom Technischer Service GmbH: „Das A und O ist ein umfassender, detaillierter Vergleich der Wettbewerbsangebote.“



Bild: Deutsche Telekom

Dr. Jens Schumacher, Deutsche Telekom Technischer Service GmbH: „Unser größtes Asset ist unsere Stärke in Massenprozessen.“



Bild: Deutsche Telekom

Sebastian Weiße, SIV.AG: „Die größte Herausforderung beim Rollout ist und bleibt die Darstellung der Wirtschaftlichkeit.“



Bild: SIV

Kompetenz verfügt. Der Vorteil einer solchen Partnerschaft: ein Ansprechpartner, ein Vertrag, ein Servicelevel.

Wo sehen Sie die größten Stärken eines solchen Gesamtpaketes zum Festpreis?

Schumacher: Die anstehenden Aufgaben sind neu und sehr vielschichtig. Ein verlässlicher und starker Partner für die Zukunft muss diese Komplexität beherrschen und einen sicheren Rollout garantieren können. Wir bringen nicht nur unsere langjährige Erfahrung in der Telekommunikationsbranche, sondern auch eine bestens vernetzte Infrastruktur sowie ein solides Know-how in der Betriebsführung und der zählpunktscharfen Fernauslesung ein.

Vollständige Ersparnis der Integrationskosten

Unser größtes Asset ist unsere Stärke in Massenprozessen. Schon heute verantworten wir Dienstleistungen für gut 80 000 Zählpunkte, 2017 wird sich diese Zahl noch weiter auf rund 100 000 erhöhen. Darüber hinaus befreien wir unsere Kunden größtenteils vom Erfordernis einer Zertifizierung, da wir diese bereits selbst erworben haben.

Weiß: Die gesetzlichen Anforderungen der Gateway Administration gehen weit über den technischen Ausbau hinaus. Gemeinsam stehen wir für datentechnisches Plug-and-Play – out of the box und unter vollständiger Ersparnis der Integrations-

kosten. Auch dieser Aspekt sollte beim Vergleich unterschiedlicher Angebote sorgfältig abgewogen werden. Mit unserem Rundum-sorglos-Paket haben unsere Kunden alles im Griff – zu einem Festpreis, einfach, sicher und günstig.

Wem all das zu umfassend erscheint: Können auch mit der Telekom bestimmte Leistungskomponenten modular abgerufen werden?

Schumacher: Unser gemeinsames Leistungsportfolio bietet schon heute eine gewisse Modularität. Hier passen wir bei Bedarf unsere Lösung individuell den spezifischen Anforderungen unserer Kunden an.

i www.siv.de