

Schrittweises und systematisches Vorgehen führt zu belastbaren Entscheidungen bei der Wahl der besten Smart-Metering-Strategie.

STEP 1. Analyse



STEP 3. Strategiebewertung



STEP 2. Konzeption



STEP 4. Entscheidung



Bild: SIV.AG

Rollout intelligenter Messsysteme

Skalierungseffekte bieten Investitionsschutz

UMSETZUNGSSTRATEGIE | Am 2. September 2016 wurden mit Inkrafttreten des „Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende“ die Weichen für einen bundesweiten Smart-Meter-Rollout gestellt. Für Sebastian Weiße, Lösungsarchitekt der SIV.AG in Roggentin, ist klar: „Die größte Herausforderung wird die Darstellung der Wirtschaftlichkeit sein.“

In den letzten Monaten sind er und die Berater der SIV.AG durch ganz Deutschland gereist und haben mit Kunden und Partnern Umsetzungsmöglichkeiten des „Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende“ diskutiert. Hierzu wurde ein mehrstufiges, frei skalierbares Vorgehensmodell entwickelt, das auf die Spezifika jedes EVU angepasst werden kann. Aufgrund seiner Modularität ist es auch für kleine EVU interessant, die den grundzuständigen Messstellenbetrieb im eigenen Netz behalten wollen.

„Über die Jahre haben wir ein so tiefes Verständnis für die Spezifika der Energiewirtschaft entwickelt, dass uns heute neben der Softwareentwicklung ein den großen Managementberatungen vergleichbarer, umfangreicher Prozessbaukasten zur Verfügung steht“, erläutert Weiße. Die gemeinsamen Maßnahmen reichen von einer eingehenden Potenzial- und Wett-

bewerbsanalyse über die direkte Strategieentwicklung hin zur Erarbeitung individueller Business Cases, Entscheidungsvorlagen und Gesamtprojektplanungen.

Sich früh informieren und Szenarien durchspielen

Vielen Entscheidern wird erst in den initialen Digitalisierungs-Workshops bewusst, wie komplex die bereichsübergreifenden Herausforderungen sind: „Die Digitalisierung ist eine unternehmensweite Managementaufgabe, die die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation betrifft und einer eigenen Projektstruktur bedarf“, so Weiße: „Wir haben unseren Kunden schon früh empfohlen, sich umfassend zu informieren, verschiedene Szenarien durchzuspielen und unverzüglich mit der Projektplanung zu beginnen. Dabei muss das Rollout-Konzept immer wieder mit den vorhandenen Personal- und

Ressourcenbeständen abgeglichen werden. Zugleich sind die verfügbaren finanziellen Mittel und Outsourcing-Möglichkeiten zu berücksichtigen.“

Die Erfahrungen der SIV.AG spiegeln die generellen Herausforderungen des bundesweiten Smart-Meter-Rollouts: Es gibt kein universelles Lösungsrezept, sondern immer nur individuelle Vorgehensmodelle, die sich an der Unternehmensstrategie ausrichten und flexibel aufgefächert werden müssen.

Darstellung der Wirtschaftlichkeit als größte Herausforderung

Am Anfang steht eine Standortbestimmung: Soll an Marktposition und Messstellenbetrieb festgehalten werden? Könnten beispielsweise Bündelprodukte platziert und/oder Zusatzprodukte entwickelt werden? Was bleibt als Kerngeschäft im eigenen Haus? Wie lassen sich Strukturen verschlanken und Skalierungseffekte heben? Wo bieten sich Kooperationen oder ein gezieltes Outsourcing an? Angesichts des wachsenden Konkurrenzdrucks durch breit aufgestellte Ablesedienste könnten sich zum Beispiel kommunale Wohnungsgesellschaften als Verbündete erweisen.

Der Rollout intelligenter Messsysteme erzeugt Kosten – für Personal, Betriebsmittel, Materialeinkauf, Abrechnung, Kundenbeziehungsmanagement und Messstellenbetrieb. Das scheint klar. Eine ehrliche Selbstanalyse ist daher angebracht: Ist kostendeckendes Arbeiten überhaupt möglich? Sind gegebenenfalls

Auftragsdienstleister hinzuzuziehen? Welches Schnittstellenrisiko besteht? Sind Standard- oder Zusatzfunktionalitäten zu nutzen?

Erst wenn kostenseitig Transparenz besteht, ist es Zeit für die zentrale Frage der Umsetzung: Womit beginnen? Wie beim Marathonlauf gilt es, innerhalb des Projektes einen Rhythmus zu finden. Zugleich müssen Prioritäten gesetzt werden. In einigen Stadtteilen kann es zum Beispiel sinnvoller sein, in den Rollout einzusteigen, als in anderen.

Über Festpreismodelle Kostenrisiken minimieren

Grundsätzlich ist ganz entscheidend, den richtigen Partner an seiner Seite zu haben. Die SIV.AG hat sich hier frühzeitig mit der Deutsche Telekom Technischer Service GmbH positioniert. „Als Global Player am Kommunikationsmarkt bringt die Telekom ihre langjährige Branchenexpertise in der Telekommunikation, eine bestens vernetzte Infrastruktur und ihr Know-how im Umgang mit Fernauslesungen mit“, so Weiße.

Dr. Guido Moritz, Bereichsleiter Energie- und Wasserwirtschaft der SIV.AG, weist auf die daraus resultierende Rechts-

und Investitionssicherheit hin: „Die SIV.AG erfüllt die Sicherheitsanforderungen und -standards im Kontext des Messstellenbetriebsgesetzes (MsbG) bereits seit zwei Jahren und unterstützt Versorgungsunternehmen dabei, die identischen Sicherheitsstandards zu erfüllen, inklusive der notwendigen Zertifizierungsmaßnahmen. Als konkretes Angebot im Kontext der Gateway Administration als Teildisziplin beziehungsweise -facette des MsbG bündelt die SIV.AG ihre Kompetenzen mit der Telekom und minimiert hierdurch die notwendigen Zertifizierungen für die Versorgungsunternehmen auf ein Minimum.“

Das Gesamtpaket deckt die vollständige Prozesskette vom Gateway bis zur Bereitstellung der Daten beim ERP-System ab. Die Telekom übernimmt die Gateway Administration inklusive der Field Services und der Kommunikation. Die SIV.AG setzt darauf auf und ist in der Rolle des Generalunternehmers. Das Gateway bleibt im Besitz der Telekom.

Überzeugende Kosten- und Nutzenargumente entwickeln

„Auf diese Weise können wir wertvolle Skaleneffekte direkt an unsere Kunden

weitergeben“, resümiert Weiße. „Der Vorteil: Im Unterschied zu konventionellen Ausleseservices können wir einen Festpreis anbieten, der alle erforderlichen Installationen umfasst und unseren Kunden das Risiko einer zeit- und qualitätsgerechten Umsetzung abnimmt. Genaues Nachrechnen lohnt sich also.“

Laut Weiße muss zukünftig gegenüber den Endkunden eine noch überzeugendere Kosten- und Nutzenargumentation entwickelt werden, damit das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende einen breiten gesellschaftlichen Konsens erreicht. Noch erscheinen die sich für den Endkunden tatsächlich ergebenden Vorteile recht vage: So könnten zum Beispiel die Lastverteilung in den Stromnetzen in Niedrigtarifzeiten mit last- und zeitvariablen Tarifen ausgerichtet werden, Mitarbeiter des Messstellenbetreibers müssten nicht mehr extra zur Vor-Ort-Ablesung kommen und das eigene Verbrauchsverhalten lasse sich besser analysieren. „Hier für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation herzustellen, ist eine spannende Herausforderung“, so der SIV-Lösungsarchitekt.

i www.siv.de