



Bild: Eon

Vor dem Einbau der Smart Meter die Geschäftsmodelle überlegen

Unter die Berater gegangen

Unternehmen brauchen Orientierung bei der Digitalisierung ihres Geschäftes. Bei SIV setzt man deswegen auf Beratung vor dem Softwareeinsatz.

VON ARMIN MÜLLER

Wie setzt man die Digitalisierung im eigenen Unternehmen um, wo sollten die Schwerpunkte der Aktivitäten liegen, was lässt man besser Dienstleister machen? Antworten auf diese Fragen suchen Energieversorger vor allem im Zusammenhang mit dem Einbau der elektronischen Messgeräte, der demnächst starten wird.

„Wir haben gespürt, dass bei unseren Kunden die Unsicherheit noch sehr groß ist, was, wie und wann zu tun ist“, beschreibt Sebastian Weiße, Lösungsarchitekt bei der SIV.AG, die Erfahrungen bei dem Softwareanbieter. Seine Folgerung: Software ist zwar für die Digitalisierung in der Energiewirt-

schaft unbedingt nötig, Software alleine reicht aber nicht. Deswegen hat man bei SIV jetzt dem Softwareeinsatz ein Stufenmodell mit einer Beratung vorgeschaltet. In einer ersten Phase wird in eintägigen Workshops beim Kunden dessen bisheriger Wissensstand abgeklärt. Wichtig dabei ist, dass man nicht nur über technische Punkte spricht, sondern die Digitalisierung als Management-Aufgabe begreift. Zu überlegen ist an dieser Stelle beispielsweise, wie sich ein Unternehmen im neu entstehenden Markt des Messwesens generell positionieren will, erläutert Weiße: „Möchte ich hier vertriebllich aktiv werden und Zusatzdienstleistungen wie Smart Building oder Smart Home

anbieten? Oder will ich defensiv am Markt auftreten und nur die Pflichtangebote machen, also nur die Zähler einbauen, die der Gesetzentwurf vorschreibt?“

Denken im Querverbund

Die Antwort auf diese Frage gibt dann die weitere strategische Ausrichtung des Unternehmens für die nächsten Jahre vor. Sie umreißt auch, womit im Unternehmen Geld verdient und Kunden langfristig gebunden werden sollen. Dabei muss sich ein EVU bei seiner Strategie zur Digitalisierung nicht auf den Strombereich alleine beschränken. Durch Einbeziehen von Gas, Wärme und Wasser lassen sich bei Querverbund-Unternehmen wirtschaftliche Vorteile erschließen. Generell gibt es keine Digitalisierungsstrategie, die man pauschal anwenden könne, sagt Weiße, stets müssen sehr individuelle Anforderungen berücksichtigt und daraus auf das Unternehmen zugeschnittene Ausrichtungen realisiert werden.

Der noch eher allgemeinen Abklärung der Strategie folgt dann in einem nächsten Schritt die konkrete Berechnung unterschiedlicher Rollout-Szenarien. Beispielsweise kann man die Zähler Gebäude für Gebäude oder Straßenzug für Straßenzug installieren, oder man tauscht sie aus, wenn ihre Eichfrist abgelaufen ist und ein Monteur sich sowieso auf den Weg machen muss, beschreibt Weiße: „Wir rechnen Rollout-Szenarien mit veränderten Parametern und vergleichen sie. Damit weiß die Geschäftsleitung, was es kostet, eine bestimmte Anzahl von Zählern zu montieren. Sie kann dann die Investitionen und den Cashflow besser abschätzen.“ Am Ende dieses Beratungsschrittes können dann ganz konkrete Zahlen stehen, etwa wie viele Zähler man in diesem oder jenem Jahr tatsächlich montieren sollte.

Bis zu diesem Punkt geht es noch gar nicht um Software oder IT. Der tatsächliche Rollout, der sich aus dieser Beratungsstufe ergeben kann, müsse dann auch nicht unbedingt mit der Software von SIV abgewickelt werden, betont der Experte. Damit die Beratung weitgehend unabhängig vom Softwarehersteller bleibt, hat SIV das Beratungsgeschäft in eine eigene interne Abteilung ausgelagert.

Unsicherheit im Markt ist groß

Software hält das Unternehmen natürlich auf Wunsch für die gesamte Prozesskette bereit. Sie unterstützt die Installation der Messgeräte, die Verarbeitung der Messdaten, wenn die Geräte eingebaut und in Betrieb sind sowie die Abrechnung mit den Kunden. Mit im Dienstleistungs-Boot sitzt auch die Deutsche Telekom, die ein IT-Modul für die Smart-Meter-Gateway-Administration bereitstellt. Beide Partner verfügen darüber hinaus über sicherheits-zertifizierte Rechenzentren, in denen Daten wie Software vor Zugriffen geschützt sein sollen.

Die Unsicherheit im Markt ist groß, wie man am besten mit den elektronischen Messgeräten verfahren sollte. Zwar gibt es bisher schon einige

Rollout-Pilotprojekte mit einigen 100 Zählern, aber eine Gesamtstrategie für die Digitalisierung habe noch kein Unternehmen, berichtet Weiße: „Der Beratungsbedarf ist hoch. Ich habe bis jetzt noch keinen Kunden getroffen, der gesagt hat, er wisse das alles und hätte einen fertigen Plan. Jeder ist noch unsicher, will erst einmal die Situation prüfen und abwarten, was noch kommt.“

Digitalisierung nicht alleine versuchen

Kommen wird auf alle Fälle ein verstärkter Zwang zur Zusammenarbeit, gerade bei kleineren Unternehmen. Diese müssen wegen der hohen Anforderungen entweder kooperieren oder sich einen Dienstleister suchen. Insbesondere bei der Gateway-Administration, bei der der Betreiber auf das System einen schreibenden Zugriff hat, müssen die hohen Sicherheitsanforderungen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) eingehalten werden. Für kleinere Stadtwerke sind diese eine hohe Hürde, sagt Weiße: „Das alleine zu versuchen, empfehlen wir nicht.“

E&M



SySS
THE PENTEST EXPERTS.

SEBASTIAN SCHREIBER
GESCHÄFTSFÜHRER

Nur wer um die Lücken weiß, kann diese auch wirksam schließen. Im Bereich Penetrationstest sind wir Marktführer in Deutschland.

Durch einen Sicherheitstest Ihrer IT-Infrastruktur können Sie sich umfangreich **vor Angriffen**, dem Verlust von Informationen und der Störung von Maschinen **schützen**. Wir testen Ihre Systeme durch simulierte Angriffe, finden heraus, wie **sicher** die eingesetzten IT-Systeme und Infrastrukturen sind, und erreichen so maximale Transparenz der Schwachstellen.

- Beugen Sie Hackerangriffen und Einbrüchen in Ihre Systeme vor
- Schützen Sie Ihre wertvollen Unternehmensdaten und Erkenntnisse
- Bauen Sie dem Ausfall digital gesteuerter Anlagen vor
- Sparen Sie Zeit und Kosten für eine aufwendige Nachverfolgung im Falle eines Hackerangriffs
- Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Systeme

THE PENTEST EXPERTS

SySS GmbH Wohlboldstraße 8 72072 Tübingen
+49 (0)7071 - 40 78 56-0 info@syss.de www.syss.de