Smart Meter Roll-out

„Der Markt will sich nicht entscheiden“

[27.02.2017] Die meisten Stadtwerke wollen grundzuständiger Messstellenbetreiber bleiben, den Roll-out aber an einen Full-Service-Anbieter übergeben oder zumindest die Gateway-Administration als Software as a Service nutzen – so das Ergebnis einer gemeinsamen Roadshow von Trianel und rku.it.

Die Stadtwerke-Kooperation Trianel und der IT-Lösungsanbieter rku.it haben in einer gemeinsamen und bundesweiten Roadshow mit 180 Stadtwerken über die anstehenden Anforderungen und den aktuellen Stand der Umsetzung des Smart Meter Roll-outs diskutiert. „Das Ergebnis ist ernüchternd“, sagte Thomas Spinnen, Bereichsleiter Vertriebslösungen Stadtwerke bei Trianel auf der E-world energy & water 2017 (7. bis 9. Februar 2017, Essen). „Der Markt will sich noch nicht entscheiden.“
Jürgen Bonin, Bereichsleiter Produktmanagement neue Dienste bei rku.it, ergänzte: „Die Einschätzungen und Unternehmungen der Stadtwerke gehen sehr stark auseinander. Von ´Wir haben schon Router bestellt` bis hin zu EVUs, die glauben, dass das Smart Metering in fünf Jahren wieder zurückgenommen wird.“

„Alle wollen grundzuständiger Messstellenbetreiber bleiben.“

Die wesentlichen Ergebnisse der Roadshow: „Alle Stadtwerke wollen die Marktrolle als grundzuständiger Messstellenbetreiber behalten. Dabei werden die meisten Stadtwerke das Thema in den ersten Jahren als Full-Service erledigen lassen“, sagte Jürgen Bonin. Ab einer Größe von 50.000 Zählern planten viele Stadtwerke auch, lediglich die Gateway-Administration als Software as a Service zu beziehen. Nur wenige Stadtwerke mit über 500.000 Zählern hätten beispielsweise ein ISMS aufgebaut oder dieses zertifizieren lassen – unabdingbare Voraussetzung für die eigenständige Gateway-Administration.
Momentan befindet man sich offensichtlich in einer Warteschleife. Denn, so Bonin: „Die Einbauverpflichtung startet erst dann, wenn mindestens drei Hersteller zertifiziert sind. Von da an müssen innerhalb von zwei Jahren zehn Prozent ausgerollt werden.“ Der Beginn könne sich so gut auf das Jahr 2018 verschieben.

„Es macht Sinn, größere Kunden zuerst umzusetzen.“

Während der insgesamt 25 Roadshow-Termine haben die beiden Partnerunternehmen aber auch einen Überblick über die kommenden Herausforderungen gegeben. So ergibt sich aus dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende und Berechnungen der Bundesnetzagentur (BNetzA), dass von den insgesamt 50 Millionen Abnahmestellen deutschlandweit etwa 4,7 Millionen Entnahmestellen von der Umrüstung auf intelligente Messsysteme (iMsys) betroffen sind. Spinnen: „Diese verteilen sich auf 680 Verteilnetzbetreiber. Dabei gibt es maximal 15 bis 20 Produktanbieter.“ Vor allem das Kundensegment mit einem Verbrauch von 50.000 bis 100.000 Kilowattstunden pro Jahr verspricht nach Einschätzung des Experten eine wirtschaftliche Umsetzung. Der Roll-out im Haushaltsbereich sei hingegen wirtschaftlich noch nicht darstellbar. Der Gesetzgeber gehe hier wohl davon aus, dass sich die Kosten für die Hardware ähnlich wie im Speichermarkt noch halbieren werden.

„Stadtwerke sollten so schnell wie möglich einsteigen.“

Spinnen: „Es macht auch Sinn, größere Kunden zuerst umzusetzen, weil Sie so auch Koppelprodukte anbieten können. Sie sehen außerdem den individuellen Herzschlag des Kunden.“ Wer aber erst einmal den Puls des Kunden kennt, kann hieraus auch neue Produkte entwickeln. Bonin bekräftigte: „Wenn aber neue Geschäftsmodelle rentabel erscheinen, dann wird der wettbewerbliche Messstellenbetreiber sofort in Innovationen investieren.“ Gerade deshalb empfiehlt Spinnen Stadtwerken so schnell wie möglich einzusteigen, die Konkurrenz werde definitiv nicht auf sich warten lassen. So prophezeite der Vertriebsleiter, dass auch Unternehmen wie Lichtblick mit allein 45.000 Gewerbekunden ganz sicher in den Messstellenbetrieb drängen werden.

„Die Vorlaufzeiten sind unerwartet hoch.“

Auch Bonin warnte: „Was viele Stadtwerke nicht bedenken ist, dass sie vor der Ausbringung der ersten Geräte ein Preisblatt bei der BNetzA veröffentlichen müssen. Erst ein halbes Jahr später können die Geräte dann eingebaut werden.“
Bonin kündigte außerdem eine Workshop-Reihe in Kooperation mit dem amerikanischen Internetgiganten google an. Stadtwerke-Teilnehmer könnten hier unter anderem auf einer Karte sehen, wo ihre Kunden für den Roll-out zu finden sind. Außerdem werde man beispielsweise den Fragen nachgehen, ob eher ein großer Telekommunikationsanbieter oder Powerline geeignet sei oder ob es sich beim Smart Metering um ein Netz- oder Vertriebsthema handele. In einem weiteren Schwerpunkt werde man sich damit befassen, wie die Zielorganisation aussehen muss, um die zusätzlichen Datenmengen effektiv zu nutzen. Bonin abschließend: „Wenn wir uns als Energieversorger nicht engagieren, dann drängen andere in den Markt.“

(me)

Stichwörter: Smart Metering, rku.it,