Gateway-Administration

Nicht alles auf einmal lösen

[24.07.2017] Zertifizierung, technische Integration, sichere Datenübertragung: Der Roll-out intelligenter Messsysteme (iMsys) stellt Stadtwerke vor viele Herausforderungen. Die Einbindung externer Dienstleister kann den Aufwand reduzieren und helfen, Erfahrungen zu sammeln.

Rund 4,5 Millionen intelligente Messsysteme (iMsys) stehen vor dem Roll-out. Nach dem Interimsmodell müssen davon in den ersten drei Jahren zehn Prozent installiert werden. Für viele Versorgungsunternehmen bedeutet das, dass die Zahl der auszurollenden Systeme zunächst überschaubar bleibt – bei deutlich geringerem Aufwand. Das ist jedoch nur dann der Fall, wenn sie bei der Gateway-Administration (GWA) mit einem externen Dienstleister zusammenarbeiten. Den Prozess in Eigenregie aufzubauen, würde durch das Interimsmodell hingegen nur noch unwirtschaftlicher. Schließlich fallen die Aufwände für Aufbau und Zertifizierung des GWA-Prozesses, für die erforderliche IT-Infrastruktur und den Betrieb einer sicheren Kommunikation mit den Gateways in jedem Fall an – völlig unabhängig davon, ob zehn oder hunderttausende Gateways administriert werden müssen.

Schrittweiser Einstieg

Um den schrittweisen Einstieg in die Gateway-Administration zu ermöglichen, muss ein Dienstleister jedoch zunächst die Voraussetzungen dafür schaffen. Das beginnt bei der IT-Strategie. Viele Anbieter setzen auf eine tiefgreifende Integration zwischen den stammdatenführenden Systemen und den IT-Lösungen des Dienstleisters. Für den Roll-out einer großen Anzahl von iMsys ist das auch sinnvoll. Wenn es aber darum geht, Geräte im zwei- oder dreistelligen Mengenbereich zu installieren, ist eine solche Integration nicht unbedingt erforderlich. Bei sehr kleinen Mengen reicht es sogar, die Stammdaten manuell über ein Portal zu erfassen. Geht es um einige hundert oder wenige tausend iMsys, kann dies auch teil- oder vollautomatisiert über den Austausch standardisierter Dateien im Format CSV (Comma-separated values) erfolgen. Der große Vorteil: Der Gesamtprozess kann innerhalb weniger Wochen in Betrieb gehen.
Sackgassen vermeiden
Eine zweite Voraussetzung ist die Skalierbarkeit des Verfahrens. Es macht wenig Sinn, wenn der Prozess in der beschriebenen Weise aufgesetzt wird, bei steigenden Anforderungen aber nicht in Richtung einer tiefergehenden Integration ausgebaut werden kann. Das so genannte Startpaket von GWAdriga wurde deshalb so konzipiert, dass ein Ausbau auch während des laufenden Betriebs erfolgen kann. Mit dem Fortschreiten der vollintegrierten Anbindung inklusive nahtloser Übergabe der Prozesse an das Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) wird die direkte Anbindung jeweils für den entsprechenden Prozess in Betrieb genommen und der CSV-Datenaustausch gestoppt. Ähnliches gilt, wenn der Dienstleister gewechselt oder auf Eigenbetrieb umgestellt werden soll. In diesem Fall bleibt die CSV-Verbindung solange aktiv, bis der neue Prozess rund läuft. Damit das nicht zu einer Mogelpackung wird, müssen die Vertragslaufzeiten, die im Bereich der Gateway-Administration in der Regel zwischen sechs und acht Jahren liegen, entsprechend verkürzt werden – idealerweise auf ein Jahr. Dieser Zeitraum reicht aus, um die eigene Strategie für den weiteren Roll-out zu entwickeln und zu entscheiden, ob das bestehende Verfahren ausgebaut oder ein neues eingeführt werden soll.

Bessere Einkaufskonditionen

Es sprechen jedoch noch weitere Gründe für die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister. Denn dieser kann im Beschaffungsprozess die Bestellmengen verschiedener Kunden bündeln und so deutlich bessere Einkaufskonditionen bei den Herstellern herausholen, als dies für ein einzelnes Unternehmen möglich wäre. Deswegen sollte das Versorgungsunternehmen darauf achten, dass potenzielle Partner auch diese Option anbieten und vor allem ein ausreichend großes und abgesichertes iMsys-Mengengerüst mitbringen.
Auch die Standardisierung, die ein Full-Service-Dienstleister vorgibt, wirkt sich kostensenkend aus. Denn die Liste der vom Gesamtprozess betroffenen Abteilungen ist lang. Sie lässt sich entlang des Roll-out-Prozesses nachvollziehen: Beteiligt sind Einkauf, Lager und Logistik. Dazu kommen Prüfstelle und Testlabor für die Messgeräte, das Gateway und die Kommunikationstechnik, das Messwesen, die Netzgesellschaft (VNB – Verteilnetzbetreiber) und die IKT-Abteilung (Informations- und Kommunikationstechnik). Am Ende stehen dann die Ablesung, die Abrechnung, das Call Center, das Kundenzentrum und letztlich auch die Unternehmenskommunikation (PR-Abteilung). Ähnliches gilt auch für Vertriebsorganisationen, die als wettbewerblicher Messstellenbetreiber (wMSB) auftreten wollen. Kann man hier auf bestehende Erfahrungen aufbauen, erleichtert das die Einführung des Prozesses enorm.
Komplexität nimmt zu
Wie komplex die Prozesse künftig sein werden, zeigt das Beispiel Einkauf: Schon bei der Bestellung eines iMsys muss dem Hersteller mitgeteilt werden, mit welchem Gateway-Administrator sich das noch zu produzierende Gateway später verbinden soll. Dafür muss der Einkauf die genauen Kommunikationsdaten an den Hersteller geben. Sind diese falsch oder nicht mehr aktuell, kann sich das Gateway nicht verbinden. Im Standardprozess kann der Gateway-Administrator schon bei der Hardware-Auswahl beraten. Für die Vorbereitung stellt er dann eine so genannte VP2-Datei zur Vorkonfiguration des Geräts zur Verfügung, die bei der Bestellung mitgeschickt wird. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass das Gerät schon bei der Lieferung korrekt konfiguriert ist. Über den elektronischen Lieferschein werden dann die Stammdaten an den Gateway-Administrator übermittelt. Damit kann das Gateway problemlos installiert, identifiziert und nach Übermittlung der entsprechenden Zertifikate problemlos in Betrieb genommen werden.

Neue Geschäftsideen entwickeln

Neben der Senkung von Kosten und Aufwänden spricht noch ein weiteres Argument für die Auslagerung der Gateway-Administration: Die digitale Transformation der Energiewirtschaft. Mit ihr wird sich das klassische Modell des Versorgungsunternehmens, das alles in eigenen Händen hält, hin zu einem partnerschaftlichen Unternehmen wandeln. Denn die Herausforderungen von Energie 4.0 können nur bewältigt werden, wenn man flexibel auf die neuen Möglichkeiten reagiert und schnell entsprechende Geschäftsmodelle auf den Markt bringt. Das Smart Meter Gateway bietet dabei den marktwirtschaftlichen Zugang zum Kunden und wird künftig die Plattform für eine Vielzahl von Applikationen sein. Zahlreiche neue Unternehmen werden diese Chance nutzen, um neue Geschäftsideen zu entwickeln. Der Gateway-Administrator steht im Zentrum aller Prozesse und kann die Versorgungsunternehmen dabei unterstützen, die besten Mehrwertangebote für ihre Kunden zu identifizieren und zu implementieren.

()

Dieser Beitrag ist im Sonderheft Juni 2017 von stadt+werk zur Digitalisierung der Energiewirtschaft erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Smart Metering, GWAdriga, Gateway-Administration