



#### Umsetzung:

Die Vorgehensweise bei Smart Meter sollte sich nach der vertrieblichen Ausgestaltung der Einführung und der langfristigen Strategie richten. Auch sollten die unterschiedlichen Übertragungswege (re.) berücksichtigt werden.

## Spielraum abstecken

**SMART METER** Bei der Umsetzung ist ein ganzheitlicher Ansatz mit klaren wirtschaftlichen Zielen von entscheidender Bedeutung.

> Die Einführung von Smart Metering wird in Deutschland durch gesetzliche Regelungen und die technische Entwicklung vorangetrieben, weniger durch die Nachfrage der Kunden. Wie soll aber die Umsetzung erfolgen? Soll erst einmal nur den gesetzlichen Mindestanforderungen entsprochen werden? Oder soll eine umfassendere Realisierung über Teil- oder Komplett-Roll-Out angestrebt werden – in der proaktiv die Einführung vorangetrieben und ein Bedarf bei den Kunden geweckt wird. In diesem Zusammenhang wird immer wieder die Forderung auf, den Kostenaufwand so gering wie möglich zu halten.

Nach Einschätzung der Figema Unternehmensberatung ist in Deutschland nicht mit Netzbetreiberfinanzierten, flächendeckenden Roll-Out-Projekten in größerem Stil zu rechnen, da diese nicht wirtschaftlich zu betreiben sind. Das Netz kann höchstens eine Minimallösung ohne Smart Metering einbauen. Auf diese Infrastruktur kann aber zu einem späteren Zeitpunkt dann der Vertrieb aufbauen. Wie schnell sich Smart

Metering in Deutschland durchsetzen wird, hängt wesentlich davon ab, ob die Kunden die neue Technologie aktiv nachfragen und die angebotenen Vertriebsprodukte attraktiv finden.

Die aktuellen Projekte verfolgen klar einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem die Energieversorger ihre Smart Metering Projekte mit dem Schwerpunkt des Messstellenbetreibers und Messdienstleisters kombinieren. Das schafft eine Vielzahl wertvoller Synergien, um so den stetig komplexer werdenden Marktanforderungen gerecht zu werden.

Eine weitere wichtige Erkenntnis ist der Einsatz unterschiedlicher Kommunikationstechniken, aber auch von Zählern unterschiedlicher Lieferanten. Dafür stehen Powerline (PLC), GSM, GPRS und DSL zur Verfügung. Die Auswahl der geeigneten Technik muss sich zunächst an den regionalen Gegebenheiten und der Bevölkerungsdichte orientieren. Zudem spielt die vertriebliche Strategie eine Rolle.

Es ist davon auszugehen, dass die meisten Versorger zunächst mit PLC oder DSL starten werden. Mittelfristig werden

jedoch verschiedene Kommunikationstechniken parallel ihren Einsatz finden. So wird in ländlichen Regionen DSL und Powerline wegen der geringen Bevölkerungsdichte oder der geringen Übertragungreichweite nicht praktikabel sein und stattdessen GPRS oder GSM eine Rolle spielen. In Städten hingegen ist mit einer Durchmischung der Technologien zu rechnen, auch wenn der Einsatz von PLC am wirtschaftlichsten sein wird. Darüber hinaus ist die Anbindung an das bestehende ERP-System zu berücksichtigen (Abrechnung, EDM, CRM, Kundenportal, Inkasso). Die Sachbearbeiter aus den jeweiligen Bereichen darf es bei der Bearbeitung ihrer Prozesse nicht interessieren, ob die Kommunikation über PLC, DSL oder GPRS erfolgt oder von welchem Hersteller der Zähler ist.

#### STADTEIL ALS TESTOBJEKT

Für diesen Teil der Umsetzung sind die Softwarelieferanten zuständig, da Schnittstellen und Plattformen benötigt werden, die einen parallelen Zugriff auf die Technologien möglich machen. Zum anderen müssen die Datenmengen beherrscht werden, die künftig um ein vielfaches höher sein werden als bislang bekannt. Versorgern stehen für die Einführung von smarten Zählern bei den Kunden unterschiedliche Vorgehensweisen zur Verfügung, die derzeit auch in diesem

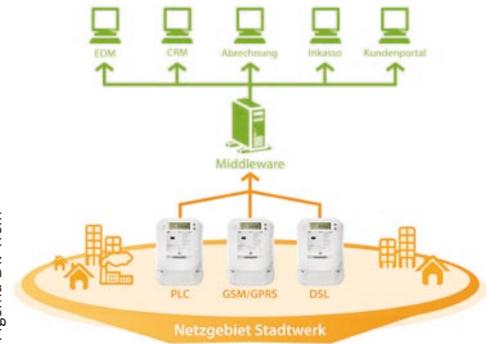
## ZU KURZ GEDACHT

Derzeit geht die Mehrheit der Energieversorger lediglich Smart Meter konkret an. Aus Sicht einer Studie von IDC und Logica ist dies zu kurz gedacht. Bereits bei der **IT-seitigen Umsetzung von intelligenten Stromzählern würden die Weichen für smarte Netze gestellt**. Zudem erfordere die Einrichtung von Smart Grids einen erheblichen Planungsvorlauf. Notwendig sind bei vielen Unternehmen darüber hinaus grundlegende Umstrukturierungen der IT-Abteilungen, so die Studie weiter. Diese erforderten jedoch Zeit und ließen sich nicht von heute auf morgen realisieren. Ein weiteres Problem bestehe darin, dass die IT-Verantwortlichen oftmals nicht in der Lage sein werden, die umfangreichen Herausforderungen und Änderungen allein zu lösen.

Spektrum angewendet werden. Empfohlen werden kann den Unternehmen auf jeden Fall planmäßig vorzugehen und auf eine langfristige Vorbereitung zu achten. Dadurch werden die Projekte gut strukturierbar und kostengünstiger als bei punktuellen Installationen. So kann etwa die Erschließung ausgewählter Straßenzüge oder Stadtteile gewählt werden. Damit entsteht schnell und zu vergleichsweise überschaubaren Kosten ein betriebsfähiges Zählersystem, an dem Anforderungen der Bereiche Netz,

Vertrieb und Kundenservice definiert, getestet und umgesetzt werden können. Die Entscheidung über die Vorgehensweise orientiert sich aber immer an der vertrieblichen Ausgestaltung der Einführung und der langfristigen Unternehmensstrategie. Denn erst ab einer gewissen installierten Stückzahl ist die vertriebliche Ausgestaltung von Produkten möglich. Die Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten und der derzeitige Rechtsrahmen lassen einen großen Spielraum für Smart-Meter-Lösungen zu.

## Anbindung Übertragung an ERP-System



Grafik: Figema Dr. Trein

Auch wenn eine flächendeckende Installation im ersten Schritt nicht notwendig ist, sollte man sich zunächst eine entsprechende Strategie für die zukünftige Positionierung des Stadtwerks zurechtgelegt haben. Denn Ziel sollte es in wirtschaftlich agierenden Unternehmen sein, auch mit einer komplett neuen und teureren Technologie dem Kunden einen Nutzen zu bringen und damit zügig seine Investitionen zu amortisieren. <

**Dr. Wolfgang Trein, Figema**  
[www.figema.de](http://www.figema.de), [www.logica.de](http://www.logica.de)

Besuchen Sie uns auf der Stadtwerke-Tagung vom 04. bis 06.05.2010 in Berlin.

# 1179760

## Energien gezielt einsetzen.

Die Gewinnung neuer Kunden ist schwierig, weil Sie risikobehaftete Anschriften nicht kennen? Unser Service „Risikoklassifizierung von Netzgebieten“ zeigt Ihnen, wo sich Ihr vertriebliches Engagement wirklich lohnt. SAF Forderungsmanagement GmbH | Eppelheimer Str. 13 | 69115 Heidelberg | [www.saf-solutions.de](http://www.saf-solutions.de) | [service@saf-solutions.de](mailto:service@saf-solutions.de)