

Der Beginn einer kompletten Transformation

SMART METER Die neue Kooperation Gwadriga startet mit 480 000 iMsys. Ziel ist es, Mehrwertangebote zu generieren und Geschäftsmodelle zu erschließen

Von **UWE PAGEL**, Ulm

»Es kommt vor, dass man dabei ist, ohne dass man sich dafür entschieden hat, dabei zu sein«, so fasst Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der Gwadriga GmbH & Co. KG, die derzeitige Situation vor dem Rollout der intelligenten Messsysteme (iMsys) zusammen. Vom Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende getrieben, sondieren derzeit zahlreiche Versorgungsunternehmen den Markt der Anbieter von Smart-Meter-Gateway-Administrations (SMGA)-Lösungen. Viele sehen das Thema SMGA zunächst jedoch als reine Pflichtübung. Ein Ansatz, der für den neu angetretenen SMGA-Prozessdienstleister Gwadriga eindeutig der falsche ist.

»Wir rechnen fest damit, dass die intelligenten Messsysteme schnell über das gesetzliche Mindestmaß hinaus installiert werden. Denn die Chancen der Technologie reichen weit über die klassischen Geschäftsansätze hinaus«, ist sich Sobótka sicher. Die intelligenten Messsysteme bilden für ihn die erste standardisierte und permanente Kommunikations-Schnittstelle zwischen dem Energieversorger und seinen Kunden. Die wesentliche Ebene ist nicht mehr die Hardware vor Ort, sondern der marktwirtschaftliche Zugang zum Kunden, sobald dieser einer Datennutzung zustimmt.

Für alle überregionalen Energieversorger und die, die über ihr lokales Geschäft hinaus aktiv sind oder es werden wollen, bieten intel-

»Parallele Strukturen für das klassische und neue Geschäft werden sich zu Ressourcen-fressern entwickeln.«



Dr. Michał Sobótka
Geschäftsführer von Gwadriga

ligente Messsysteme damit die Möglichkeit, neue Geschäftsfelder aufzubauen. Über den Verkauf von Energie hinaus wird es so vielfältige Optionen geben, den sinkenden Margen zu begegnen.

Was für den Rollout spricht | Hinzu kommen auch ganz pragmatische Gründe, die aus Sicht von Gwadriga für einen breiten Einsatz der intelligenten Messsysteme sprechen. »Immer mehr Unternehmen werden erkennen, dass sich parallele Strukturen für das klassische und das neue Geschäft zu echten Ressourcenfressern entwickeln werden«, meint Sobótka. Denn beide Geschäfte müssen nicht nur nebeneinander betrieben werden,

auch die beiden Stränge sind zu koordinieren, wenn man nicht vollständig autarke Systeme aufbauen möchte. Darüber hinaus müssen Prozesse wie Ablesung, Abrechnung, Einkauf, Qualitätsprüfungen, Kundensupport und Ent-störung ebenfalls in beiden Welten funktionieren.

Stückzahlen sind entscheidend | Die wesentlichen Punkte beim Rollout der intelligenten Messsysteme sind für Gwadriga das Mengengerüst sowie die Standardisierung der Prozesse. »Erst bei großen Stückzahlen werden die neuen Systeme wirtschaftlich. Deswegen setzen wir ganz klar auf die Bünde-

Anzeige

Behalten Sie auch in hektischen Zeiten im Intraday-Handel alles im Griff.

Automatisiertes Handeln durch editierbare Handelsroutinen – mit SOPTIM iTrade.

lung von Kunden«, erläutert Geschäftsführer Sobótka.

Hier sieht er sein Unternehmen besonders gut aufgestellt. Als Gründungsunternehmen der Oldenburger EWE, der Kölner Rheinenergie und der Paderborner Westfalen Weser Netz startet Gwadriga mit zunächst 480 000 iMsys. Damit bringt der Prozessdienstleister das erforderliche Mengengerüst für einen wirtschaftlichen Betrieb der Gateway-Administration sowie des Messdatenmanagements von vornherein mit. Es geht für den Anbieter aber nicht nur darum, die neue Technologie und die damit verbundenen Prozesse zu beherrschen. Ziel ist es, schnell Mehrwertangebote auf der Basis des Messdatenmanagements zu entwickeln und so für die Kunden aktiv neue Geschäftsmodelle zu erschließen.

Im Zentrum | Nicht zuletzt deswegen hat sich das neue Unternehmen auch am Standort Berlin niedergelassen. »Nirgendwo sonst in Deutschland gibt es eine so hohe Dichte von Startups und eine derart aktive und vor allem kreative Szene. Hier liegt die deutsche Hauptstadt weltweit auf Rang neun«, erklärt Dr. Michał Sobótka. Er erwartet, dass der Wandel, der durch das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende angestoßen wurde, erst der Anfang einer völligen Umwälzung und Transformation des Energiemarktes wird. Dezentralisierung, Share-Economy, Internet of Things und Blockchain sind dabei Trends, an denen auch die Energiewelt kaum vorbeikommen werde.

Ganz entscheidend ist für ihn jedoch auch die Kommunikation mit den Kunden. Denn deren Akzeptanz wird der Schlüssel für den Erfolg sein. »Jede neue Technologie wirft bei den Kunden Fragen auf. Deshalb müssen die Versorgungsunternehmen den Rollout mit einer passenden Kommunikations- und Supportstrategie begleiten. Gelingt es, den Kunden den Sinn des Rollouts zu vermitteln, ist auch der Weg für die erfolgreiche Umsetzung neuer Geschäftsmodelle gelegt«, fasst Sobótka zusammen.