

Erfolgsfaktoren für den Roll-out

Um den Roll-out der intelligenten Messsysteme zum Erfolg zu führen, braucht es eine gut organisierte Brücke, einen leistungsstarken Maschinenraum und vor allem eine gute Zusammenarbeit. Dabei ist eine gesunde Fehlerkultur ein entscheidender Aspekt.

Trotz aller Verzögerungen: Der Smart Meter Roll-out wird weitergehen und das Tempo dabei mit Sicherheit noch erhöht. Denn mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien nimmt auch der Druck drastisch zu, Erzeuger wie Verbraucher steuern und regeln zu können, etwa über den CLS-Kanal (Controllable Local System) der Gateways. Damit müssen jetzt Pflicht und Kür gleichzeitig angegangen werden. Und das vor dem Hintergrund, dass die ersten Anbieter für die Gateway-Administration bereits wieder das Handtuch geworfen haben.

Der Roll-out der intelligenten Messsysteme braucht eine gut organisierte Brücke, einen leistungsstarken Maschinenraum und vor allem ein gutes Zusammenspiel. Als allererstes gilt es, die Aufgaben und Erwartungen zu klären und ein gemeinsames Verständnis für die Schwachstellen der eingesetzten Technologien zu entwickeln. Also: Wer ist für was verantwortlich? Was ist machbar und was noch nicht? Das interne Erwartungsmanagement muss so ausgerichtet werden, dass die Projekt-Teams nicht wie ein Pflug arbeiten, sondern die einzelnen Use Cases sequenziell in die Produktion bringen. Und Produktion heißt: standardisierte automatisierte Prozesse und operative Disziplin.

Dafür müssen alle Datenflüsse zwischen dem Gateway-Administrator (GWA) und den operativen Sys-

temen des Messstellenbetreibers (MSB) stabil laufen. Hier helfen standardisierte Schnittstellen ebenso wie eine enge Abstimmung mit der IT des MSB und dem Systemlieferanten. Dieser direkte Dialog und ein systematisches Testing tragen wesentlich dazu bei, dass die Prozesse tatsächlich automatisiert ablaufen und der manuelle Eingriff die Ausnahme bleibt. Wenn der Gateway-Partner dann noch im Sinne der Kunden Einfluss auf die Weiterentwicklung der GWA-Software hat, ist das ein zusätzlicher Erfolgsfaktor. Denn bei einem solch jungen Feld wäre es anmaßend zu behaupten, die eingesetzten Software-Lösungen seien bereits ausgereift.

Ein weiterer Erfolgsfaktor lautet: agieren, nicht reagieren. Denn der Gateway-Administrator muss nicht nur die Pflicht von heute beherrschen, sondern sich auch damit auseinandersetzen, was in Zukunft kommt: Einspeiser, 1:n-Konzepte, 450-MHz-Kommunikation, Mehrsparten-Metering, neue Gateways, aber auch einfache Zertifikat- oder Firmware-Updates. All das muss zuerst vom jeweiligen Operations-Team getestet werden – auch gemeinsam mit dem Kunden. Aus diesem Grund muss nicht nur der Gateway-Administrator eigene Testfelder vorhalten, in denen die verschiedenen Hardware- und Software-Konstellationen installiert sind, auch jeder Kunde benötigt eine eigene Testumgebung. So

kann geprüft werden, ob Dinge so funktionieren, wie sie sollen, bevor sie in die Produktivumgebung und ins Feld gebracht werden.

Am Einbauort sind schließlich zwei Dinge entscheidend: die Qualität der Montage und eine stabile WAN-Kommunikation. Als Negativbeispiel seien hier die Hutschienen-Antennen genannt. Sie sind günstig und leicht zu verbauen. Und sie funkeln auch gut – aber nur, solange man den Empfang vor dem geöffneten Zählerschrank testet. Deshalb sollte man keinesfalls an Monteurschulungen, Pegelmessungen oder Antennentechnik sparen.

Fehlerkultur etablieren

Für den reibungslosen Betrieb ist ein funktionierendes Monitoring Voraussetzung. Dabei ist es wichtig, mit den Geräten aktiv zu kommunizieren und ihr Verhalten richtig zu interpretieren. Bei einer so jungen Technologie gibt es noch ganz viel, was nicht in den Handbüchern steht. Mit regelmäßigen Anfragen, Log-Analysen und Wake-up-Calls können Fehler früh erkannt und, wo immer möglich, direkt behoben werden, ohne dass ein Techniker auf die Reise geschickt werden muss. Und wenn doch einmal Fehler auftreten, muss eine Lösung in enger Zusammenarbeit mit dem Gateway-Administrator gefunden werden. Dafür sollten die Entstörprozesse übergreifend angelegt werden – gekoppelt mit einem stringenten Fehler- und Problem-Management beim jeweiligen IT-Partner.

Am Ende ist es vor allem eine Frage der Kultur und des Um-

gangs: Es lohnt sich, viel Energie in die menschlichen Schnittstellen zu investieren, um eine gesunde Fehlerkultur zu etablieren. Es gilt der Grundgedanke, dass jeder Fehler zwei Seiten hat. Und es geht immer um das gemeinsame Lernen und das gemeinsame Ziel. Eingebettet in ein strukturiertes Service-Management mit monatlichen Reviews und Feedback-Schleifen, an denen alle Kunden und Leistungspartner beteiligt sind, wird das Miteinander zum entscheidenden Erfolgsfaktor: Denn so profitiert jedes Unternehmen von den Lessons Learned der anderen, was den Aufwand für alle Beteiligten deutlich senkt.

Das Gateway ist aber nur der Anfang. Angesichts der starken Zunahme dezentraler Verbraucher



Bild vergrößern

Zusammenarbeit ist ein Schlüssel zum Erfolg.

und Einspeiser, von der privaten Photovoltaikanlage bis zur Wallbox, rückt das Thema „Regeln und Steuern“ schon jetzt in den Fokus. Gemeinsam mit seinen Kunden entwickelt das Unternehmen GWAdriga deshalb ein ähnliches Betriebsmodell für das CLS-Management. Dabei wurden die individuellen Sicherheitsaspekte der einzelnen Kunden mit den Vor-

teilen eines BPO-Betriebs (Business Process Outsourcing) verbunden. Gleichzeitig ist es gelungen, diese Architektur markttrollengerecht zwischen Verteilnetzbetreiber und Messstellenbetreiber so aufzuteilen, dass Verantwortungen und Kompetenzen passgenau verortet sind.

Dr. Michal Sobotka ist Geschäftsführer der GWAdriga GmbH & Co. KG.

prego.
services

Forderungsmanagement

Energiekrise sowie steigende Energiepreise. Ist Ihr Forderungsmanagement bereit dafür?

Erfahren Sie mehr über unsere Lösung:

