

# „Die Zeit der Papierfliegerei ist vorbei“

**GATEWAY-ADMINISTRATION** | Vor der letzten E-world im Februar 2017 hatten sich mehrere Unternehmen als Dienstleister für die Smart-Meter-Gateway-Administration (SMGWA) in Stellung gebracht. Doch echte Projekte wurden in den letzten zwölf Monaten nur wenige auf den Weg gebracht. Zu den Gründen dafür und den weiteren Entwicklungen in diesem Markt hat BWK Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der GWAdriga GmbH & Co. KG, Berlin, und seinen Kollegen Lars Weber, Technischer Prokurist, befragt.

## Von außen betrachtet, scheint sich der SMGWA-Markt eher zögerlich entwickelt zu haben. Ist das tatsächlich so?

**Sóbotka:** Das ist tatsächlich so, und es war auch nicht anders zu erwarten. Deutschland hat beim Smart Metering so hohe Datenschutzerfordernisse wie kein anderes Land auf der Welt. Es benötigt schlichtweg seine Zeit, diese umzusetzen. Und die Gateway-Administration ist ein völlig neuer Prozess. Deswegen ist es absolut verständlich, dass die Entscheidungsfindung in den Unternehmen hier etwas länger braucht als in anderen Bereichen. Schon vor einem Jahr sind allenfalls eingefleischte Optimisten davon ausgegangen, dass zertifizierte Gateways bis zum Herbst in größeren Stückzahlen zur Verfügung stehen. Wie wir alle wissen, ist das nicht so gekommen.

## „Technische Vorgaben hinken politischen Zielen hinterher“

**Weber:** Auch die technischen Vorgaben hinken den politisch verkündeten Zielen immer noch weit hinterher. Bislang gilt

Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der GWAdriga GmbH & Co. KG, Berlin: „Spätestens ab Sommer werden zertifizierte Gateways in größerer Menge zur Verfügung stehen, sodass wir dann mit echten Geräten in die konkrete Umsetzung gehen können.“



Lars Weber, Technischer Prokurist, GWAdriga GmbH & Co. KG, Berlin: „Unternehmen, die alles jetzt schon vorbereiten, tun sich deutlich leichter, wenn es mit dem Rollout tatsächlich losgeht.“



Bilder (2): GWAdriga

für die Gateway-Standardisierung nach § 27 MsbG die Technische Richtlinie TR 03109 in der Version 1.0. Hier fehlen nach wie vor wichtige Vorgaben, etwa für die konkrete Umsetzung des TAF 6 oder der Steuerboxen. Dies wird deswegen von den Herstellern zunächst jeweils proprietär umgesetzt werden. Erst mit der TR 1.1, die derzeit vorbereitet wird, werden wir voraussichtlich einen Standard haben, der auch diese Bereiche regelt.

## Dennoch gibt es ja Unternehmen, die bereits Projekte für die Gateway-Administration aufgesetzt haben.

**Weber:** Ja, und das ist durchaus sinnvoll. Denn auch wenn immer noch keine zertifizierten Gateways zur Verfügung stehen, muss ja für die Produktivsetzung ein komplett neuer Prozess implementiert werden. Dazu gehört beispielsweise die Verbindung der eingesetzten Branchen- und ERP-Lösungen mit den GWA- und MDM-Systemen. Diese ist nicht von heute auf morgen realisierbar und sollte deswegen sofort angegangen werden. Gleiches gilt für alle weiteren technischen und organisatorischen Abläufe. Unternehmen, die das alles jetzt schon vorbereiten, tun sich deutlich leichter, wenn es mit dem Rollout tatsächlich losgeht.

**Sóbotka:** Das zeigt sich auch bei unseren ersten Projekten. Bei der EWE Netz ging es beispielsweise darum, das dort eingesetzte Bosch-System an die von uns eingesetzten GWA- und MDM-Systeme der BTC AG anzubinden.

Bei der RheinEnergie ist es SAP, bei den Osterholzer Stadtwerken Schleupen, und daneben arbeiten wir bei einem weiteren Kunden auch an einer Integration von SIV.

## Wie hat sich vor diesem Hintergrund das Geschäft bei GWAdriga entwickelt?

**Sóbotka:** Durchaus positiv: Wir konnten unsere Basis an zu installierenden intelligenten Messsystemen um mehr als 50 000 ausbauen. Das ist ein Plus von über 10 %, wenn man von den rund 480 000 iMSys unserer Gesellschafter EWE, RheinEnergie und Westfalen-Weser Netz ausgeht. Das Erfreuliche dabei ist, dass wir diesen Zuwachs komplett außerhalb unseres Gesellschafterkreises erzielt haben. Damit hat sich gezeigt, dass wir mit unserem Dienstleistungsangebot absolut konkurrenzfähig sind.

## „Mehrsparten-Metering erstmals im Angebot“

## Es war ja vor der letzten E-world viel von Mehrwert-Diensten die Rede, aber auch hier gab es sehr wenige konkrete Projekte. Was ist seitdem passiert?

**Weber:** Hier hat sich einiges getan. So präsentieren wir auf der E-world 2018 erstmals unser Angebot zum Mehrsparten-Metering. Neben modernen Messeinrichtungen für Strom haben wir auch digitale Gas-, Wasser- und Wärmehähler mit dabei, die wir direkt und nicht über den CLS-Kanal auslesen. Wir bilden diese Geräte genau wie den Stromzähler im lokalen Messnetz (LMN) ab. Dadurch vermeiden wir eine ganze Reihe der mit einer CLS-Anbindung einhergehenden Probleme, etwa was die Eichfragen des Übertragungsweges angeht. Auf diese Weise können wir die Metering-Prozesse und das damit zusammenhängende Messdaten-Management spartenübergreifend abbilden und so für unseren Kunden entsprechenden Synergieeffekte erschließen.

**Sóbotka:** Beim CLS-Management stehen wir ebenfalls unmittelbar vor dem Start der ersten Pilotprojekte, die sich um die Steuerung von Nachtspeicherheizungen oder Solaranlagen drehen. Auch im Rahmen des E-energie-Projektes sind wir über unsere Gesellschafter in die technische Entwicklung und Umsetzung verschiedener Prozesse eingebunden, die später als Mehrwertangebote aufgesetzt werden können.

**Die meisten Dienstleister konzentrieren sich bisher auf den grundzuständigen Messstellenbetrieb. Wie sieht denn die Entwicklung beim wettbewerblichen Messstellenbetrieb aus?**

**Sóbotka:** Wir gehen fest davon aus, dass die Anzahl der über den wettbewerblichen Messstellenbetrieb (wMSB) installierten Gateways schon bald die der grundzuständigen Betreiber (gMSB) deutlich übersteigen wird. Deswegen haben wir hier ein entsprechendes Fullservice-Angebot aufgesetzt, das wir ebenfalls auf der diesjährigen E-world erstmals vorstellen.

**„Für manchen sinnvoll, sich als wMSB aufzustellen“**

**Weber:** Zu dieser Entwicklung werden im Übrigen auch die gMSB ihren Teil dazu beitragen. Denn wenn frisch installierte Kunden sich kurzfristig für einen anderen – wettbewerblichen – Anbieter entscheiden, sind die getätigten Investitionen des gMSB verloren. Als wMSB hat man dagegen die Möglichkeit, Kunden vertraglich über einen längeren Zeitraum zu binden. Das ist vom Gesetzgeber so nicht unbedingt gewünscht, aber auch nicht verboten. Deswegen könnte es für manchen durchaus Sinn machen, sich von vornherein parallel als wMSB aufzustellen.

**Was wird dieses Jahr passieren? Wird 2018 das Jahr der Gateway-Administration? Zumindest auf der E-world ist das bei vielen Ausstellern wieder ein Kernthema.**

**Sóbotka:** Die Zeit der Papierfliegerei geht dieses Jahr endgültig zu Ende. Denn spätestens ab Sommer werden zertifizierte

Gateways in größerer Menge zur Verfügung stehen, sodass wir dann mit echten Geräten in die konkrete Umsetzung gehen können.

**„Langsame Hochlaufphase in der zweiten Jahreshälfte“**

**Weber:** Wir erwarten hier eine langsame Hochlaufphase in der zweiten Jahreshälfte 2018. Die Stückzahlen werden anfangs noch überschaubar sein, aber das ist auch nicht weiter schlimm. Schließlich ist das erste Gateway das schwierigste. Die einzelnen Abläufe können auf Basis kleinerer Stückzahlen erst einmal geübt werden, bevor die Unternehmen in den breiten Rollout gehen, denn nicht nur technisch müssen die Prozesse rund laufen, auch zwischen den beteiligten Menschen müssen die Abläufe eingeübt werden.

**Herr Dr. Sóbotka, Herr Weber, vielen Dank für das Gespräch.**

**i** [www.gwadriga.de](http://www.gwadriga.de)