



DIGITALE LÖSUNGEN

DIGITALISIERUNG DES MESSSTELLENBETRIEBS

Nach Inkrafttreten des Messstellenbetriebsgesetzes (MsbG) müssen grundzuständige Messstellenbetreiber den Rollout moderner Messeinrichtungen (seit 2017) und intelligenter Messsysteme (voraussichtlich ab 2020) umsetzen. Eine unternehmensspezifisch optimierte Rollout-Strategie umfasst nicht nur technische Aspekte, sondern sollte auch die Vertriebsstrategien und Wettbewerbsaktivitäten berücksichtigen.

NUTZEN

Die gesetzlichen Vorgaben erzwingen den kompletten Umbau des bestehenden Zählerparks und eröffnen Möglichkeiten zur spartenübergreifenden Prozessoptimierung auch bei Ablesung und Abrechnung. Die zukünftige Kommunikationsinfrastruktur über die Smart Meter Gateways (SMGW) öffnen den Weg für innovative Geschäftsmodelle und sektorenübergreifende Produkte. Um die Wirtschaftlichkeit des Messstellenbetriebs dauerhaft sicherzustellen, ist der Einsatz der „richtigen“ Zähler, SMGWs und ggf. Steuereinheiten sowie eine regelmäßige Überprüfung der Kosten und Optimierungspotenziale in Bezug auf Fremd-/Eigenleistungen zwingend.

VORGEHENSWEISE

Zum Projektstart erfolgt eine Bestandsaufnahme und Analyse der Mengengerüste, Personalressourcen, Kosten sowie Erlöse im Messstellenbetrieb entweder spartenübergreifend oder mit dem

Schwerpunkt Strom. In der anschließenden Konzeptionsphase werden Rollout-Strategien, IT-Anforderungen und Dienstleistungsbezüge für Installationsarbeiten und insbesondere für die Smart Meter Gateway Administration untersucht und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit des Messstellenbetriebs geprüft. Die Umsetzung der neuen Anforderungen in der bestehenden IT-Umgebung inkl. der Schnittstellen zu externen Dienstleistern wird in Fachkonzepten beschrieben.

PROJEKTERGEBNISSE

Im Rahmen der Bestandsaufnahme werden – häufig zum ersten Mal – die tatsächlichen Kosten des Messstellenbetriebs in einer Bottom-up-Kalkulation mit den erwarteten Erlösen verglichen. Die Analyse von Make-or-buy-Optionen für die erforderlichen IT-Erweiterungen sowie die eigene Leistungstiefe zeigt Kosteneinsparpotenziale und Auswirkungen auf Personalressourcen. Zur Entwicklung der optimalen Rollout-Strategie wird eine intensive Diskussion über die Unternehmens- und Vertriebsziele angeregt, welche den wettbewerblichen Messstellenbetrieb, Zusatzleistungen nach MsbG sowie neue Geschäftsmodelle einschließt.

Ulrich Rosen
Partner

+49 241 47062-414
ulrich.rosen@bet-energie.de
