

Mit **Strategie** an den Start

Neue Marktrolle Das Rennen um die Gateway-Administration ist eröffnet. Nun kommt es für grundzuständige wie wettbewerblich agierende Messstellenbetreiber darauf an, die Hürden auf dem Weg zur erfolgreichen Abbildung der erforderlichen Prozesse im Detail zu kennen und effektive Umsetzungsstrategien zu entwickeln.

Im Zuge der Veröffentlichung der vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) in Auftrag gegebenen »Kosten-Nutzen-Analyse für den flächendeckenden Einsatz intelligenter Zähler« ist das Thema Gateway-Administration auf der Agenda zahlreicher Marktteilnehmer bereits im Juni 2013 weit nach oben gerückt. Der finale Startschuss zur Etablierung der neuen, unabhängigen Marktrolle fiel im Oktober: Mit dem Abschluss des europäischen Notifizierungsverfahrens zum Entwurf der Messsystemverordnung steht der verbindlichen Festlegung des gesetzlichen Rahmens der Smart-Metering-Initiative in Deutschland kaum noch etwas entgegen.

Laut BMWi soll das Verordnungspaket zu intelligenten Netzen jetzt zügig auf den Weg gebracht werden. Dieses enthält neben den Regelungen zu Datenkommunikation, Datenschutzfragen und Organisation auch Vorgaben zur Finanzierung der Smart-Meter-Einführung. »Gerade Netzbetreiber als grundzuständige Messstellenbetreiber stehen somit unter Zugzwang«, weiß Sebastian Landgraf, Mitglied der Geschäftsleitung der cronos Unternehmensberatung. »Nachdem ihnen die Verantwortlichkeit für die Funktion der Gateway-Administration zufällt, sollten sie sich – falls noch nicht geschehen – so schnell wie möglich mit den unterschiedlichen Handlungsoptionen und deren Konsequenzen befassen.«

Die Übernahme entsprechender Prozesse und der Betrieb eines Systems zur Gateway-Administration setzt unter anderem eine umfangreiche Zertifizierung voraus, die mit hohem Aufwand verbunden ist. Aber auch darüber hinaus gilt es die spezifischen Rahmenbedingungen genauestens zu hinterfragen. Landgraf ist sich sicher: »Nur wer die Anforderungen exakt kennt sowie die eigenen Möglichkeiten faktenorientiert bewertet, kann am Ende bösen Überraschungen vorbeugen.« Bereits jetzt kristallisiert sich heraus, dass viele betroffene Unternehmen kaum in der Lage sein werden, die gestellten Aufgaben betriebswirtschaftlich sinnvoll in Eigenregie abzubilden. Die Frage nach zielführenden Kooperationen oder notwendigen Outsourcing-Partnerschaften rückt folglich ins Zentrum der Betrachtung.

ERSTE INSTANZ AM ZÄHLPUNKT

Die besondere Sorgfalt, die bei der Definition der Rechte und Pflichten der neuen, für das Gateway verantwortlichen Marktrolle zum Tragen kommt, erklärt sich von selbst. Schließlich ist der Gateway-Administrator (GWA) die erste Instanz am Zählpunkt und fungiert als zentrale Datendrehzscheibe für alle weiteren Marktteilnehmer. Entsprechend hoch sind die Vorgaben. Insbesondere die Einhaltung der Datenschutz- und Datensicherheitsanforderungen

laut Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), Schutzprofil und Technischer Richtlinie TR-03109 des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) treiben den Aufwand. Aber auch die Komplexität der Marktkommunikation auf Seiten des GWA sollte nicht unterschätzt werden. Durch die Verpflichtung zur sicheren Verwaltung der vorliegenden Informationen und diskriminierungsfreien Einbindung aller berechtigten Marktrollen – vom Messstellenbetreiber über den Netzbetreiber bis hin zum Lieferanten – potenziert sich der erforderliche Datenaustausch um ein Vielfaches.

MAKE OR BUY?

Insgesamt sind die Fixkosten der Umsetzung enorm hoch – vom eigentlichen Rollout ganz abgesehen. Sebastian Landgraf verdeutlicht dies an einem Beispiel:

»Schon die Zertifizierung nach ISO 27001 IT-Grundschutz als Basis des sicheren Gateway-Betriebs erfordert einen enormen Invest. In einem aktuellen Projekt von cronos wurden in diesem Zusammenhang etwa 1.600 Maßnahmen identifiziert, die es im Zuge der Zertifizierung des beauftragenden Unternehmens umzusetzen galt.«

Nicht selten kommen somit bereits bei der Vorbereitung schnell Ausgaben in Höhe von 500.000 € aufwärts zusammen. »Gleichzeitig darf nicht vergessen werden, dass am Ende ein marktfähiger Preis über Erfolg und Misserfolg der Gateway-Administration entscheidet«, so Landgraf weiter. Skaleneffekte gelten somit als Dreh- und Angelpunkt eines entsprechenden Leistungsangebots.

Jeder Marktteilnehmer muss selbst entscheiden, in welcher Form er sich künftig dem Wettbewerb der Gateway-Administration stellen möchte. Laut Landgraf sei jedoch Eile geboten, wenn einzelne Handlungsoptionen nicht von Anfang an verspielt werden sollen. Denn um das Angebot potenzieller Marktpartner und Konkurrenten bewerten zu können, müssen zunächst die Anforderungen der GWA-Abwicklung im Detail erschlossen und anhand dieser >



Bild: Alena Brozova/Shutterstock

Partnerschaften wichtig:
Für viele von der Gateway-Administration betroffene Unternehmen lassen sich die gestellten Aufgaben und Prozesse nur schwer bewältigen. Kooperationen bieten eine Lösung.

INTERVIEW

»Es geht in erster Linie um Masse«

Sebastian Landgraf, cronos Unternehmensberatung, über die Herausforderungen der Gateway-Administration (GWA).

Sie sehen einen hohen Investitionsbedarf auf die zukünftige Rolle des Gateway-Administrators zukommen. Was gilt es dabei abzuwägen?

Es geht in erster Linie um Masse. Im Hinblick auf die hohen Kosten bei der Übernahme der Rolle des Gateway-Administrators ist es von entscheidender Bedeutung, Skaleneffekte bestmöglich auszunutzen. Einschlägige Analysen gehen aktuell davon aus, dass sich der Aufwand erst ab einer Mindestmenge von 500.000 betreuten Zählpunkten rechnet. Dies stellt viele Netzbetreiber respektive Messstellenbetreiber natürlich vor ein Dilemma. Selbst wenn sie die Prozesse gerne selbst übernehmen würden, sie können es gar nicht – schon allein aufgrund der finanziellen Belastung beim Aufbau entsprechender IT-Systeme oder im Rahmen der Zertifizierung. Im Moment steht zudem auch eine verbindliche Größenvorgabe seitens des Gesetzgebers zur Diskussion. Um das Zepter nicht ganz aus der Hand geben zu müssen, sind Kooperationen ein vielversprechender Ansatz.

Welche Handlungsoptionen gibt es für Netzbetreiber?

Natürlich sind im Hinblick auf die Rollen Netzbetreiber, Messstellenbetreiber und Gateway-Administrator unterschiedlichste Konstellationen denkbar. Am Ende gilt wie bei jeder anderen strategischen Entscheidung: Es muss sich rechnen. Individuelle Kosten und Verantwortlichkeiten sind daher so detailliert wie möglich zu hinterfragen. Nur ein Beispiel: Selbst wenn sich ein gemeinsamer Messstellenbetrieb für mehrere Netzbetreiber auszahlt, heißt das nicht automatisch, dass es im Fall der Gateway-Administration genauso wäre. Wir sprechen hier von ganz anderen Größenordnungen. Sollte die Suche nach einem externen Partner auf die Agenda rücken, bleiben weitere Fragen offen, die die Beteiligten für sich klären müssen. Ist es sinnvoll, dass jeder für sein eigenes Netz die GWA ausschreibt? Oder ist es zielführender, sich im Verbund Kostenvorteile zu sichern?

Wenn sich zugleich ITK-Unternehmen in den Wettbewerb um diese Rolle drängen, muss es ja auch Vorteile geben. Für wen kann sich die Übernahme der Rolle lohnen? Spannend ist das Thema vor allem für Telekommunikationsdienstleister, aber auch Software-Hersteller im Bereich Abrechnung, ZFA oder EDM. Denn sie erfüllen oftmals schon wichtige Voraussetzungen. In Teilen verfügen sie bereits über die für die Gateway-Administration erforderliche Infrastruktur oder auch Funktionalitäten wie die Zeitreihenverwaltung. Darüber hinaus liegt in der Regel bereits die notwendige Zertifizierung vor. Zudem stellt sich die Frage nach dem beherrschbaren Mengengerüst erst gar nicht mehr. Denn wenn – im Fall von IT-Unternehmen – die eigene Software bereits zahlreiche Zählpunkte abdeckt, ist der Weg zum Service natürlich deutlich verkürzt.

Als wie kritisch sehen Sie den Wettbewerb durch die ITK-Branche?

Die Prozesse rund um die Gateway-Administration unterliegen der Regulierung, bei der Leistung selbst gibt es also keinen Spielraum. Letztendlich wird sich der durchsetzen, der am wirtschaftlichsten arbeitet. Daher ist es so wichtig, sich mit dem Markt zu beschäftigen, um passende Umsetzungsstrategien, Kooperationen oder Dienstleistungspartner zu identifizieren – und zwar schnell. Nur so kann sich nachhaltig Erfolg einstellen.



Sebastian Landgraf,
Mitglied der Geschäftsleitung der
cronos Unternehmensberatung

Betrachtung die eigene Leistungsfähigkeit bestimmt werden. Viele Unternehmen arbeiten inzwischen bereits auf Hochtouren an der Konkretisierung einschlägiger Geschäftsmodelle.

Dazu gehören nicht zuletzt auch energiefremde Akteure – beispielsweise Unternehmen aus dem ITK-Umfeld, die sich ein Stück vom Kuchen versprechen und entsprechende Services entwickeln. Um nicht den Anschluss zu verpassen, sollten vor allem grundzuständige Messstellenbetreiber ihre individuellen Rahmenbedingungen so schnell wie möglich analysieren, rät Landgraf.

GANZHEITLICH ANGEHEN

Dabei stehen nicht nur Fragen zu internen Prozessen und Kompetenzen, IT-Landschaften und Kostenstrukturen im Fokus. Die Betrachtung schließt auch die grundsätzliche Unternehmensphilosophie zur Zusammenarbeit mit Partnern sowie den Check bereits existierender Outsourcing-Beziehungen mit ein. »Wenn ein beauftragter IT- oder Prozessdienstleister beispielsweise bereits über eine Zertifizierung nach ISO 27001 IT-Grundschutz verfügt, kann sich eine zusätzliche externe Auslagerung bei der Gateway-Administration durchaus rechnen«, weiß der Berater.

Andererseits könne es sich aufgrund infrastruktureller Rahmenbedingungen für grundzuständige Messstellenbetreiber auch bei geringer Zählpunkanzahl lohnen, die GWA-Prozesse im eigenen Netz selbst zu schultern – inklusive aller verbundenen Konsequenzen, wie unter anderem der Einführung von Meter-Data-Management-Systemen sowie eines Gateway-Administrationssystems.

Denn ein Netzbetreiber ohne urbane Strukturen muss mit hohen Kosten bei der Abwicklung durch dezentrale Partner rechnen, gibt der Berater zu bedenken. Wenn diese etwa zur Wartung des Gateways erst umständlich anreisen müssen, kann der Preis des Services schon mal höher ausfallen als die Umsetzungskosten in Eigenregie. »Es kommt also insbesondere auf die Betrachtung des Einzelfalls und eine darauf gestützte Marktpreis-anfrage an.«

Ein Anbieter, der eine große Anzahl betreuer Zählpunkte verbuchen kann, habe laut Sebastian Landgraf jedoch grundsätzlich bessere Karten im Wettbewerb: »500.000 Anschlüsse und mehr sind in diesem Zusammenhang eine belastbare Hausnummer. Aus diesem Grund ist es durchaus eine Überlegung wert, sich mit anderen Mitbewerbern zusammensetzen und gemeinsame Modelle durchzuspielen, die allen Beteilig-

Vielfältige Aufgaben: Der Gateway-Administrator muss umfangreiche Marktkommunikationsprozesse sicher abbilden können.

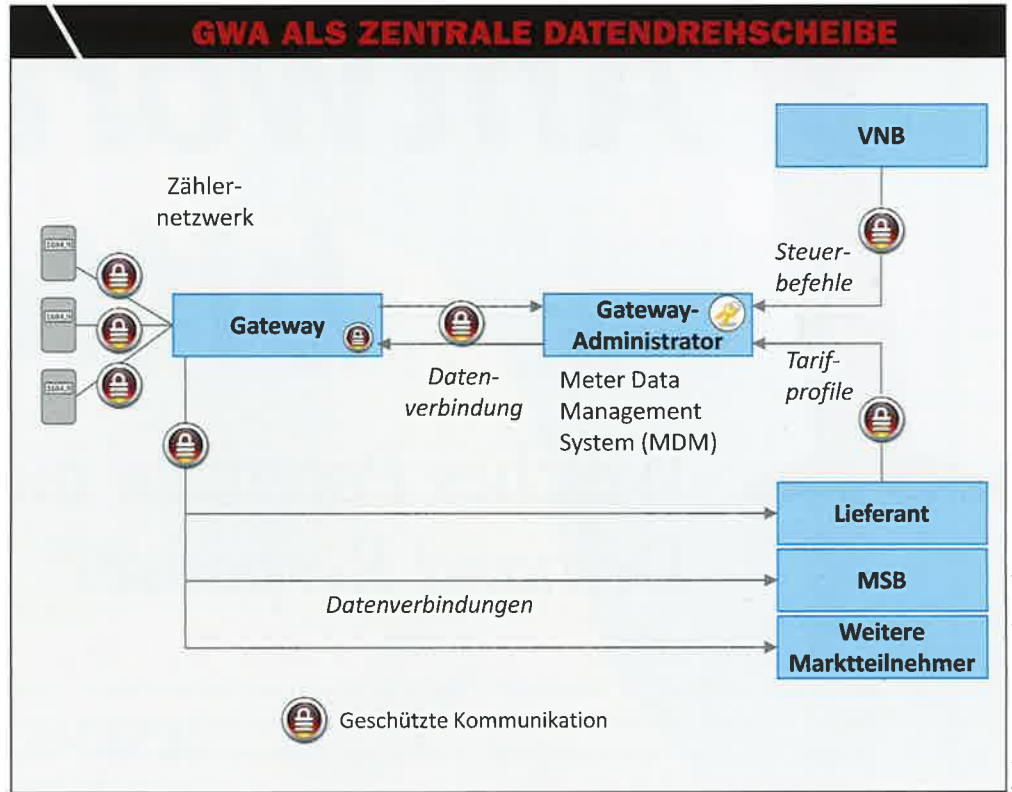
ten Entlastung versprechen, ohne als einzelner Partner die Aufgabe vollends aus der Hand geben zu müssen.«

Neben den rein technischen Fragestellungen dürfen bei der Anforderungsdefinition auch organisatorische Aspekte nicht vernachlässigt werden. Gerade mit dem Start des Rollouts gelten nicht zuletzt erhöhte Ansprüche im Kundenservice. Einschlägige Projekterfahrungen von cronos lassen darauf schließen, dass – im Vergleich zum aktuellen Tagesgeschäft eines Messstellenbetreibers – die Auslastung in etwa um das Vierfache steigt.

Denn der Umstieg wird bei vielen Kunden Fragen aufwerfen, die beantwortet werden müssen. Es gilt also entsprechende Anschubkosten zu berücksichtigen. Diese entstehen, wenn es beispielsweise zur Einrichtung einer Hotline kommt oder vorab Informationsbroschüren für Kunden entwickelt werden.

Auch hier gibt es Potenzial zum Outsourcing, so Landgraf. Daher gehe es von Anfang an darum, die mit der Gateway-Administration anfallenden Kosten ganzheitlich zu überblicken und eine fundierte Wissensbasis als Grundlage einzelner Make-or-Buy-Entscheidungen zu schaffen.

Mit dem Abschluss des Notifizierungsverfahrens der EU ist der Weg für das nationale



Quelle: cronos Unternehmensberatung

Rechtsetzungsverfahren frei. »Sobald die novellierte Messzugangsverordnung zur Regelung von Rollen und Prozessen offiziell auf den Weg gebracht ist, wird die geforderte Umsetzung keine Zeit mehr zum Verschmäußen lassen«, sagt Landgraf. »Es ist wichtig, sich jetzt Gedanken zu effektiven Vorgehensmodellen zu machen. Die grundlegenden Rahmenbedingungen sind gesetzt.

Weiteres Warten auf zusätzliche Detailvorgaben gefährdet die eigenen Chancen im Wettbewerb.« Wie im Sport gilt auch hier: Ein guter Start ist die beste Basis für den erfolgreichen Zieleinlauf, und gerade beim Thema Gateway-Administration kommt es nicht zuletzt auf passgenaues Teamwork an.

www.cronos.de
www.smart-utility-consulting.de



EDIFACT Konverter EDItion D 2.0

- premium
- advanced
- easy

Effiziente und sichere
 Marktkommunikation.



EDIFACT-
 Marktkommunikation
 leicht gemacht.

ArcMind Technologies GmbH
 Am Handwerkerpark 5, 45309 Essen
 Telefon: +49 (0) 201 747 49 70
 Fax: +49 (0) 201 747 49 79
 E-Mail: info@arcmind.com

Wir sind die Energiedaten-Experten

www.arcmind.com