

In Zukunft I-Msys

Bis zum 30. Juni müssen Messstellenbetreiber ihre Grundzuständigkeit anmelden. Dazu gehört der zertifizierte Nachweis der **Gateway-Administration (GWA)**. **Michał Sobótka** von Gwadriga über Pflicht und Kür im Smart Metering.

Die Schwelle für einen wirtschaftlichen GWA-Betrieb liegt nach Ihren Berechnungen bei 400.000 bis 600.000 intelligenten Messsystemen. Je mehr Skaleneffekte, umso günstiger wird es letztlich für Ihre Kunden. Mit welcher Preisentwicklung rechnen Sie in den nächsten Jahren?

Was die Preise angeht, so muss man sich klar machen, dass die Kosten für IT und Personal nahezu Fixkosten sind. Um eine wirtschaftliche Arbeit der GWA-Kunden im Rahmen der Preisobergrenzen zu ermöglichen, legen wir diese Kosten in unserer Kalkulation wie andere Anbieter auch auf einen längeren Zeitraum um, in dem dann höhere Stückzahlen ausgerollt werden. Deswegen gilt auch: je länger die Vertragslaufzeit, desto niedriger der Preis.

Einen wesentlichen Einfluss auf die Preisentwicklung wird mit Sicherheit die zu erwartende Konsolidierung auf dem GWA-Markt haben. Von den derzeit knapp 20 Anbietern werden nicht alle die für einen wirtschaftlichen Betrieb notwendige kritische Masse von intelligenten Messsystemen, kurz I-Msys, erreichen. Damit verteilen sich deren Stückzahlen auf diejenigen Anbieter, die so günstigere Preise anbieten können. Mittelfristig werden sich zudem zusätzliche Anwendungen für die I-Msys auswirken, mit denen neue Geschäfts- und Anwendungsmodelle umgesetzt werden können. Wir rechnen damit, dass über die Pflichteinbaufälle hinaus bald viel mehr Messsysteme installiert werden, als derzeit erwartet.

Welchen Kostenrahmen hat die Bundesnetzagentur den Versorgern für die Kosten der GWA auferlegt?

Je nach Verbrauch liegt der Kostendeckel zunächst zwischen 100 Euro bei 6.000 bis

10.000 kWh pro Jahr und 200 Euro bei 50.000 bis 100.000 kWh pro Jahr; darüber hinaus gibt es keine Deckelung. Ab 2020 können Messstellenbetreiber den Rollout auf kleinere Verbraucher ausweiten. Deren Kostengrenzen liegen dann zwischen 23 und 60 Euro pro Jahr. Eine entsprechende Staffel gibt es übrigens auch für Erzeuger.

Wie ist das Gwadriga-Angebot aufgebaut und worin unterscheidet es sich vom Wettbewerb?

Wir konzentrieren uns darauf, den Standard-Prozess als Full-service-Anbieter so effizient und wirtschaftlich abzuwickeln, wie möglich. Das ist aber nur die Pflicht.

Darüber hinaus sehen wir uns vor allem bei der Kür gefragt, also bei den datenbasierten Mehrwertdiensten. Hier sehen wir ein ausgesprochen großes Potenzial für spezifische Lösungen, die auf den Messsystemen aufsetzen und ganz neue Geschäftsmodelle für den Energiemarkt erschließen werden.

Ein wesentlicher Unterschied ist aber vor allem auch unsere Unabhängigkeit und die solide Basis. Unsere Gesellschafter Rheinenergie, EWE und Westfalen Weser Netz stehen für die finanzielle Solidität und das fachliche Know-how von Gwadriga, aber auch für einen absolut partnerschaftlichen Ansatz für alle weiteren Unternehmen, die unsere Dienstleistungen nutzen werden.

Wer ist Ihre Zielgruppe? Sie sprechen in einer Mitteilung von »mittleren und großen Versorgern«. Was heißt das genau?

Unsere Zielgruppe sind die Unternehmen, die ab 3.000 I-Msys aufwärts zu administrieren haben. Daneben adressieren wir mit unseren Partnern

aber auch mittlere und kleinere Unternehmen, deren I-Msys jeweils über diesen Partner »gebündelt« und dann über Gwadriga administriert werden.

Der Vorteil ist es, auf diese Weise Teil einer Gemeinschaft zu werden, die über das notwendige hohe Mengengerüst verfügt, das die Abwicklung wirtschaftlich macht, aber auch beim Einkauf Kostenvorteile bietet.

Für Unternehmen die mit dem Rollout starten wollen, ohne gleich zu Anfang in die Ertüchtigung ihrer IT-Systeme zu investieren, bieten wir ein preiswertes Startpaket mit kurzer Vertragslaufzeit an.

Dies kann durch einen standardisierten Austausch von Daten im CSV-Format sehr schnell produktiv genommen werden.

Experten zufolge können künftig mittels der Daten der intelligenten Messsysteme neue Mehrwertdienste entwickelt werden. Was sollten Versorger tun, damit nicht nur branchenfremde Dienstleister ein Geschäft machen?

Sie sollten den I-Msys-Rollout in keinem Fall als Pflichtübung, sondern als Chance verstehen. Denn das Gateway bietet erstmals einen marktwirtschaftlichen Zugang zum Kunden, sofern dieser zustimmt.

Damit ist es Ausgangspunkt für zahlreiche datenbasierte Mehrwertdienste, etwa für die Steuerung von Einspeisen und Verbrauchern oder die Visualisierung. Das Gateway schafft aber auch die Grundlage für neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungspakete für Vertriebe oder beispielsweise die Wohnungswirtschaft. (hd)



»Wir sehen
großes Potenzial
für spezifische
Lösungen, die auf
den Messsystemen
aufsetzen.«

VITA

Dr. Michał Sobótka

- Seit April 2016 Geschäftsführer der Gwadriga GmbH in Berlin
- Vorher unter anderem Büroleiter der Geschäftsführung von EWE Netz sowie Projektleiter in der Konzernentwicklung bei EWE in Oldenburg