



## NEUE MÄRKTE & TECHNOLOGIEN



Sobotka: „Es ist davon auszugehen, dass sich der Markt für SMGA schnell konsolidieren wird.“  
(Quelle: Gwadriga / Press'n'Relations)

GASTKOMMENTAR VON MICHAL SOBOTKA,  
GESCHÄFTSFÜHRER GWADRIGA

### Sobotka: "Die Menge macht's"

**Berlin (energate) - Der Smart-Meter-Rollout läuft 2017 an. Warum es unter den Gateway-Administratoren zu weiteren Kooperationen kommen wird, kommentiert Gwadriga-Geschäftsführer Michal Sobotka.**

"Mit der gesetzlichen Etablierung einer neuen Marktrolle wie des Smart Meter Gateway-Administrators (SMGA), müssen sich Unternehmen immer auch die Frage stellen, ob sie die damit einhergehenden Prozesse intern abwickeln wollen, oder ob es besser ist, dies an einen externen Dienstleister zu vergeben. Davon sind bereits knapp 20 auf dem Markt. Und auch an Softwarelösungen, mit denen man die Gateway-Administration selbst übernehmen könnte, herrscht kein Mangel. Auf den ersten Blick scheint es also, als ob die Welt in Sachen Gateway-Administration völlig in Ordnung ist: viel Auswahl und alle Optionen offen. Ganz anders schaut es jedoch aus, wenn man das Angebot unter den Aspekten Aufwand und Kosten betrachtet. Dann wird nämlich schnell klar, dass sich die Abwicklung nicht für alle Service-Anbieter rechnen kann. Und auch die Option, den Prozess in Eigenregie abzuwickeln, ist nicht unbedingt die wirtschaftlichste. Denn für die Gateway-Administration gilt der Grundsatz: Das Mengengerüst ist entscheidend.

Das ist auch die Überlegung, die letztendlich zur Gründung von Gwadriga geführt hat: Unsere Gesellschafter EWE, Rheinenergie und Westfalen Weser Netz gehören mit einem Volumen von jeweils zwischen 100.000 und 250.000 intelligenten Messsystemen (iMsys) sicherlich nicht zu den kleinsten Playern auf dem Markt. Trotzdem sind alle drei Unternehmen nach internen Berechnungen unabhängig voneinander zum Schluss gekommen, dass sich die Eigenabwicklung nicht rechnet. Erst zwischen 400.000 und 600.000 iMsys kann der Prozess inklusive der dazu notwendigen Zertifizierung und Re-Zertifizierung wirtschaftlich abgebildet werden. Bei einem gesamten Marktpotenzial von rund 4,5 Mio. iMsys bedeutet dies, dass es erst ab einem Marktanteil von knapp zehn Prozent überhaupt sinnvoll wird, über eine Eigenabwicklung oder den Aufbau eines Dienstleistungsangebots aktiv nachzudenken. Natürlich kann es andere Überlegungen geben, die für eine SMGA in Eigenregie sprechen: Mitarbeiter, die 'eh da' sind und über ausreichend fachliches Know-how verfügen, die Tatsache, dass Smart Meter Gateways die Zählerfernauslesung und damit auch die entsprechenden Abteilungen überflüssig machen werden oder auch ganz einfach unternehmenspolitische Gründe.

Dennoch bleibt die Tatsache, dass 72 Netzbetreiber im Markt über ein Volumen von insgesamt vier Mio. iMsys verfügen. Der Rest des Kuchens verteilt sich auf mehr als 800 Unternehmen. Rechnet man die Anteile der großen drei sowie die rund 480.000 iMsys von Gwadriga heraus, wird schnell klar, dass mittelfristig keine 20 Anbieter für die Gateway-Administration auf ein Mengengerüst kommen können, das ein wirtschaftliches Arbeiten ermöglicht. Sicher: Es gibt immer Gründe, sich ein Minusgeschäft leisten zu wollen. Dennoch ist davon auszugehen, dass sich der Markt schnell konsolidieren wird und am Ende nur eine Handvoll Dienstleister übrigbleibt. Auch bei vielen Unternehmen, die mit der Gateway-Administration erstmal in Eigenregie starten, wird es mittelfristig ein Umdenken geben. Und das ist auch sinnvoll: Denn die mit dem Rollout zunehmend schneller werdende Digitalisierung der Energiewirtschaft lässt sich nicht mehr vollständig in Eigenregie umsetzen. Hier ist vielmehr partnerschaftliches Denken gefragt: Nicht die stärksten Einzelkämpfer werden künftig die Erfolgreichsten sein, sondern die, die die Prozesse am effizientesten gestalten und dabei alle Optionen - interne wie externe - optimal nutzen und orchestrieren." /Michal Sobotka