

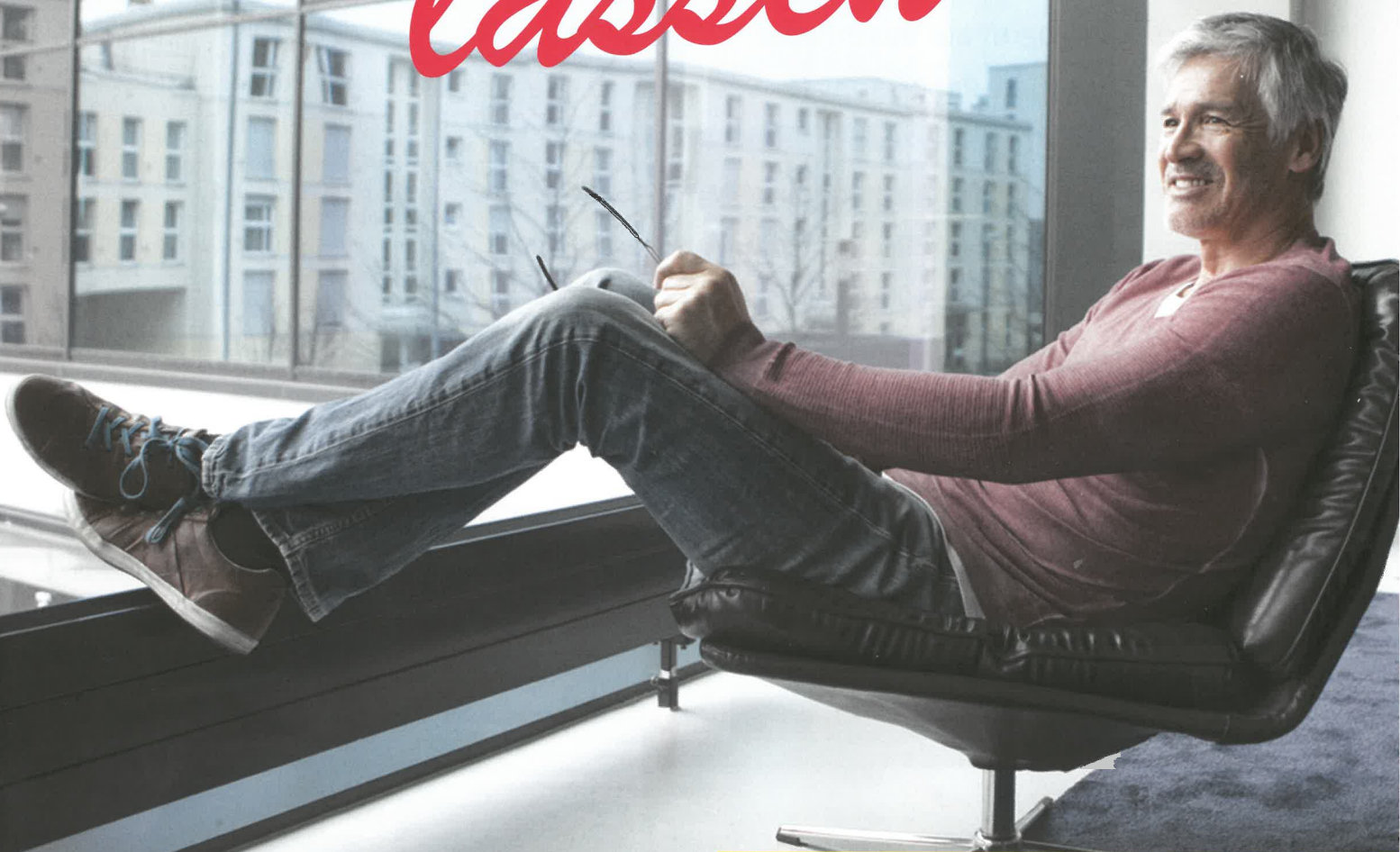
BWK

DAS ENERGIE-FACHMAGAZIN



MACHEN

lassen



mit Special Energieversorgung

Titelthema

Heizkostenabrechnung – ein neues Geschäftsfeld für Versorger

Energiewirtschaft

Intelligente Terminplanung der Außendienstmitarbeiter

Rollout intelligenter Messsysteme

Energietechnik

IT-gestützte Instandhaltung

Thermische Stromspeicher für vorhandene Kraftwerksstandorte

Zähler über das Gateway bis hin zu den operativen Systemen. Diese tiefe Integration hatte Wilken schon zuvor bewogen, mit der „P/5 SMGA-Suite“ eine eigene Lösung für die Gateway-Administration zu entwickeln. Aber auch die Umgebung jenseits der Gateways muss betrachtet werden. Dazu gehört das Submetering, also die Sammlung der Messdaten im Haus – beispielsweise über LoRaWAN oder Wireless M-Bus. Hier setzt Wilken ebenso wie bei der Gateway-Administration auf die Expertise des Dienstleisters MeterPan, Tochter des langjährigen Partners IVU Informationssysteme.

Software für die Kostenverteilrechnung

Die Wilken P/5 Heiz- und Nebenkostenabrechnung unterstützt die Verteilung der Kosten bei Gas-, Öl- und Stromheizung sowie Fernwärme nach Verbrauch und Wohnfläche. Auch die Zuordnung der weiteren Heiznebenkosten – wie Kaminkehrer, Wartung, Betriebsstrom oder Batterien – ist abgebildet. Zwischenabrechnungen für unterjährige Mieterwechsel werden prozessual unterstützt. Neben der Berücksichtigung von Kalt- und Abwasser gehören auch die Abrechnung weiterer Nebenkosten, wie Breitbandkabel, Müllgebühren, Allgemeinstrom, Hausversicherungen, Steuern und Abgaben sowie Hausmeister oder Gartenpflege, zum Funktionsumfang. Die Benutzeroberfläche sowie die Visualisierung der Daten sind webbasiert.

Partnerhilfe ermöglicht ganzheitliche Angebote

Auch sonst rät Gillich bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle über den Tellerrand hinauszuschauen. So können für die Wohnungswirtschaft nicht nur Dienstleistungsangebote für die Heiz- und Nebenkostenabrechnung sinnvoll sein, sondern beispielsweise auch der Aufbau und die Abrechnung von Mieterstrommodellen. Auf diese Weise können sich Versorger als ganzheitliche Partner der Wohnungswirtschaft etablieren, die deutlich mehr bieten, als ein reiner Messdienstleister. „Dabei geht es

für das Stadtwerk nicht unbedingt darum, die komplette Prozesslandschaft aus dem Stand abzuwickeln“, erklärt Gillich. Die unterschiedlichen Prozesse lassen sich jederzeit ganz oder teilweise auslagern, ohne dass es für den Endkunden spürbar wird.

Dies zeigt auch das Beispiel der Vattenfall Energy Solutions: Vattenfall arbeitet in Sachen Mieterstrom seit Jahren mit Wilken Pro zusammen, der gemeinsamen Dienstleistungstochter von Wilken und der Factur Billing Solutions GmbH aus Aachen. Vattenfall konzentriert sich dabei vollständig auf Produktmanagement, Marketing und Vertrieb der entsprechenden Angebote. Die komplette Abwicklung erfolgt im Hintergrund als Full-Service – bis hin zur Marktkommunikation oder dem Ex- und Inkasso. „Analog lässt sich so etwas auch für die Heiz- und Nebenkostenabrechnung abbilden, gewissermaßen als ‚White-Label‘-Dienstleistung“, erläutert Gillich.

i

www.wilken.de

Michał Sobótka über den bevorstehenden Rollout intelligenter Messsysteme

„Die Zeit des Abwartens geht zu Ende“

SMART METERING | Die GWAdriga GmbH & Co. KG in Berlin, Dienstleister für intelligentes Messwesen und Smart-Meter-Gateway (SMGW)-Administration, steht in den Startlöchern für den bevorstehenden Pflicht-Rollout intelligenter Messsysteme. Geschäftsführer Dr. Michał Sobótka glaubt nicht, dass sich trotz Verzögerung bei der Gateway-Zertifizierung bei den Fristen etwas ändern wird¹⁾. Handlungsbedarf des Gesetzgebers sieht Sobótka beim marktbasieren Engpassmanagement, bei der Abrechnung netzdienlicher Flexibilitäten und bei der Sicherheit von Systemen hinter dem Gateway.

Am 31. Januar 2019 hat das BSI seine erste Marktanalyse veröffentlicht. Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus?

Die Marktanalyse hat für deutlich mehr Klarheit gesorgt, wie das Messstellenbetriebsgesetz in der heutigen Situation zu interpretieren ist. Das bedeutet, der Rollout wird durch den späteren Start nicht gestreckt, sondern gestaucht. Die 10 % der Pflichteinbauten sind in jedem Fall in den ersten drei Jahren nach dem Startschuss auszurollen. Das gilt für alle Pflichteinbaugruppen, bis auf bestimmte

Gruppen wie RLM-Kunden (Großkunden mit registrierender Leistungsmessung), große EEG- und KWKG-Anlagen und steuerbare Verbrauchseinrichtungen gemäß § 14a EnWG. Diese sind erst ab den folgenden Gateway-Generationen betroffen.

Das ursprüngliche Zeitgerüst für den Rollout intelligenter Messsysteme (iMSys) ist wegen der Verzögerungen bei der SMGW-Zertifizierung Makulatur. Sollte der Gesetzgeber handeln?

Wir gehen nicht davon aus, dass sich an den gesetzten Fristen noch etwas ändern

wird. Das bedeutet, dass der zeitliche Rahmen für die Umsetzung deutlich enger sein wird, als dies ursprünglich geplant war. Auch wenn die drei zertifizierten Gateways nicht gleich morgen zur Verfügung stehen, müssen ja die Prozesse und Schnittstellen eingerichtet, getestet und im Sinne ihrer End-to-End-Leistungsfähigkeit optimiert werden. Für die Branche bedeutet dies, dass sich die Unternehmen nun tatsächlich auf den Rollout vorbereiten müssen. Wer hier auf Zeit gespielt hat, muss einsehen, dass die Zeit des Abwartens zu Ende geht.

„Prozesse optimiert und Zusatzfunktionen entwickelt“

Wie bereitet sich GWAdriga in der aktuellen Situation – erst ein Smart Meter Gateway ist zertifiziert – auf den

¹⁾ Das Interview wurde schriftlich geführt.

Rollout intelligenter Messsysteme für Pflichteinbaufälle vor?

Wir haben unsere Prozesse in den letzten beiden Jahren aufgebaut und optimiert. Ein weiterer Schwerpunkt war, die Prozessintegration zu den unterschiedlichen Branchenlösungen wie SAP, Bosch, Schleppen oder SIV umzusetzen. Damit ist sichergestellt, dass die Abläufe auch IT-technisch sauber laufen. So sind wir nun in der Lage, hoch automatisiert durchzustarten, sobald die beiden noch fehlenden Gateways zertifiziert und verfügbar sind. Dies wird sicherlich noch in diesem Jahr der Fall sein.

Die Verzögerungen beim Rollout haben wir aber auch für die Entwicklung von zusätzlichen Funktionen genutzt, die auf dem Smart Meter Gateway aufsetzen. Dazu gehört das Thema „Mehrsparten-Metering“, für das wir eine eigene Laborumgebung aufgebaut haben. Dieses Thema stößt nicht nur bei Versorgungsunternehmen auf großes Interesse, sondern insbesondere auch bei der Wohnungswirtschaft. Ein weiteres Thema ist das CLS-Management: Hier setzen wir derzeit mit RheinEnergie das Pilotprojekt „Virtueller Wärmestrompool“ um, bei dem Nachtspeicherheizungen als steuerbare Last in das virtuelle Kraftwerk der RheinEnergie eingebunden werden.

„Im Fokus: marktbasierendes Engpassmanagement“

Smart Metering ist die Basis für Smart Grid. Welche Hausaufgaben hat der Gesetzgeber auf der Netzseite zu machen, damit die Netze tatsächlich „intelligent“ werden können?

Die Debatte rund um das Gesetz zur Beschleunigung des Energieleitungsbaus zeigt deutlich, dass für den Verteilnetzbetreiber das marktbasierendes Engpassmanagement zunehmend in den Fokus rückt. Eine Frage ist dabei, wie das organisiert werden soll. Eine Herausforderung ist beispielsweise die Gestaltung der Vor-

fahrtsregeln: Technisch ist es kein Problem, mehrere Akteure gleichzeitig auf das Smart Meter Gateway und die CLS-Schnittstelle zugreifen zu lassen. Was aber, wenn zwei Akteure unterschiedliche Interessen haben: Der Netzbetreiber möchte eine Anlage möglichst netzdienlich steuern, der Eigentümer dagegen sein Ergebnis optimieren und zwischen den Angeboten der Netzbetreiber und der Vertriebe situationsbedingt wechseln. Dies muss sicherlich geregelt werden.

Auch die Frage der Abrechnung von netzdienlichen Flexibilitäten ist noch unklar: Wie wird beispielsweise sichergestellt, dass jeder einzelne Flexibilitätsanbieter – von der kleinen Photovoltaik-Anlage, dem Heimbatteriespeicher oder der Wärmepumpe bis hin zum Elektrofahrzeug – zukünftig nur für die Flexibilität vergütet wird, die dieser Netznutzer auch nachweislich erbracht hat?

Dazu kommen Fragen der Sicherheit: Das Gateway als zentrale Schnittstelle zum Kunden bietet zwar die größtmögliche Sicherheit, wenn es um die Steuerungsprozesse in den intelligenten Netzen geht. Was ist aber mit den Systemen dahinter? Netz- und Messstellenbetreiber haben keinen Einfluss darauf, welche vernetzten Geräte die Kunden einbauen. Es wäre aber ein Fehler, sich weiterhin nur um die sichere Anbindung der Anlagen mit individueller Systemrelevanz zu kümmern. Denn auch die Anlagen ohne individuelle Systemrelevanz können künftig zu Gruppen aggregiert und so sehr wohl systemrelevant werden.

„Partner für grundyständigen und wettbewerblichen Messstellenbetrieb“

Wie positioniert sich GWAdriga beziehungsweise deren Gesellschafter bei der Ausprägung des wettbewerblichen Messstellenbetriebers?

Wir sind uns sicher, dass die Zahl der

wettbewerblichen Messstellen mittelfristig die der grundyständigen übersteigen wird. Einer der Treiber dabei ist beispielsweise die Wohnungswirtschaft, die hier einen idealen Zugang zum Kunden sieht. Stichworte sind hier das Mehrsparten- und Submetering, aber auch das Thema Smart Home. Das haben auch unsere Gesellschafter erkannt. Beispiel RheinEnergie: Das Unternehmen sieht sich künftig als Dienstleister für alle Daten aus dem Gebäude. Das Projekt „Virtueller WärmestromPool“, mit dem RheinEnergie erstmals die Flexibilitäten im Endkundenmarkt für sich nutzbar machen möchte, habe ich ja schon angesprochen. Das ist aber sicher nur ein Anfang. Auch bei all den vielen weiteren Themen von der Elektromobilität über Eigenproduktion und -speicherung bis hin zur Prozessautomatisierung oder der Heiz- und Nebenkostenabrechnung bleibt das Smart Meter Gateway die zentrale Komponente für eine intelligente und vor allem sichere Infrastruktur. Insofern sehen wir uns sowohl im grundyständigen als auch im wettbewerblichen Messstellenbetrieb als möglichen Partner, der für den zuverlässigen und sicheren Betrieb sorgt.

Vielfach ist der Themenkomplex Smart City/IoT/LoRaWAN bei Energieversorgern auf den Netz- und MSB-Seiten angesiedelt. Wie stellen sich die Gesellschafter der GWAdriga hier auf? Ist das ein Feld, das GWAdriga beackert?

M2M, LoRaWAN, CDMA450 oder auch 5G sind Übertragungstechnologien mit spezifischen Vor- und Nachteilen. Je nach Verfügbarkeit und Anwendung werden diese Technologien sicherlich verschiedene Verwendung finden. Bei großen Immobilien könnten LoRaWAN und CDMA die Nase vorn haben, während bei Mobilität und connected Home 5G die bessere Wahl sein könnte. Wir als GWAdriga sind hier neutral und interoperabel aufgestellt. Wir sind die „Enabler“ und bieten Services, mit denen wir die sichere Erfassung, Anreicherung und Verarbeitung von Sensordaten ermöglichen und damit unseren Kunden zu neuen attraktiven und effizienten Produkten verhelfen. Auch den sicheren bidirektionalen Kommunikationskanal und die darauf aufbauende Prozessdienstleistung zur Steuerung für Akteure über das SMGW bei den Endkunden stellen wir bereit.

Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der GWAdriga GmbH & Co. KG, Berlin: „Wir sind uns sicher, dass die Zahl der wettbewerblichen Messstellen mittelfristig die der grundyständigen übersteigen wird.“



Bild: GWAdriga