

Zehn Jahre GWAdriga

Vom Start-up zum Vorreiter

Im Jahr 2016 wurde die GWAdriga GmbH & Co. KG gegründet. Das Unternehmen sollte für die drei Gesellschafter den sicheren technischen Betrieb des intelligenten Messsystems abwickeln, doch der Smart-Meter-Rollout verzögerte sich deutlich. Das Unternehmen nutzte diese Zeit, um sich intensiv mit den Prozessen des intelligenten Messsystems (iMSys) zu beschäftigen, wie Geschäftsführer Michał Sobótka im Gespräch mit der ew-Redaktion erklärt. Heute zählt das Unternehmen 21 mittlere und größere Energieversorger als Kunden und ist nach eigenen Recherchen gemessen an der Zahl der iMSys die Nummer Zwei im Markt.

Herr Sobótka, zehn Jahre GWAdriga: Was waren die größten Herausforderungen in dieser Zeit für Ihr Unternehmen und für ihr Team?

Sobótka: Als das Unternehmen im Jahr 2016 gegründet wurde, dachten alle, dass der Rollout intelligenter Messsysteme im Januar 2017 starten würde. Das Messstellenbetriebsgesetz trat am 2. September 2016 mit der entsprechenden Rollout-Verpflichtung in Kraft und wir haben alles darangesetzt, uns auf den Rollout vorzubereiten: Zertifizierung, Aufbau der IT, Entwicklung des Betriebskonzepts, Entwicklung der Schnittstellen zu den Kundensystemen – um nur einige Aspekte zu nennen. Wir handelten wie ein Startup-Unternehmen, komplett ausgerichtet auf das

Ziel, am 1. Januar 2017 mit dem Smart-Meter-Rollout zu beginnen. Heute wissen wir: Es kam vollkommen anders, denn die Smart-Meter-Gateways waren nicht verfügbar. Erst im Dezember 2018 wurde das erste Gateway zertifiziert und die Prozesse und IT-Infrastrukturen konnten im Feld geschärft werden. Der Pflichtrollout startete jedoch erst Anfang 2020, nachdem die für die Markterklärung notwendigen drei Gateways zertifiziert waren. Das bedeutete für uns: Wir waren als reines Shared-Service-Unternehmen gegründet worden, das darauf ausgerichtet ist, sich mit der Gateway-Administration gezielt auf einen wesentlichen energiewirtschaftlichen Kernprozess zu konzentrieren. Diesen Service konnten wir jedoch effektiv mehr als vier Jahre nicht in Masse

erbringen. Das war eine echte Bewährungsprobe – und zwar sowohl für uns als Unternehmen, als auch für unsere Gründungshäuser und Gesellschafter. Daher bin ich ihnen sehr dankbar, dass sie den Rollout intelligenter Messsysteme als strategisches Thema erkannt und uns in den Anfangsjahren trotz aller Verzögerungen unterstützt haben. Denn eines war immer klar: Der Rollout wird kommen und intelligente Messsysteme werden eine enorme strategische Bedeutung im künftigen Energiesystem haben.

Wie haben Sie diese Zeit genutzt?

Sobótka: Wir waren anfangs eine Kernmannschaft von rund 20 Mitarbeitern, die sich um die Weiterentwicklung des Systems, also die Umsetzung der



Michał Sobótka:
»GWAdriga ist mit seinen eher mittleren und größeren Kunden eindeutig die Nummer Zwei im Markt«

Quelle: GWAdriga

erforderlichen Funktionen, Gerätetypen und Schnittstellen gekümmert hat. Wir haben zudem mit unseren Kunden viele und breit angelegte Use Cases pilotiert. Ziel war es, bestmöglich auf den Start des Rollouts und auch auf die anschließenden Massenprozesse vorbereitet zu sein.

Diese Erfahrung haben durchaus auch andere Unternehmen gemacht, oder?

Sobótka: Das ist richtig. Marktbegleiter, wie Voltaris oder TMZ, sind jedoch breiter aufgestellt und übernehmen teils den kompletten Messstellenbetrieb für ihre Gesellschafter und Kunden, zum Beispiel mit Gerätemanagement, Field Service und Marktkommunikation. Sie konnten somit ihre Ressourcen flexibel auf andere Geschäftszweige verteilen. GWAdriga dagegen konzentriert sich ganz auf die klar umrissene IT-Prozessdienstleistung im intelligenten Messwesen. Alle anderen Leistungen des Messstellenbetriebs bleiben bei unseren Kunden, die ja letztlich auch die Rolle des Messstellenbetreibers abdecken. Aufgrund dieser Fokussierung mussten wir zwar in den ersten Jahren eine regelrechte Durststrecke durchlaufen. Allerdings haben wir uns auch in dieser Zeit, in der andere Unternehmen die Prioritäten anderweitig gesetzt hatten, intensiv mit den Prozessen des intelligenten Messsystems beschäftigt. Wir haben robuste Prozesse aufgebaut, geprüft und optimiert, wir haben Schnittstellen entwickelt, die wirklich vollautomatisiert ablaufen, sodass nicht nur die Inbetriebnahme funktioniert, sondern auch alle Wechselszenarien im Massenprozess, und wir haben weitere Szenarien zum Beispiel für den Rückbau von Geräten und zur Datenkorrektur aufgebaut. Auch mit dem Störungsmanagement und der direkten Kommunikation mit den Systemen und Mitarbeitern beim Kunden haben wir uns frühzeitig beschäftigt, um Fehler möglichst schnell lokalisieren und beheben zu können. All diese Themen hatten wir auf unserer Agenda – und zwar noch bevor der Rollout wirklich gestartet war.

Sie waren also bestens vorbereitet, als der Rollout dann im Jahr 2020 startete?

Sobótka: Richtig, wir waren bestens vorbereitet. Viele andere Dienstleister standen dagegen zu dieser Zeit mit dem Rücken zur Wand. Als der Rollout kam, sollte es mitunter doch relativ schnell gehen, und es gab kaum jemanden, der die Prozesse in der Masse konnte. In diesem Zuge haben dann auch mehrere

Dienstleister aufgegeben, weil sie die Kapazitäten und Investitionen nicht aufbringen konnten oder die technische Komplexität dieses Geschäftsfelds schlichtweg unterschätzt haben. Bereits damals startete die Konsolidierung im Markt und wir konnten in diesem Prozess einige große Kunden für uns gewinnen, zum Beispiel die Mainova und die N-Ergie. Das war dann auch eine schöne Bestätigung für unsere Gesellschafter.

Wird der Fokus auf die IT-Prozessdienstleistung im intelligenten Messsystem auch in Zukunft bleiben?

Sobótka: Natürlich haben wir wiederholt darüber nachgedacht, weiter zu diversifizieren. Zum Beispiel könnten wir als GWAdriga die Funktion eines wettbewerbsfähigen Messstellenbetriebs übernehmen. Aber zumindest zurzeit bleibt unsere Geschäftstätigkeit ganz auf IT-Services fokussiert und darauf, dass wir diese klar definierten Prozesse auch in der Masse effizient umsetzen. Dies bedeutet: Unser Geschäft entwickelt sich nicht in Richtung personalintensiver Prozesse vor Ort, es entwickelt sich vielmehr weiter in der IT-Wertschöpfung – und zwar in zwei Richtungen: Zum

einen entwickeln wir uns vom Dienstleister für den reinen Prozessbetrieb hin in die Rolle des kompletten IT-Integrators und Plattformbetreibers für unsere Kunden. Zum anderen wird auch die Marktkommunikation für Verteilnetz- und Messstellenbetreiber künftig sehr interessant für uns – Stichwort »Schnelle MaKo«. Auch dort sehen wir einen Wandel von der EDIFACT-basierten E-Mail-Kommunikation hin zu einer deutlich performanteren Kommunikation. Diese Prozesse müssen neu aufgesetzt werden, und da ist es durchaus sinnvoll für unsere Kunden, dies bei GWAdriga als zentrale Stelle auszuprägern. Der Vorteil für uns: Die Prozesse sind sowohl für den VNB als auch für den MSB technisch gleichartig, sodass wir mit dem VNB eine zusätzliche Kundengruppe für uns gewinnen können. Ein Beispiel: Sind im Netzgebiet eines Verteilnetzbetreibers andere Messstellenbetreiber, zum Beispiel wettbewerbsfähige, tätig, muss die Kommunikation zwischen all diesen Unternehmen sicher ablaufen können. Wir sind dann der richtige Partner, um zum Beispiel die Authentifizierung, die Berechtigungsprüfung und die Abwicklung dieser Kommunikationstrecke

Niederspannung.

Dynamisch.

Beherrschbar.

SMIGHT bietet eine Plattform für **dynamisches Netzmanagement** in der Niederspannung.

Die Lösung kombiniert **Messtechnik, Cloud-Software, Grid Monitoring und netzorientiertes Steuern** nach §14a EnWG.

SMIGHT Grid2 schafft damit die Grundlage für einen **transparenten und sicheren Netzbetrieb**: jetzt und für die Zukunft.





SMIGHT NeMS



Daten erfassen



IoT & Cloud betreiben



Niederspannung verstehen



Netze steuern

SMIGHT GmbH
Zeppelinstraße 7d
76185 Karlsruhe

Tel.: +49 721 9579 380
E-Mail: info@smight.com
www.smight.com

zu gewährleisten. Neben GWA, MDM und CLS sind dies aktuell zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, die ich für GWAdriga sehe.

Montage und Field Service ist also kein Geschäftsmodell für GWAdriga?

Sobótka: Nein, diese Aufgaben, die sehr personalintensiv sind, bleiben sicherlich bei unseren Kunden. Diese sind vor Ort und kennen ihre Anlagen. Durch eine Zentralisierung könnten wir hier kaum Synergieeffekte erzielen.

Wie läuft aktuell der Rollout bei Ihren Kunden, die ja durchaus eher mittlere oder größere Unternehmen sind?

Sobótka: Wir konnten die Zahl installierter Geräte kontinuierlich steigern. So haben wir im vergangenen Jahr die Gerätezahl verdoppelt, die Jahre davor sogar jeweils verdreifacht. Aktuell bekommen wir wöchentlich etwa 3 000 Geräte hinzu. Dies ist auch die angestrebte Zielgröße und Geschwindigkeit für die nächsten Jahre. Erhöhen könnte sich diese Zahl, wenn die Grenze für PV-Anlagen auf 2 kW gesenkt wird, wie dies im Gesetzesentwurf aktuell vorgesehen ist. Das wäre ein zusätzlicher Mengentreiber. Aber vor dem Hintergrund unserer eingespielten IT-Prozesse ist das nur positiv zu bewerten, denn es ist kein Unterschied, ob wir wöchentlich 4 000 oder 5 000 Geräte integrieren. Es wäre – zumindest für uns – eher eine Chance als eine Herausforderung.

Das, was uns aktuell eher beschäftigt, ist der Steuerungsrollout. Dieser stellt Unternehmen mitunter noch vor große Hürden, vor allem beim Zusammenspiel der CLS-Prozesse mit den ERP-Systemen. Wir als GWAdriga sind mit unserer technischen Lösung hier deutlich vor der Welle und Vorreiter, weil zwei unserer

Kunden diese Anwendung sehr früh als Prio-Thema definiert hatten. Wir sind mittlerweile bei diesen Unternehmen in der Lage, die Steuerboxen – auch in der Masse – genauso wie die Smart-Meter-Gateways anzusprechen und die notwendigen Funktionen abzudecken. Aber auch bei diesen Unternehmen sehen wir beim Steuerungsrollout eher noch eine abwartende Haltung, wie dies auch in der gesamten Branche zu beobachten ist.

Wie bewerten Sie aktuell die Marktposition von GWAdriga?

Sobótka: GWAdriga ist mit seinen eher mittleren und größeren Kunden eindeutig die Nummer Zwei im Markt, und zwar hinter den Unternehmen des Eon-Konzerns, klar vor der EnBW-Gruppe und der TMZ. Wir haben uns also in den vergangenen Jahren sehr gut positionieren können. Dann folgen die Integratoren, zum Beispiel SmartOptimo, Comet oder Voltaris, die neben ihren Stammhäusern auch viele kleine und teils heterogene Kunden betreuen. Das ist natürlich bei uns effizienter, da unsere eher größeren Kunden an der Schnittstelle zu uns homogener sind – und wir dies zusätzlich über intensive Kooperationsprojekte wie im CLS-Management bezüglich Standardisierung mit unseren Kunden aktiv befördern. Letztlich ermöglicht uns die geringere Zahl an Kunden auch eine hoch individuelle Betreuung durch unsere Service-Managerinnen und Service-Manager.

Wie hat sich Ihre Kundenbasis verändert? Am Anfang waren es die drei Gesellschaften, mittlerweile sind es jedoch deutlich mehr Kunden, die Sie bedienen, oder?

Sobótka: Wir haben mittlerweile 21 Energieversorger als Kunden, und zwar meist mittlere oder größere Unterneh-

men mit einer IT-Landschaft auf der Basis von SAP, SIV oder Schleupen. In diesem Segment sehen wir auch unsere Stärke. Wir sind es strukturell gewohnt, mit Fachabteilungen zusammenzuarbeiten, die ihre Seite der Schnittstelle beherrschen und auch sehr präzise formulieren, welchen Service sie von uns erwarten. Im Ergebnis managen wir zukünftig mehr Zählpunkte außerhalb unserer Gründungshäuser. Das heißt, das unabhängige Geschäft hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen, und zwar weit über unsere Planung aus der Gründungszeit hinaus.

Sehen Sie noch Potenzial für weitere Kunden?

Sobótka: Der Markt ist aktuell aus meiner Sicht sehr stabil verteilt. Und diejenigen Unternehmen, die im Rollout noch nicht so weit sind und von der Bundesnetzagentur angemahnt wurden, sind tendenziell nicht in unserem Kundensegment, da es doch meist kleinere Unternehmen sind. Es gibt aber immer wieder Bewegung im Markt, zum Beispiel wenn sich kleinere Unternehmen in diesem Bereich zusammenschließen oder bei strategischen Neuausrichtungen zum Ende der Vertragslaufzeit. Hier sind wir natürlich dabei und wir können durchaus weitere Kunden aufnehmen.

Ein kurzer Ausblick: In zehn Jahren, wo steht dann GWAdriga?

Sobótka: Der Anspruch unserer Branche für die nächsten zehn Jahre muss sein, dass wir mit Intelligenz im Verteilnetz ein wirtschaftlich tragfähiges dezentrales Energiesystem auf Basis erneuerbarer Energien entwickeln, das auch die Elektrifizierung anderer Branchen ermöglicht. Das ist die Aufgabe der gesamten Branche. Die Rolle von GWAdriga wird dabei sein, die Steuerbarkeit in der Niederspannung in der Masse möglich zu machen – und zwar mit einem System, das höchsten Sicherheitsaspekten genügt. Dafür sind wir bestens vorbereitet. Wir befähigen Verteilnetzbetreiber, dass sie an jedem Netzanschlusspunkt bei Netzengpässen eingreifen und so ein stabiles sowie sicheres Stromsystem gewährleisten können. Wenn wir dies schaffen, kann Deutschland insgesamt wirklich ein Vorreiter sein, denn wir sehen in vielen europäischen Nachbarländern ähnliche Entwicklungen und Herausforderungen.

Martin Heinrichs

>> www.gwadriga.de

EURO
HEAT&POWER
WÄRME | KÄLTE | KRAFT-WÄRME-KOPPLUNG

VDE
VERLAG

Der Newsletter rund
um Fachinformationen
zur Wärmeversorgung

Jetzt kostenfrei registrieren
www.energie.de/newsletter