

Smart-Meter-Rollout

Kommunikationsanbindung und Akzeptanz als Erfolgsfaktoren

Mit einem Prozesshandbuch und einem hybriden Schulungskonzept bereitet Voltaris seine Stadtwerke-Partner auf den Smart-Meter-Rollout vor. Entscheidend für den Erfolg des Rollouts sind dabei nicht nur die Kommunikationsanbindung der Gateways, sondern auch die Akzeptanz der Letztverbraucher. Daher spielt die Kommunikation mit dem Kunden sowohl im Vorfeld des Umbaus als auch vor Ort durch den Servicetechniker eine entscheidende Rolle.

Der Smart-Meter-Rollout innerhalb der Anwendergemeinschaft Messsystem der Voltaris GmbH läuft auf Hochtouren. In Zusammenarbeit mit den Stadtwerke-Partnern werden die Prozesse nach den Vorgaben des Messstellenbetriebsgesetzes geplant und ausgeführt. Die Unternehmen orientieren sich dabei am Teststufenkonzept des FNN, dem größten branchenweiten Praxistest, der für die Anwendergemeinschaft adaptiert worden ist. Zudem wurde ein Prozesshandbuch erarbeitet, das den Rollout-Managern als Arbeitsgrundlage für alle aufgestellten Prozesse im Zusammenhang mit dem Rollout intelligenter Messsysteme (iMSys) dient. So können sie sicher sein, alle wesentlichen Arbeitsabläufe zu beachten. Vor allem der elektronische Bestell- und Lieferprozess der Smart Meter Gateways erfordert ein sorgfältiges Arbeiten nach den strengen Vorgaben des BSI.

Parallel schult Voltaris die Montagefachkräfte und Mitarbeiter im Lager- und Logistikbereich der Stadtwerke-Partner intensiv zu »berechtigten Personen« für die sichere Lieferkette (Silke) der Gateways sowie zu den Montageprozessen. Dafür wurde ein hybrides Schulungskonzept erarbeitet: Der Theorieanteil findet per Online-Seminar statt. Den erforderlichen Praxistest legen die Teilnehmer – zeitversetzt und unter Einhaltung des Sicherheits- und Hygienekonzepts – an den beiden Standorten in Maxdorf beziehungsweise Merzig ab. Dort nehmen sie auch ihr persönliches Silke-Equipment entgegen und erhalten eine persönliche Einweisung durch die Voltaris-Montageleiter. Mittlerweile sind bereits mehr als 60 Teilnehmer nach diesem Konzept ausgebildet worden.

Kommunikationsanbindung ist entscheidend

Eine der größten Herausforderungen beim iMSys-Einbau ist die Kommuni-



Karsten Vortanz: Es ist notwendig, dass Technik und Regularien zügig den Umbau weiterer Fallgruppen und die Einbindung von Mehrwertdiensten ermöglichen.

kationsanbindung der Gateways. Die Geräte werden vor Ort über Mobilfunk angebunden und parametrieren. Der stabile Empfang ist für die sichere Übertragung der Messdaten entscheidend. Ist der Empfang schlecht, kann es beim Initialisierungsprozess zu Verzögerungen kommen. Schon im Vorfeld des Einbaus stellt Voltaris den Stadtwerke-Partnern auf Wunsch die Providerdaten der entsprechenden Anschlussobjekte zur Einschätzung der Mobilfunk-Empfangsstärke bereit. Somit kann der Einbau zeitlich und hinsichtlich der Antennenauswahl besser geplant werden. Letztlich entscheidet der Monteur vor Ort anhand eines Netzscanners, welche Antenne wie zu platzieren ist, um den bestmöglichen Empfang zu gewährleisten.

Akzeptanz der Letztverbraucher

Entscheidend für den Rollout-Erfolg ist auch die Akzeptanz der Letztverbraucher.

Die Kommunikation mit dem Kunden spielt daher eine große Rolle, sowohl im Vorfeld des Umbaus als auch durch den Servicetechniker vor Ort. Den höheren Kosten für ein iMSys stehen derzeit noch keine Mehrwerte gegenüber. Wichtig aus Voltaris-Sicht ist es, dass der Rollout nun zügig vorangeht und Skaleneffekte genutzt werden können. Dazu ist es notwendig, dass Technik und Regularien zügig den Umbau weiterer Fallgruppen und die Einbindung von Mehrwertdiensten ermöglichen. Erst dann bringt der Rollout den versprochenen Nutzen für die Kunden und die Digitalisierung der Energiewende.

Mit jedem iMSys-Einbau lernen die Mitarbeiter und Monteure dazu. Da in der Anwendergemeinschaft sowohl kleinere und mittlere Stadtwerke als auch große Energieversorger zusammenarbeiten (35 Partner insgesamt), werden die unterschiedlichsten Anforderungen behandelt. Die Erfahrungen werden mit allen Teilnehmern analysiert und fließen in die Prozessoptimierung ein. Für die Anwendergemeinschaft werden wir rund 1,2 Mio. Zählpunkte im intelligenten Messstellenbetrieb betreuen, davon rund 150 000 iMSys als Full-Service-Dienstleistung. Parallel arbeitet das Unternehmen an Mehrwertdiensten, zum Beispiel dem Submetering zur automatisierten Heizkostenabrechnung als Dienstleistung für die Wohnungswirtschaft. Wenn ab 2021 der Gebäudeeigentümer als Anschlussnehmer den Messstellenbetreiber frei wählen kann und Bündelangebote nach § 6 MsbG platziert werden können, wird Submetering für Stadtwerke zu einem wichtigen neuen Geschäftsfeld.

>> **Karsten Vortanz,**
Geschäftsführer,
Voltaris GmbH, Maxdorf

>> karsten.vortanz@voltaris.de
>> www.voltaris.de