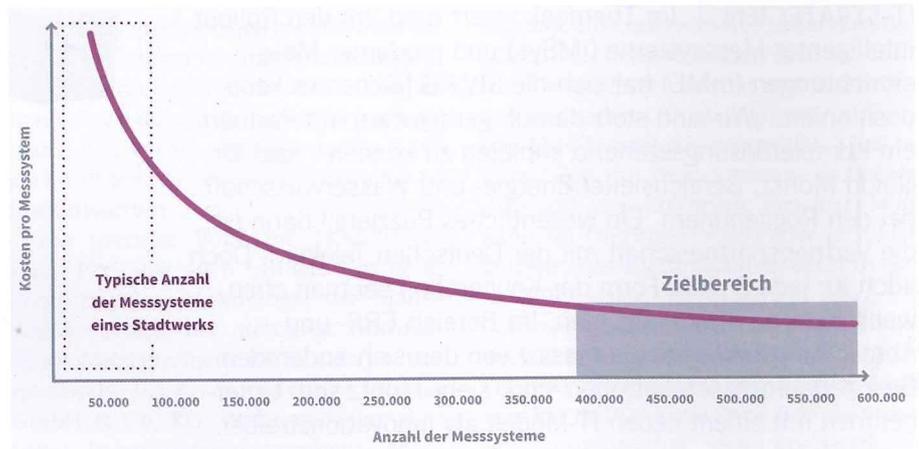


Michał Sobótka und Ralfdieter Füller im Interview

# „Gekommen, um zu bleiben“

**SMART METERING** | Vor gut einem Jahr als gemeinsames Start-up prominenter Mutterhäuser gegründet, hat sich die GWAdriga GmbH & Co. KG mit Sitz in Berlin rasch zu einer festen Größe im Markt des intelligenten Messwesens entwickelt. BWK sprach mit den Geschäftsführern Dr. Michał Sobótka und Dr. Ralfdieter Füller, wie sie den Markt und die eigene Position einschätzen. Die Antworten klingen selbstbewusst: „Unser Marktanteil liegt bereits bei etwa 10 %, und GWAdriga soll weitere Kunden gewinnen.“



Bilder (2): GWAdriga

Ab einer Zahl von 400 000 intelligenten Messsystemen (iMsys) liegen die Kosten pro System in einem wirtschaftlich darstellbaren Bereich.

**Auf Ihrer Homepage betonen Sie es selbst: Smart-Meter-Gateway-Administration ist ein Volumengeschäft. Welches Volumen an Stromzählern benötigt ein überlebensfähiger Player? Ist die heute von GWAdriga repräsentierte Größenordnung von 3,4 Mio. Zählpunkten und 480 000 intelligenten Messsystemen (iMsys) ausreichend? Welche Zielgröße möchten Sie erreichen?**

**Sobótka:** Ein wirtschaftliches Mengengerüst beginnt bei rund 400 000 iMsys, so das Ergebnis aller Berechnungen, die unsere Gesellschafter EWE, RheinEnergie und Westfalen Weser Netz ganz unabhängig voneinander aufgestellt haben. Diese waren ja dann auch der Auslöser, warum sie gemeinsam GWAdriga als Full-Service-Anbieter gegründet haben. Ganz bewusst übrigens als Start-up: Denn auch wenn wir bereits mit einem ausreichenden Mengengerüst starten, ist die Ausrichtung eindeutig – GWAdriga soll weitere Kunden gewinnen, die auf eine partner-

schaftliche Zusammenarbeit setzen. Ein Plus von 20 %, also rund 100 000 weitere iMsys, ist deswegen unsere klare Zielsetzung.

## „Absehbar, dass sich der Markt konsolidieren wird“

**Wie bewerten Sie die aktuelle Marktlage? Es gibt mit Blick auf die wirtschaftlich notwendigen Stückzahlen vermutlich bei weitem zu viele Player, die um den Kuchen konkurrieren.**

**Sobótka:** Natürlich ist es immer spannend, wenn eine neue Marktrolle und damit auch ein völlig neues Geschäftsmodell entstehen. Und es ist verständlich, dass viele Unternehmen hier für sich eine neue Chance wittern. Aber derzeit tummeln sich fast 20 Anbieter auf dem Markt, auf dem es einen Kuchen von rund 5 Mio. iMsys zu verteilen gibt. Davon ist ein großer Teil bereits vergeben. Unser eigener Anteil liegt schon bei etwa 10 %, die Me-

tering-Töchter der ganz großen Player haben ebenfalls sehr große Mengen sicher. Insofern ist es absehbar, dass sich der Markt hier schnell konsolidieren wird.

**Wie viele und welche GWA-Angebotsmodelle werden sich Ihrer Meinung nach durchsetzen?**

**Füller:** Das ist momentan noch schwer zu sagen. Denn bei den betroffenen Unternehmen ist derzeit eine große Verunsicherung spürbar. Ich denke aber, dass sich viele am Ende für Full-Service-Anbieter entscheiden werden, schlichtweg weil damit die Zertifizierungspflichten vollständig entfallen. Die Zertifizierung ist nicht nur ausgesprochen aufwendig – wie wir am eigenen Leibe erfahren haben, sie muss auch in relativ kurzen Intervallen wiederholt werden. Ein Problem ist zudem, dass viele Unternehmen zögern, weil sie Angst haben, möglicherweise auf das falsche Pferd zu setzen. Denn die angefragten Laufzeiten liegen oft bei drei bis fünf Jahren. Die dadurch entstehende Unsicherheit für die Dienstleister preisen diese in ihren Angeboten natürlich ein, was sich wiederum in höheren Preisen niederschlägt.

## „Startpaket macht Einstieg leicht und risikoarm“

**Sobótka:** Darauf haben wir reagiert und bieten jetzt ein Startpaket mit einjähriger

Dr. Ralfdieter Füller (links) und Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der GWAdriga GmbH & Co. KG, Berlin, beurteilen die Situation ihres Unternehmens optimistisch: „Wir sind tatsächlich ready for rollout.“



Laufzeit zum Festpreis an. Damit kann man sehr kurzfristig mit kleineren iMsys-Stückzahlen und ohne aufwendige IT-Integration loslegen und so den Anforderungen des Interimsmodells genügen, nach dem ja innerhalb von drei Jahren zunächst 10 % der gesamten iMsys ausgerollt werden müssen. In einem Jahr kann der Kunde dann entscheiden, ob man tiefer integriert und die Zusammenarbeit ausbaut, auch im laufenden Betrieb. Oder er entscheidet sich für einen anderen Weg.

### Was ist Ihr stärkstes Argument gegenüber Stadtwerken, die Sie überzeugen möchten, bei GWAdriga mitzumachen?

**Füller:** Wir haben durch unsere Gesellschafter starke kommunale Wurzeln und sind damit nicht nur ein Dienstleister, sondern ein echter Partner. Dank dem Umstand, dass wir Kernprozesse auch unserer Gesellschafter bedienen, und einer Menge von fast 500 000 iMsys, mit denen wir starten, können sich Kunden heute schon sicher sein, dass wir langfristig am Markt sind: Wir sind gekommen, um zu bleiben. Zudem haben wir nicht nur das eine Standbein, sondern decken neben der Gateway-Administration auch die Prozesse des Messdaten-Managements ab. Darüber hinaus sind weitere datenbasierte Mehrwertdienste in Vorbereitung, etwa für die Steuerung von Einspeisern und Verbrauchern. Dass diese Prozesse auch IT-technisch funktionieren, stellt unser Partner BTC mit seinen erprobten Softwarelösungen BTC|AMM Gateway Manager und BTC|AMM Meter Data Manager sicher. Als Tochter von EWE ist BTC übrigens ein Softwareanbieter, der sowohl etwas von IT als auch von Energie versteht.

### „Zusammenarbeit mit Firmen, die frische Ideen mitbringen“

### Gibt es über diese Angebote hinaus noch weitere Potenziale?

**Sobótka:** Ich denke, hier stehen wir erst am Anfang der Entwicklung. Schließlich bietet das Gateway den ersten direkten Marktzugang zum Kunden – seine Einwilligung natürlich vorausgesetzt. Auf dieser Basis kann man ganz neue Angebote entwickeln. Und vielleicht gibt es in naher Zukunft sogar einen App-Store für

Energie-Apps, die auf dem Gateway aufsetzen. Das sind Dinge, über die nicht nur wir nachdenken, sondern auch andere, technologisch hochinnovative Start-ups. Daher werden wir künftig nicht zuletzt auf eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Unternehmen setzen, die frische Ideen für diesen ganz neuen Markt mitbringen. Alles selbst zu machen, ist in unseren Augen kein Modell für die Zukunft. Deswegen haben wir uns auch bewusst Berlin als Stammsitz auserkoren, denn hier ist die Start-up-Szene besonders aktiv und kreativ.

### „In der zweiten Jahreshälfte wird richtig Bewegung in den Markt kommen“

### Welches Feedback erhalten Sie aus dem Markt? Wie viele Stadtwerke konnten Sie schon überzeugen?

**Sobótka:** Gestartet sind wir mit EWE Netz, RheinEnergie und Westfalen Weser Netz, weitere Unternehmen aus dem Verbund unserer Gesellschafter wie zum Beispiel swb (Bremen) werden in den nächsten Monaten folgen. Wir sind aber auch schon mit einer ganzen Reihe von Unternehmen außerhalb des Gesellschafterkreises sehr konkret im Gespräch und haben in einigen Ausschreibungen bereits wichtige Hürden überwunden. Wir rechnen damit, dass die ersten Entscheidungen in den kommenden Wochen fallen. Richtig Bewegung wird dann sicherlich in der zweiten Jahreshälfte in den Markt kommen, wenn klar ist, wann die ersten zertifizierten Geräte zur Verfügung stehen.

### Blicken wir auf Ihr Lösungsszenario. Wo steht die Entwicklung heute? Bis zu welchem Grad sind Sie „ready for rollout“?

**Füller:** Wir sind tatsächlich ready for rollout. Die Zertifizierung nach ISO 27001 sowie die Konformität nach TR 03109-6 und TR 03109-4 sind bestätigt. Alle GWA-Prozesse wurden während der Zertifizierung praxisnah durchgespielt und optimiert. Mit der Worldline PKI haben wir die lückenlose End-to-End-Verschlüsselung im Griff. Und mit BTC haben wir einen zertifizierten IT-Partner, dessen Systeme damit ebenfalls startklar sind.

### Welche praktischen Erfahrungen haben Sie in den Pilotprojekten gemacht? Wie ist es um die Interoperabilität der Systeme heute bestellt?

**Füller:** Unsere Partner und Gesellschafter EWE, RheinEnergie, Westfalen Weser Netz GmbH sowie swb haben seit 2008 in 16 Smart-Meter-Projekten rund 45 000 Smart Meter ausgerollt. Dabei wurden alle derzeit zur Verfügung stehenden Technologien ausgiebig getestet, inklusive der Abwicklung von Massenprozessen. Aus diesen Erfahrungen heraus hat GWAdriga bereits 2015 mit der Projektierung und 2016 mit der Systemanbindung der EWE AG, RheinEnergie AG, Westfalen Weser Netz GmbH und swb AG an das GWA-driga-System begonnen.

### „Interoperabilität ist noch lange nicht gelebte Praxis“

**Sobótka:** Die Interoperabilität bleibt ein Ziel, denn sie ist noch lange nicht gelebte Praxis. Einige GWA-IT-Systeme funktionieren mit einem bestimmten Gerätetyp gut, andere besser mit Geräten anderer Hersteller. Deswegen stellen wir für Gerätehersteller einen Zugang zu unserem Testsystem zur Verfügung und unterstützen sie in der Entwicklungsarbeit. Aktuell arbeiten die Geräte von EMH, Theben und PCC reibungslos mit unserem System zusammen. Weitere Anbieter werden dazukommen.

**Füller:** In unserem ersten Anbindungsprojekt mit EWE Netz konnten wir bereits tiefgreifende Erfahrungen sammeln, sowohl was die Prozesse und IT-Schnittstellen angeht als auch die Kommunikation zwischen den intern betroffenen Mitarbeitern und uns als Dienstleister. Natürlich mussten wir hier auch Lehrgeld bezahlen, denn die Anbindung der unterschiedlichen IT-Systeme ist nicht gerade trivial. Die technische Integration der von GWAdriga eingesetzten Lösung BTC|AMM erfolgt hier über ein Bosch-System. Bei weiteren Projekten wie etwa bei RheinEnergie wird dies mit Hilfe der IM4G-Schnittstelle von SAP IS/U umgesetzt. Darüber hinaus können aber auch andere Branchenlösungen über native Schnittstellen oder Webservices integriert werden.

### Herr Dr. Füller, Herr Dr. Sobótka, vielen Dank für das Gespräch.

i

www.gwadriga.de