

Michał Sobótka zum bevorstehenden Smart-Meter-Rollout

„Flexibilitätsvermarktung wird Markttreiber“

Mancher mag es kaum glauben, aber nun wird es tatsächlich losgehen mit dem Smart-Meter-Rollout in Deutschland. Es war eine lange Wartezeit, vor allem für all die Dienstleistungsunternehmen, die sich speziell für die neue Marktrolle des Gateway-Administrators positioniert haben. So ist die GWAdriga GmbH & Co. KG, der Berliner Full-Service-Dienstleister für Gateway-Administration und datenbasierte Mehrwertdienste, bereits zum dritten Mal auf der E-world mit dabei. Mit welchen Erwartungen, haben wir von Geschäftsführer Dr. Michał Sobótka erfahren.

Herr Dr. Sobótka, Sie haben nun drei Jahre buchstäblich mit den Füßen gescharrt. Sind Sie erleichtert, dass es jetzt tatsächlich losgeht?

Ich bin wirklich froh, dass wir in diesem Jahr endlich richtig loslegen können. Tatsächlich haben wir ja bereits mit ersten Kunden schon im vergangenen Sommer die Prozesse der Gateway-Administration in den produktiven Betrieb genommen. So ist die Westfalen Weser Netz bereits im Juni 2018 mit dem ersten zertifizierten Gateway in den Echtbetrieb gestartet. Natürlich haben wir zuvor schon die Abläufe getestet, aber erst mit dem ersten produktiven Gateway an der Wand stellt sich heraus, ob der Gesamtprozess tatsächlich end-to-end mit dem notwendigen hohen Automatisierungsgrad funktioniert – insbesondere auch die Integration mit den ERP-Systemen. So konnten wir die Prozesse im vergangenen halben Jahr bereits optimieren und werden die verbauten Stückzahlen nun sukzessive deutlich steigern; natürlich immer nach Verfügbarkeit der entsprechenden Geräte. In diesem Jahr rechnen aber viele unserer Kunden bereits mit vierstelligen Installati-



Dr. Michał Sobótka, Geschäftsführer der Berliner GWAdriga GmbH & Co. KG: „Ich glaube nach wie vor, dass der Markt so viele GWA-Anbieter auf Dauer nicht ernähren wird.“ Bild: GWAdriga

onszahlen. Und das ist unseres Erachtens auch notwendig, wenn sie die gesetzlichen Vorgaben in der dafür zur Verfügung stehenden Zeit erreichen wollen.

Wie, glauben Sie, wird sich der Markt entwickeln?

Die intelligenten Messsysteme sind die Schlüsseltechnologie für die Umsetzung der Energiewende, wenn es um die Einbeziehung des Verbrauchers und die Sektorenkopplung geht. Nur auf Basis der kommenden digitalen und sicheren Infrastruktur kann die weiter zunehmend volatile Erzeugung deutlich besser mit dem tatsächlichen Stromverbrauch ins Gleichgewicht gebracht werden. Dies bedeutet aber auch, dass jeder, der über Flexibilität verfügt, diese unabhängig von der Spannungsebene vermarkten können muss. Ich denke, dass sich das zu einem wesentlichen Treiber für die weitere Verbreitung der intelligenten Messsysteme entwickeln wird.

Sie beschäftigen sich ja schon seit längerem mit dem Thema CLS-Management. Welche Erfahrungen haben Sie hier gemacht?

Im Rahmen des Forschungs- und Entwicklungsprojektes SynErgieOWL unterstützen wir seit letztem Jahr Westfalen Weser Netz und deren Partner bei der Aufgabenstellung, Wärmeanwendungen (Power-to-Heat) und E-Mobilität (Power-to-Mobility) in Zeiten mit hohem Angebot an erneuerbaren Energien aus Wind und Sonne zu verlagern. Dabei wird auch untersucht, in wie weit sich ein intelligentes Lastmanagementsystem auf die zukünftige Netzausbauplanung und Netzstabilität auswirkt, wenn der Anteil von volatilen Einspeisern und Lasten im Niederspannungsnetz steigen. Daneben

sind wir ja schon länger für das CLS-Management im Projekt „Virtueller WärmeStromPool“ der RheinEnergie verantwortlich. Hier wurden inzwischen eine ganze Reihe von Nachtspeicherheizungen in das virtuelle Kraftwerk der RheinEnergie integriert und können so systemdienlich gesteuert werden. Dies trägt dazu bei, die fossile Stromerzeugung zugunsten regenerativer Stromerzeugung zurückzudrängen.

Das CLS-Management wird also sicherlich künftig eine wichtigere Rolle bekommen als heute. Wie sieht es denn mit dem wettbewerblichen Messstellenbetrieb aus? Wird sich auch der zum Treiber für die Verbreitung intelligenter Messsysteme entwickeln?

Einer aktuellen Auswertung des BDEW zur Folge ist die Mehrheit der Messstellenbetreiber noch als klassischer grunzuständiger Messstellenbetreiber (gMSB) unterwegs, insgesamt knapp 900 Unternehmen. Daneben haben aber weitere rund 300 Marktteilnehmer bereits die Rolle des wettbewerblichen Messstellenbetreibers (wMSB) angenommen, indem sie entweder gleichzeitig als Lieferant und MSB oder nur als MSB auftreten. Ich denke, wir werden erleben, dass diese Zahl zunimmt. Gute Gründe dafür gibt es eine ganze Reihe, von der Abwehr von Wettbewerbern bis hin zum Aufbau einer durchgängigen Digitalisierung und Automatisierung des Meter-to-Cash-Prozesses, etwa bei der Jahresabrechnung oder dem Mieterwechsel. Während es seitens des gMSB klare Funktions- und Prozessbeschreibungen gibt, ist der wMSB allerdings noch ein Markt im Aufbau und damit mit Unsicherheit behaftet. Die entsprechenden IT-Lösungen sind noch nicht ausgeprägt, und auch die

Frage der Installation der Gateways zu vertretbaren Kosten ist meist noch ungeklärt – insbesondere, wenn sich der wMSB überregional oder auch bundesweit aufstellen möchte. Meiner Ansicht nach wird sich der Markt der wMSB deswegen nicht ganz so schnell entwickeln, wie das manche erwarten. Aber mittelfristig bieten sich hier sicherlich Potenziale.

Vor drei Jahren haben Sie die These aufgestellt, dass sich die Zahl der Dienstleister im Bereich der Gateway-Administration deutlich reduzieren wird, weil zu viele Anbieter auf den Markt gedrängt sind. Tatsächlich sind nur einige wenige Unternehmen in der Zwischenzeit ausgeschieden. Haben Sie sich getäuscht?

Ich glaube nach wie vor, dass der Markt diese Vielzahl von GWA-Anbietern nicht auf Dauer ernähren wird. Das Potenzial der rund 4,5 Millionen intelligenten Messsysteme im Bereich des gMSB ist größtenteils verteilt. Wir haben davon inzwischen einen Anteil von mehr als 580 000 Systemen, sind also gut ausgestattet und haben mit dem Rollout-Start in den kommenden Jahren erst einmal umfänglich zu tun. Erfolgsentscheidend wird sein, wer von den heute vorhandenen Playern mit steigenden Rolloutmengen die Kosten im Preisobergrenze (POG)-Rahmen zu halten vermag. Wir werden in den kommenden zwei bis drei Jahren sehen, wie sich der Markt diesbezüglich entwickelt. Ich gehe weiterhin von Verschiebungen in den nächsten Jahren aus und bin zuversichtlich, dass wir in diesem Zuge unseren Marktanteil weiter ausbauen können.

Herr Dr. Sobótka, vielen Dank für das Gespräch.

www.gwadriga.de

Wir sind Ihr Partner für Grüne Gase!

✓ KOMPETENTE BERATUNG ✓ STABILE PREISE ✓ SICHERE VERSORGUNG

bmp greengas
der biomethanpartner



Gemeinsam handeln für eine grüne Zukunft. Machen Sie mit!

www.bmp-greengas.de

Wir sind wieder in
E-world
energy & water
Halle 1, Stand 1-425