



DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE DIGITALISIERUNG DES MESSSTELLENBETRIEBS

Nach Inkrafttreten des Messstellenbetriebsgesetzes müssen grundzuständige Messstellenbetreiber ab 2017 mit dem Rollout moderner Messeinrichtungen und intelligenter Messsysteme beginnen. Die unternehmensspezifisch optimierte Rollout-Strategie umfasst nicht nur technische Aspekte, sondern sollte auch die Vertriebsstrategien und Wettbewerbsaktivitäten berücksichtigen.

NUTZEN

Die gesetzlichen Vorgaben erzwingen den kompletten Umbau des bestehenden Zählerparks und eröffnen Möglichkeiten zur spartenübergreifenden Prozessoptimierung auch bei Ablesung und Abrechnung. Die neue Kommunikationsinfrastruktur und die Smart Meter Gateways öffnen den Weg für innovative Geschäftsmodelle für bestimmte Kundengruppen und sektorenübergreifende Produkte. Um die Wirtschaftlichkeit des Messstellenbetriebs dauerhaft sicherstellen zu können, ist die intensive Auseinandersetzung mit Kosten und Optimierungspotenzialen bei Fremd-/Eigenleistungen zwingend.

VORGEHENSWEISE

Zum Projektstart erfolgt eine Bestandsaufnahme und Analyse der Mengengerüste, Personalressourcen und Kosten im Bereich

Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen mit dem Schwerpunkt in der Stromsparte. In der anschließenden Konzeptionsphase werden Rollout-Strategien, Prozessanpassungen und Dienstleistungsbezüge sowie deren Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit des Messstellenbetriebs geprüft. Die Umsetzung der neuen Anforderungen in der bestehenden IT-Umgebung inkl. der Schnittstellen zu externen Dienstleistern werden in Fachkonzepten/Lastenheften beschrieben.

PROJEKTERGEBNISSE

Im Rahmen der Bestandsaufnahme werden – häufig zum ersten Mal – die tatsächlichen Kosten von Messstellenbetrieb und Messdienstleistung in einer Bottom-up-Kalkulation mit den heutigen Erlösen verglichen. Die unternehmensspezifische Analyse von Make-or-buy-Optionen für die erforderlichen IT-Erweiterungen sowie die eigene Leistungstiefe zeigt Kosteneinsparpotenziale und Auswirkungen auf Personalressourcen. Zur Entwicklung der optimalen Rollout-Strategie wird eine intensive Diskussion über die Unternehmens- und Vertriebsziele angeregt und wettbewerblichen Messstellenbetrieb und neue Geschäftsmodelle einschließt..

Ulrich Rosen
Partner

+49 241 47062-414
ulrich.rosen@bet-energie.de
