

Aktuelles Wissen rund um Smart Metering und Messwesen

# meterpan

## EXPRESS

Ausgabe 06 / Januar 2017

E-world 2017  
Halle 6  
Stand 412

### STADTWERKE NORDERSTEDT

Hier findet  
Zukunft Stadt

### METERPAN AUF DER E-WORLD

Weiter in Richtung  
Mehrwert-Messwesen

### STADTWERKE BUCHHOLZ

Mit innerem  
Wandel beginnen

### FLEXIBLE ABRECHNUNG

Durch intelligente  
Messsysteme

## EDITORIAL

### Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

bei den Themen Smart Metering und Messstellenbetrieb sind wir nun in eine neue Marktphase eingetreten. Die Praxis hat begonnen!

Wir haben uns den Anforderungen gestellt und diese bereits umgesetzt. Die MeterPan kann deshalb Kunden die passende Unterstützung bieten – vom Starterpaket über Workforce-Management bis hin zur Smart-Meter-Gateway-Administration.

Für das Jahr 2017 sehen wir im Anforderungskatalog unserer Kunden vor allem zwei Themen: Die Prozesse im Unternehmen müssen neu strukturiert werden, um die Grundlage für den künftigen Messstellenbetrieb zu schaffen.

Dazu kommt, dass Wirtschaftlichkeit ein zentrales Thema ist und Kooperationen daher immer wichtiger werden, dies bestätigt uns auch der Abschluss des weitreichenden Kooperationsvertrags mit der EEG Energie-Einkaufs- und Service GmbH und der Quantum GmbH.

Dank unseres ganzheitlichen Ansatzes und der Vorreiterrolle im modernen Messwesen übernimmt die MeterPan die Dienstleistung für die Stadtwerke Norderstedt im Teilprojekt „Implementierung eines dynamischen Tarifmodells für Haushaltskunden“ des Energiewendeprojektes NEW 4.0 im Rahmen der SINTEG Förderungsmaßnahme des BMWi. Durch die Arbeit an diesem Projekt sichern wir letztend-

lich auch unseren Kunden den strategischen Vorteil, bei den wichtigen technologischen und konzeptuellen Neuerungen zur Umsetzung der Energiewende ganz vorne mit dabei zu sein.

Herzlichst, Heiner Kloppe, Ingo Schuchert, Ulrich Feldmüller

Geschäftsführer der MeterPan GmbH



Heiner Kloppe



Ulrich Feldmüller



Ingo Schuchert

# Hier findet Zukunft Stadt

In Norderstedt nutzt man die Möglichkeiten intelligenter Messsysteme intensiv und hat damit auch geschäftlich Erfolg. Der Zuschlag für das NEW 4.0-Projekt erweitert nun die strategischen Möglichkeiten noch einmal erheblich.

Die Stadtwerke Norderstedt gehören zu denjenigen Versorgungsunternehmen in Deutschland, die bereits sehr früh mit ihrem ersten Rollout begonnen haben. Die Voraussetzungen für einen Erfolg waren von Anfang an gut: ein Glasfasernetz als optimale Infrastruktur, eine regionale Wohnungswirtschaft mit vielen größeren Einheiten und eine hohe Innovationsbereitschaft im Unternehmen. Nun haben die Stadtwerke den Zuschlag für die technische Umsetzung eines Teilprojektes – Implementierung eines dynamischen Tarifmodells für Haushaltskunden – des Energiewendeprojektes NEW 4.0 im Rahmen der SINTEG Förderungsmaßnahme des BMWi erhalten. Vor allem für den Bereich Entwicklung und Umsetzung von innovativen Tarifen bedeutet das: Die Stadtwerke Norderstedt und mit ihr als realisierender Dienstleister die MeterPan werden in den nächsten Jahren bei der Umsetzung der Energiewende ganz vorn mit dabei sein.

Die bisherige Bilanz des Engagements der Stadtwerke Norderstedt beim Thema Intelli-



gentes Messwesen kann sich sehen lassen: Bis Ende des Jahres 2016 wurden rund 30.000 moderne Messeinrichtungen installiert. Rund 20.000 davon sind bereits scharf geschaltet und in den Systemen online. Soviel zur rein technischen Bilanz. Aber auch die vertriebliche Seite läuft rund: Auf Basis der von der MeterPan zur Verfügung gestellten zentralen

Tarifierung wurde ein weiterer Smart Meter Tarif eingeführt, der bei den Stadtwerken Norderstedt Fairwatt-Tarif heißt.

### Passende Tarifmodelle sind Voraussetzung für breite Akzeptanz

Bei den Stadtwerken Norderstedt hat man bereits viel Entwicklungsarbeit in Vermarktungskonzepten gesteckt. Die alltagstaugliche Umsetzung einer Verhaltenssteuerung in der Energienutzung durch private Haushalte wird als einer der Schlüssel der Energiewende gesehen. Mit dynamischen Tarifen soll erreicht werden, dass Lasten durch entsprechende Tarifanreize zeitlich flexibel je nach „Bedarf des intelligenten Netzes“ verschoben werden können – in die eine oder die andere Richtung.

Dazu müssen die Potenziale der vorhandenen Leistung erfasst, prognostiziert, bewertet und gesteuert werden. Auf dieser Basis müssen Vergütungsmodelle aufgebaut werden, die dazu geeignet sind, das tatsächliche Verbrauchsver-

halten der privaten Haushalte grundlegend zu verändern. Mit dem Fairwatt-Tarif ist den Stadtwerken Norderstedt bereits ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung gelungen. Das belegt allein schon ein Blick auf die Zahlen. Von den rund 15.000 Kunden, die angeschrieben und zum Tarifwechsel eingeladen wurden, haben rund die Hälfte den neuen Tarif angenommen.

Dass im Rahmen der Mailingaktion bei einer so großen Anzahl von Kunden eine Tarifumstellung durchgeführt werden musste, hat den Verantwortlichen keine großen Sorgen bereitet. Bei allen Kunden, bei denen bereits eine moderne Messeinrichtung in Betrieb war, erfolgte die Umstellung per Mausclick.

### Die Zukunft ist anvisiert: mehr Tarife, mehr Sparten, mehr Funktionalitäten

Bereits 90 % der Liegenschaften der Wohnungswirtschaft vor Ort haben die Stadtwerke Norderstedt mit modernen Messeinrichtungen für

die Sparte Strom ausgestattet. Bis 2020 will man die Kaltwasserzähler in diesem Segment integrieren. Die Übertragung der Messdaten für die Sparten Kalt- und Warmwasser, Wärme, Gas und Strom führen die Stadtwerke schon heute für rund 2.000 Zählpunkte durch, Tendenz steigend.

Das größte Potenzial für Innovation und weitere Geschäftsentwicklung steckt in dem Gesamtvorhaben, das man im Hinblick auf die Umsetzung einer weitgehend autonomen regional-dezentralen Energieversorgung in Angriff genommen hat. Durch den Zuschlag für die Förderung im Rahmen des SINTEG-Projektes NEW 4.0 in den nächsten 4 Jahren haben die Stadtwerke Norderstedt die Möglichkeit, zusammen mit der MeterPan neue Tarifstrukturen und Produkte zu entwickeln und zu projektieren, mit denen zum Beispiel die flexible Schaltung von Lasten in privaten Haushalten umgesetzt werden kann.

Über farblich gekennzeichnete Steckdosen können Privatverbraucher abschaltbare Lasten wie zum

Beispiel Kühltruhen so nutzen, dass der Strom je nach Verfügbarkeit im intelligenten Netz fließt.

Weitere Anwendungsmöglichkeiten der intelligenten Messsysteme und der zukünftigen Gateways werden nun mit deutlich mehr personellen Ressourcen bei den Stadtwerken Norderstedt vorangetrieben. MeterPan wird die Konzeption und Entwicklung vor allem auf der technischen und der IT-technischen Seite unterstützen. Über die weiteren Fortschritte der Zusammenarbeit werden wir regelmäßig berichten.

#### METERPAN WORKSHOP

„Aktuelle Praxiserfahrungen aus dem Umfeld des modernen Messstellenbetriebes“  
**07.03.2017, Stadtwerke Norderstedt**  
 Anmeldung: [veranstaltung@meterpan.de](mailto:veranstaltung@meterpan.de)

**NEW 4.0**  
 Norddeutsche EnergieWende

## MeterPan auf der E-world 2017: Weiter in Richtung Mehrwert-Messwesen!



Wie schon in den vergangenen Jahren wird MeterPan auch 2017 mit einem Stand auf der Leitmesse des Energiemarktes präsent sein. Aus guten Gründen: Der Bedarf an Unterstützung bei den Versorgungsunternehmen wächst rasant, das Leistungsangebot der MeterPan formt sich strategisch und produktiv weiter aus.

Mit den unterschiedlichen Modellen vom Starterpaket bis zum Kooperationsmodell haben Kunden genau die Wahlmöglichkeiten, die ihren unterschiedlichen Ausgangslagen entsprechen. Der Erfolg zeigt sich nicht zuletzt auch an Umfang und Anzahl der bereits realisierten Projekte. Gute Beispiele dafür sind die Projekte bei den Stadtwerken Schwabach

und Buchholz sowie der Massenrollout bei den Stadtwerken Norderstedt.

**Fach-Talk bei uns am Stand am 07.02.2017 um 14 Uhr: mit dem GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen.**

Am Dienstag, ab 16 Uhr erwartet Sie ein besonderes Event:

#### Weinverkostung mit Winzer Geisser.

Wir freuen uns gemeinsam mit unseren Unterausstellern **derago** und **Kreutz & Partner** auf Ihren Besuch.

Sie haben Fragen oder möchten gerne einen persönlichen Termin vereinbaren? Kontaktieren Sie uns gerne unter [eworld@meterpan.de](mailto:eworld@meterpan.de).

Besuchen Sie uns auf der  
**E-WORLD ENERGY & WATER**  
 07.-09. Februar, Halle 6, Stand 412

# Mit innerem Wandel beginnen

Die Stadtwerke Buchholz i. d. N. nutzen ihr Pilotprojekt zum Betrieb von intelligenten Messsystemen, um die Ablauforganisation, die Prozesse und das Denken in den Köpfen auf die Zukunft vorzubereiten.

Dass es bei einem erfolgreichen Betrieb von intelligenten Messsystemen nicht in erster Linie um Technik geht, betonen wir bereits seit vielen Jahren. Eine ganzheitliche Betrachtung ist notwendig – auch in Bezug auf die Abläufe in den Versorgungsunternehmen selbst. Die Stadtwerke Buchholz haben diese Herausforderung klar erkannt. Das Pilotprojekt zur Installation der ersten 25 Systeme und der dazu gehörende Kick-off-Workshop wurden zum Anlass genommen, die internen Strukturen und Abläufe grundlegend neu auszurichten.

Aus Sicht von Kamila Pienkos, die den internen Steuerkreis „Smart Meter“ der Stadtwerke Buchholz i. d. N. leitet, geht es bei dem gesamten Themenkomplex nur marginal um Geräte. Der Hauptfokus liegt auf der gesamten Ablauf- und Aufbauorganisation, da in diesem Bereich die größten Änderungen notwendig sind. Diese Erkenntnis hatte sich bereits im Vorfeld angedeutet und war durch den Kick-off-Workshop unter der Leitung von Georg Baumgardt, MeterPan, eindeutig bestätigt worden.

## Fortschritt in Etappen: mit Prozessworkshops

Entlang des FNN-Prozessleitfadens werden unter Mitwirkung der MeterPan diverse Prozess-Workshops durchgeführt. Diese haben direkt von Beginn an wertvolle Erkenntnisse an den Tag gebracht. Es wurde beispielsweise schnell klar, dass die einzelnen Abteilungen auf Basis der bisherigen Ablauforganisation viel zu wenig voneinander wissen. Kamila Pienkos verdeutlicht dies am Beispiel von FNN Hauptprozess 1:

*„Der Hauptprozess 1 umfasst Geräte auswählen, Geräte bestellen und Geräte lagern. Hier sind sowohl die technische als auch die kaufmännische Abteilung involviert. Im Workshop wurde für die Beteiligten erstmals deutlich, dass beide Abteilun-*

*gen unterschiedliche Rahmenbedingungen haben. Wenn es aber um Fragen etwa zur Thematik Ausschreibung geht, um die Dauer der Ausschreibungsprozesse oder um die Eingrenzung der Gerätehersteller-Vielfalt, dann ist es wichtig, zu einer gemeinsamen Sichtweise zu kommen und einen Weg zu definieren, den man gemeinsam gehen will.“*



Kamila Pienkos, Energiedienstleistungen  
Stadtwerke Buchholz

Die bisher durchgeführten Workshops haben laut Kamila Pienkos bereits jetzt dazu geführt, dass die einzelnen Abläufe und Instanzen im Unternehmen besser verstanden und verzahnt werden können. Eine große Rolle spielen dabei auch die so genannten weichen Faktoren – wie etwa persönliche Sicht- und Denkweisen. Diese müssen hinterfragt und durch eine übergreifende Sicht zusammengeführt werden.

Nach dem Kick-off-Workshop als erstem Aufschlag folgten im Rahmen des Pilotprojektes mehrere Prozessworkshops. Dabei wurden und werden die Hauptprozesse 1 bis 3, die sich wiederum in 4 bis 6 Teilprozesse aufteilen, parallel in Angriff genommen. Auch wenn die Prozessworkshops zum Teil ohne direkte Begleitung der Experten der MeterPan durch-

geführt werden, findet doch eine beratende Begleitung statt. So leitet man Fragen, die aus den Workshops heraus formuliert werden, an MeterPan weiter – und diese werden dann zeitnah und ausführlich beantwortet.

## Webinare als flankierende Maßnahme

Da die Stadtwerke Buchholz i. d. N. den Messstellenbetrieb künftig auf jeden Fall im eigenen Haus behalten wollen, muss auch das dazu notwendige Know-how bei den Mitarbeitern aufgebaut werden. Hier unterstützt MeterPan begleitend durch ein umfassend aufgestelltes Webinar-Angebot. Sämtliche Mitglieder des Steuerkreises „Smart Meter“ nutzen das Angebot flexibel je nach individuellem Bedarf.

## Pilot als ideales Fenster zur Zukunft

Für die Stadtwerke Buchholz i. d. N. geht es bei dem Projekt ganz konkret auch darum, Antworten auf strategische Fragen für die Zukunft zu finden.

*„Wir wollen genau bewerten können, wie sich für unser Unternehmen die Potenziale von Mieterstrommodell-Projekten, weiterführenden Energiedienstleistungen, Heizkostenabrechnungen und anderen neuen Geschäftsmodellen optimal erschließen lassen. Denn wir sehen in diesen Bereichen gute Potenziale. Dabei können wir von Synergien mit unserer Schwestergesellschaft Buchholz Digital, die erfolgreich ein Glasfasernetz bis zum Kunden aufbaut, profitieren. So sind wir bestens gerüstet für eine digitale Energiewelt der Zukunft.“*



# Vertrieblicher Mehrwert durch Datenintegration

Bei intelligenten Messsystemen haben meist nicht die Kaufleute, sondern die Techniker den Hut auf. Dennoch sind sie für den Vertrieb von enormem Wert – denn sie sind die Basis für völlig neue Möglichkeiten.

Der Großteil der im FNN-Leitfaden definierten Prozesse rund um das neue Messwesen bezieht nicht nur technische, sondern insbesondere auch kaufmännische IT-Systeme in die Systemlandschaft des intelligenten Messwesens mit ein. Jedoch dominieren bei der Beschaffung oft die technischen Aspekte, so dass mehrheitlich der Netzbetrieb über den Einkauf der Messsysteme entscheidet. Solange das intelligente Messwesen lediglich in diesem Bereich verortet wird, kann diese Ausrichtung eine falsche strategische Weichenstellung zur Folge haben. Denn um die neuen Potenziale, die die intelligenten Messsysteme bieten, optimal zu nutzen, sollte der Vertrieb von Anfang an direkt in den Entscheidungsprozess eingebunden werden.

Viele Versorgungsunternehmen bauen zurzeit den Betrieb intelligenter Messsysteme auf. Der Betrieb der klassischen Systeme läuft parallel dazu weiter – und das wird auch noch über einen längeren Zeitraum so bleiben. Insbesondere dann, wenn aus strategischen Gründen entschieden wird, zunächst nur in kleinen Schritten und mit einer geringen An-

zahl von Messsystemen einzusteigen, kann es passieren, dass der Vertrieb die neuen Potenziale noch nicht für sich entdeckt. Dies wäre jedoch ein Fehler – denn auf diese Weise würden wertvolle vorhandene Chancen einfach verschenkt werden.

## Flexible Abrechnungsmöglichkeiten – für innovative Vertriebsprodukte

Die feingranularen und sehr genauen Verbrauchsdaten, die die intelligenten Messsysteme liefern, machen die Entwicklung und Gestaltung neuer Produkte für Haushalts- und Gewerbekunden einfach. Über die externe Tarifierung ist es möglich, über den gesamten Abrechnungszeitraum verschiedene flexible Abrechnungsmöglichkeiten zu nutzen. So ist etwa eine monatliche Abrechnung denkbar, die einen Tarif ermöglicht, der den Kunden direkte Anreize zum Energiesparen bietet. Ebenso denkbar sind zeitabhängige Tarife mit komplexen Steuerungsmechanismen. Durch die Kombination von Abrechnungsprodukten mit Smart-Home-Anwendungen wie etwa Heizungssteuerung oder

Rauchwarnmeldung wird das Spektrum der vertrieblichen Möglichkeiten noch einmal erheblich erweitert. Dies gilt insbesondere auch mit Blick auf die Wohnungswirtschaft, wo sich auch durch die Möglichkeit, die Heizkostenverteilung zu integrieren, neue interessante Optionen ergeben.

## Beste Voraussetzungen: enge Kopplung von MDM und Abrechnungssystem

Grundlegende Voraussetzung für solche Nutzeffekte ist eine enge Kopplung von MDM und Abrechnungssystem. Das System der zentralen Tarifierung bietet dazu ein besonders komfortables Konzept. Die im MDM abgelegten feingranularen Daten lassen sich im Abrechnungssystem als Zählerstandgangmessung über den Tarifierungsfall 7 (TAF 7) darstellen.

Ergänzend zu den flexiblen Abrechnungsmöglichkeiten liefern die Messdaten auch eine solide Datenbasis für eine Optimierung der Beschaffung. Dieser Aspekt wird künftig immer wichtiger.

## Gateway Administration – Teamwork mit Tiefenintegration!

### KISTERS

Seit unserer Gründung pflegen wir eine intensive Partnerschaft mit der KISTERS AG in Aachen. Mit der Lösung BelVis zählt KISTERS im Bereich Energiedatenmanagement zu den Marktführern. Auch im Bereich der Smart Meter Gateway Administration bietet das Unternehmen exzellente und ausgereifte Module, die perfekt in unsere Lösungsarchitektur integriert sind.



Mit der Branchenlösung ENER:GY stellt Wilken seit vielen Jahren eine der leistungsfähigsten Lösungsarchitekturen für Versorgungsunternehmen bereit. Wir arbeiten seit unserer Gründung eng mit der Wilken Software Group zusammen, um für die neuen Herausforderungen im Messwesen optimale Lösungen bieten zu können. Dies werden wir auch in Zukunft tun – denn die Möglichkeit zur tiefen Integration der Systeme und Prozesse, die aus unserer Sicht von enormer Bedeutung ist, basiert auch auf der modernen Architektur der Wilken-Lösung.

# meterpan

## MeterPan GmbH

Rathausallee 33  
22846 Norderstedt

Telefon 040/525 06 111

Telefax 040/525 06 444

E-Mail: [info@meterpan.de](mailto:info@meterpan.de)

Internet: [www.meterpan.de](http://www.meterpan.de)

## Herausgeber

MeterPan GmbH

Tabea Marcinkiewicz (V.i.S.d.P.)

Rathausallee 33

22846 Norderstedt

Tel.: 040/525 06 111

Fax: 040/525 06 444

[www.meterpan.de](http://www.meterpan.de)

E-Mail: [info@meterpan.de](mailto:info@meterpan.de)

## Redaktion und Design:

Rauschenberg Kommunikation GmbH



Melden Sie sich zu unserem Newsletter an!

[www.meterpan.de](http://www.meterpan.de)

**IVU**  
INFORMATIONSSYSTEME  
FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

**DNMG**  
Deutsche Netz Marketing GmbH

**Stadtwerke  
Norderstedt**  
Energie ist unser Ding.

