

In dieser Ausgabe

Neues aus dem BEMD – Allgemein

[BEMD Executive Forum Nord/Ost: exklusives Networkingtreffen für die Vorstände sowie die Geschäftsführungen der Mitglieder in Naumburg \(Saale\).](#)

[23. Mitgliederversammlung des BEMD: Vorstandswahlen und ein Überblick über aktuelle Aktivitäten des Verbands am 14.11.2019 in Frankfurt](#)

[BEMD veröffentlicht 1. Statusbericht 2019](#)

Neues aus dem BEMD – Arbeitsgruppen

[Arbeitsgruppe „Digitale Mehrwertdienste“ bereitet Markterhebung für digitale Mehrwertdienste vor](#)
[Markttransparenzinitiative „IT-Lösungen: Meter to Cash“ 2.0 – Arbeitsgruppe erstellt Broschüre mit Auswertungsergebnissen](#)

[Arbeitsgruppe „Personal/Aus- und Weiterbildung“ führt Vorbereitung für die Markterhebung mit Anbietern von Qualifizierungsmaßnahmen fort](#)

[Arbeitsgruppe „Jahreskongress 2020“ stellt Veranstaltungsprogramm zusammen](#)

Neues aus dem Markt

[Zweites Smart-Meter-Gateway zertifiziert](#)

[Sichere Clouds: Community Draft für neuen C5-Anforderungskatalog](#)

[Submetering-Lösung für Stadtwerke](#)

[Rollout wird voraussichtlich im Dezember starten](#)

Neues von den Mitgliedern

[arvato Systems perdata GmbH](#)

[EnBW AG](#)

[EnBW AG](#)

[GET AG](#)

[items GmbH](#)

[Nativion GmbH](#)

[prego services GmbH](#)

[Soluvia Energy Services GmbH](#)

[Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH](#)

Termine und Veranstaltungen

Neues aus dem BEMD – Allgemein

BEMD Executive Forum Nord/Ost: exklusives Networkingtreffen für die Vorstände sowie die Geschäftsführungen der Mitglieder in Naumburg (Saale)

Auf Anregung einiger Mitglieder organisiert der BEMD unter dem Titel „Aktuelle Herausforderungen der Energiewirtschaft“ in diesem Jahr erstmals exklusive Foren für Vorstand bzw. Geschäftsführung seiner Mitglieder.

Während das erste BEMD Executive Forum (Süd/West) unter dem Titel „Aktuelle Herausforderungen der Energiewirtschaft“ am 26.09.2019 in Bissersheim (Pfalz) stattfand, wird ein zweites Forum (Nord/Ost) am 24.10.2019 in Naumburg (Saale) veranstaltet. Neben einem Impulsvortrag zum obengenannten Thema bietet das Forum den Vorständen und Geschäftsführern im Rahmen eines Abendessens und einer Weinprobe die Möglichkeit zum Austausch und Networking.

Es sind noch wenige Plätze verfügbar – bei Interesse melden Sie sich bitte bis zum 17.10.2019 bei der [Geschäftsstelle](#).

↑ [nach oben](#)

23. Mitgliederversammlung des BEMD: Vorstandswahlen und ein Überblick über aktuelle Aktivitäten des Verbands am 14.11.2019 in Frankfurt

Am 14.11.2019 findet die 23. Ordentliche Mitgliederversammlung des BEMD in Frankfurt statt. Neben den Berichten über die Tätigkeiten 2019 sowie die geplanten Aktivitäten für 2020 – inklusive dem 3. Forum IT M2C (März 2020) und dem Jahreskongress 2020 (7. Mai 2020) – stehen insbesondere die Vorstandswahlen im Vordergrund. Bis zum 30.10.2019 können Mitglieder zudem noch eigene Tagesordnungspunkte einbringen; hierzu kontaktieren Sie bitte die Geschäftsstelle. Die Mitgliederversammlung wird im Fraport Conference Center – direkt am Flughafen zentral zwischen Terminal 1 und Fernbahnhof gelegen – veranstaltet.

Wir freuen uns auf Ihr zahlreiches Erscheinen. Die Anmeldung erfolgt per E-Mail an die Geschäftsstelle. Sollten Sie an dem Tag verhindert sein, bitten wir Sie, eine [Vollmacht](#) unterschrieben – gerne auch ohne die explizite Eintragung eines Vertreters – an uns zurückzusenden, damit wir auf der Mitgliederversammlung beschlussfähig sind.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

↑ [nach oben](#)

BEMD veröffentlicht 1. Statusbericht 2019

Ob IT-Lösungen für Meter to Cash, digitale Mehrwertdienste, Personalakquise und Mitarbeiterbindung oder die Usability von IT-Systemen – auch in den ersten drei Quartalen 2019 hat die Arbeit des BEMD wieder die kommenden Herausforderungen und Chancen für Energiemarktdienstleister thematisiert. Neben der fortlaufenden Tätigkeit in den Arbeitsgruppen hat der BEMD verschiedene Veranstaltungen organisiert und seine Pressearbeit ausgebaut. Der nun veröffentlichte [1. Statusbericht 2019](#) präsentiert die Aktivitäten und Ergebnisse für die ersten neun Monate 2019 und steht ab sofort auf unserer Website zur Verfügung.

↑ [nach oben](#)

Neues aus dem BEMD – Arbeitsgruppen

Arbeitsgruppe „Digitale Mehrwertdienste“ bereitet Markterhebung für digitale Mehrwertdienste vor

Die Arbeitsgruppe „Digitale Mehrwertdienste“ bereitet derzeit die Markterhebung für digitale Mehrwertdienste vor. Ziel des Marktspiegels ist es, durch die Darstellung der Anbieter u.a. auch Potenziale für BEMD-Mitglieder aufzuzeigen. Eine zweite Probeverfüllung des Kriterienkatalogs wurde nun vorgenommen; eine Finalisierung des Kriterienkatalogs und der Anbieterliste ist auf der nächsten Telefonkonferenz Ende Oktober geplant.

Zudem vertritt die Arbeitsgruppe Digitale Mehrwertdienste den BEMD zukünftig in einer weiteren Arbeitsgemeinschaft des BMWi. Neben der bereits bestehenden AG Intelligente Netze und Zähler (AG INuZ) wurde eine AG zum Thema Gateway-Standardisierung (AG GwS) gegründet; sie wird sich den technischen Aspekten der Digitalisierung der

Energiewende widmen und die Umsetzung der Standardisierungsroadmap von BMWi und BSI für die sektorübergreifende Digitalisierung nach dem GDEW begleiten.

Falls Sie Interesse an einer Mitwirkung in der Arbeitsgruppe und/oder in einer der o.g. BMWi-AGs haben, kontaktieren Sie die [Geschäftsstelle](#).

↑ [nach oben](#)

Markttransparenzinitiative „IT-Lösungen: Meter to Cash“ 2.0 – Arbeitsgruppe erstellt Broschüre mit Auswertungsergebnissen

Die Ergebnisse der diesjährigen Neuauflage der Markttransparenzinitiative IT M2C werden wie auch 2017 in einer Broschüre präsentiert. Wie berichtet, nahmen acht weitere IT-Anbieter teil, so dass die Auswertung auf Basis des erweiterten Kriterienkatalogs nun insgesamt 22 IT-Lösungen umfasst. Nach der mehrfachen Qualitätssicherung und Rückspiegelung mit den teilnehmenden Anbietern befasst sich die Arbeitsgruppe des BEMD mit detaillierten Analysen und Auswertungen. Diese adressieren auffallende Marktentwicklungen der letzten Jahre, z. B. in Bezug auf die Plattformfähigkeit der Lösungen sowie der Nachfrage nach Modularität und Kostentransparenz. Dabei spielen z. B. Aspekte wie Lizenzabhängigkeiten, technologische Basis oder angebotene Schnittstellen oder Cloud-Fähigkeit eine maßgebliche Rolle. Eine Pressemeldung mit den wichtigsten Auswertungsergebnissen wird in Kürze veröffentlicht.

Arbeitsgruppe „Personal/Aus- und Weiterbildung“ führt Vorbereitung für die Markterhebung mit Anbietern von Qualifizierungsmaßnahmen fort

Auf dem Kaminabend der Arbeitsgruppe Personal am 16.09.2019 in Kassel wurde an verschiedenen Themenschwerpunkten weitergearbeitet: neben der Ergänzung der Handlungsfelder für das Zielbild „Energiamarktdienstleister 2030“ wurde eine erste Aufteilung der Ansprache für die Erhebung des Marktspiegels mit Anbietern von Qualifizierungsmaßnahmen vorgenommen.

Zudem hat die Arbeitsgruppe beschlossen, die Sammlung von Best-Practice Beispielen weiterzuführen. Mitglieder, die Best-Practice Beispiele aus dem Bereich Personal – etwa zu den Themen Recruiting, Qualifizierungskonzepte oder Mitarbeiterbindung – teilen wollen, nehmen bitte mit der Geschäftsstelle Kontakt auf. Die gesammelten Best-Practice Beispiele werden anschließend intern veröffentlicht und bieten den Mitgliedern die Möglichkeit der gegenseitigen Unterstützung und Anregung.

Falls Sie Interesse an einer Mitwirkung in der Arbeitsgruppe haben, kontaktieren Sie die [Geschäftsstelle](#).

Arbeitsgruppe „Jahreskongress 2020“ stellt Veranstaltungsprogramm zusammen

Die Arbeitsgruppe „Jahreskongress 2020“ hat das Programm für die Veranstaltung vervollständigt. Ähnlich wie auch in den letzten Jahren wird der Jahreskongress mehrere Programmblöcke mit Impulsvorträgen und Workshops umfassen. Der inhaltliche Schwerpunkt liegt dabei – getreu dem Titel des 5. Jahreskongress – auf den Themen Prozessautomatisierung, Plattformwechsel und Talent-Recruiting. Das vollständige Programm wird in Kürze auf der Xing-Seite des BEMD Jahreskongress 2020 veröffentlicht. Im nächsten Schritt werden nun weitere Referenten angefragt bzw. fixiert.

Falls Sie Interesse an einer Mitwirkung in der Arbeitsgruppe haben, kontaktieren Sie die [Geschäftsstelle](#).

Neues aus dem Markt

Zweites Smart-Meter-Gateway zertifiziert

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) hat am 25. September 2019 das zweite Zertifikat auf Basis des Schutzprofils für das Smart-Meter-Gateway an das Unternehmen Sagemcom Dr. Neuhaus GmbH erteilt.

Anlässlich der heutigen Übergabe des Zertifikats an das Unternehmen betonte BSI-Präsident Arne Schönbohm: "Im Zuge der Digitalisierung der Energiewende gehört das Smart-Meter-Gateway zu den Schlüsseltechnologien. Nur wenn Anwender in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft auf den Schutz ihrer Daten vertrauen können, wird diese digitale Transformation gelingen und deren Potential auch voll ausgeschöpft werden. Mittelständische Unternehmen, die in Informationssicherheit investieren, stärken den Wirtschaftsstandort Deutschland und tragen mit ihren Innovationen zur digitalen Souveränität Deutschlands bei. Das zweite zertifizierte Smart-Meter-Gateway belegt erneut, dass man innovative Technologien und smarte Lösungen so entwickeln kann, dass die Informationssicherheit gewährleistet und die Privatsphäre der Verbraucherinnen und Verbraucher gewahrt bleibt".

Rollout bereits möglich / Marktanalyse wird aktualisiert

Seit Dezember 2018 haben bereits mehrere Messstellenbetreiber mit dem Einbau intelligenter Messsysteme bei ihren Kunden begonnen. Die gesetzliche Verpflichtung zum Einbau von Smart-Meter-Gateways greift jedoch erst dann, wenn drei Geräte voneinander unabhängiger Hersteller vom BSI zertifiziert wurden und die technische Möglichkeit zum Einbau intelligenter Messsysteme durch das BSI formal festgestellt wurde. Das BSI ist zuversichtlich, dass die Anforderungen von weiteren Herstellern erfolgreich umgesetzt werden und der verpflichtende Rollout noch 2019 beginnen kann.

Im Zuge des Zertifizierungsverfahrens betrachtet das BSI neben dem Nachweis der Einhaltung der Sicherheitsvorgaben im Smart-Meter-Gateway auch die Herstellungs- und Entwicklungsprozesse des Herstellers sowie die Auslieferungswege der Geräte. Aktuell befinden sich sieben weitere Smart-Meter-Gateway-Hersteller im Zertifizierungsverfahren. Zudem hat das BSI bislang drei dazugehörige Sicherheitsmodule der Unternehmen NXP/T-Systems, STMicroelectronics und Gemalto zertifiziert. Zusätzlich wurden bei 38 Unternehmen die Umsetzung der Vorgaben für den sicheren Betrieb (Smart-Meter-Gateway-Administration) zertifiziert sowie 10 Zertifizierungsdienstleister in der Smart-Metering-PKI registriert.

Das BSI wird auf dieser Basis die Marktanalyse aktualisieren und auf der BSI-Webseite veröffentlichen. Mit der Marktanalyse nach § 30 MsbG erhebt das BSI den Stand der Umsetzung der BSI-Standards sowie der eichrechtlichen Anforderungen über die Wertschöpfungskette Messeinrichtung, Smart-Meter-Gateway, Gateway-Administrator und Backend-Systeme im Markt.

↑ [nach oben](#)

Sichere Clouds: Community Draft für neuen C5-Anforderungskatalog

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) hat seinen Anforderungskatalog Sicherheit für Cloud Computing (C5) grundlegend überarbeitet und stellt ihn als Community Draft zur Kommentierung ins Netz.

Dazu Arne Schönbohm, Präsident des BSI: "Der Nutzen einer Cloud zum Speichern von Dokumenten und Dateien aber auch das Cloud Computing, um Effizienzvorteile bei der Software-Anwendung ausnutzen zu können, gehört in vielen Unternehmen zum digitalen Alltag. Dabei besteht immer ein Restrisiko, u.a. von Datendiebstahl oder dem Verlust der Kontrolle über seine Daten. Das BSI hat schon 2016 einen Sicherheitskatalog für diese Technologie erarbeitet – den C5. Seitdem haben sich die Anwendungsszenarien und -konzepte enorm weiterentwickelt. Um nun vom Schwarmwissen der IT-Sicherheitsgemeinschaft profitieren zu können, gibt das BSI den neuen C5 zur Kommentierung durch die Fachwelt frei. Dieser Austausch und die kritische Kommentierung werden diesen guten Entwurf weiter verbessern und machen unsere Empfehlungen und Produkte zu akzeptierten und wirkungsvollen Instrumenten. Europaweit setzt das BSI mit diesem neuen Anforderungskatalog Standards."

In den Community Draft des BSI werden folgende Punkte neu aufgenommen bzw. wurden überarbeitet:

- Das BSI nimmt als erste Behörde EU-weit die neuen Bestimmungen des EU Cyber Security Act an die Produktsicherheit von Cyber-Produkten in den Prüfkatalog auf.
- Cloud-Anbieter müssen nachvollziehbar darlegen, wie sie mit Beschlüssen staatlicher Stellen zur Herausgabe von Daten umgehen.
- Das Thema "Schwachstellen-Management" wurde ebenso erheblich überarbeitet wie die Anforderungen u.a. an Netzsicherheit, Kryptografie und Physische Sicherheit.
- Durch die korrespondierende Kontrolle von Sicherheitsmaßnahmen aufseiten des Kunden wird die geteilte Verantwortung für Sicherheit im Cloud Computing adressiert und so ein Maximum an Sicherheit ermöglicht.

- Kleineren Cloud-Anbietern wird es durch eine direkte Prüfung erleichtert, bei gleichem Sicherheitsniveau mit weniger Aufwand ein C5-Testat zu erlangen.

Der [Draft steht auch als Feedbackdokument](#) bis zum 22. November 2019 zur Kommentierung durch die Fach-Community online.

Der [Anforderungskatalog \(englischer Titel: Cloud Computing Compliance Controls Catalogue, kurz "C5"\)](#) richtet sich in erster Linie an professionelle Cloud-Diensteanbieter, deren Prüfer und Kunden. Er legt fest, welche Anforderungen die Cloud-Anbieter erfüllen müssen beziehungsweise auf welche Anforderungen der Cloud-Anbieter mindestens verpflichtet werden sollte.

Das BSI informiert auf seiner Seite [www.bsi-fuer-buerger.de auch Privatanwenderinnen und -anwender über Cloud Computing](#) und empfiehlt Sicherheitsmaßnahmen wie zum Beispiel die Verschlüsselung sensibler Daten vor dem Hochladen in die Cloud.

↑ [nach oben](#)

Submetering-Lösung für Stadtwerke

07.10.2019 | [ZfK](#)

PPC und BTC bieten künftig über das zertifizierte Smart Meter Gateway eine Lösung zum Submetering. Für Stadtwerke soll sich hier ein investitionssicheres neues Geschäftsfeld eröffnen.

Power Plus Communications und die BTC Business Technology Consulting stellen eine Lösung für das Submetering mit einem zertifizierten Smart Meter Gateway vor. In ersten Projekten wurden Heizkostenverteiler sowie weitere Sensoren an ein Gateway von PPC angebunden. Dabei senden die Heizkostenverteiler ihre erfassten Daten via Funk an zentral im Gebäude installierte Datenlogger.

Mit Hilfe eines CLS-Adapters werden die Messdaten über das Gateway an das CLS-Management-System der BTC transferiert. Der dazu eingesetzte Control Manager wirkt dabei als System des aktiven externen Marktteilnehmers (aEMT). Durch die Anbindung des Datenloggers über die Gateway-WAN-Infrastruktur an das Backend-System stehen die Submetering-Daten zur weiteren Datenverarbeitung, -visualisierung und (Selbst-)Abrechnung zur Verfügung.

Weitere Anwendungsfälle möglich

Zusätzlich können laut den beiden Unternehmen über diese Infrastruktur auch die jährlich vorgeschriebene Funktionsprüfung von Rauchwarnmeldern aus der Ferne sowie weitere Anwendungsfälle umgesetzt werden. Hierbei sendet zum Beispiel der Rauchmelder per Funk seine Statusinformationen an den Datenlogger, der die Informationen über den CLS-Kanal des Gateways an das CLS-Management-System weiterleitet. Dieses sorgt für eine durchgehende Digitalisierung des Prozess-Workflows sowie die schnelle Bereitstellung der hochauflösenden Messdaten.

Darüber hinaus übernehme das System die gesamte Verwaltung sowie das Monitoring der angebotenen CLS-Komponenten und der sicheren Kommunikationskanäle im Sinne eines funktional ausgeprägten aEMT-Systems in einer entsprechend zertifizierten Umgebung. Der Control Manager von BTC interagiert weiterhin mit dem für das Gateway zuständigen GWA-System, um beispielsweise einen Kanalaufbau zu initiieren und überführt im weiteren Prozessablauf die erfassten Messwerte der Submeter in die Zielsysteme.

Neue Geschäftsmodelle

Ingo Schönberg, Vorstandsvorsitzender der PPC: „Mit der Installation eines Smart Meter Gateways wird im Gebäude eine hochsichere Kommunikationsinfrastruktur geschaffen, die anschließend für unterschiedlichste Anwendungen genutzt werden kann – Submetering ist nur eine davon. Die im Dezember 2018 in Kraft getretene EU-Energieeffizienzrichtlinie schreibt ab 2020 die Fernablesbarkeit von Zählern für die verbrauchsabhängige Abrechnung vor. Hier liegt es auf der Hand, dass das SMGW synergetisch genutzt wird.“ Für Stadtwerke entstehe mit dem Submetering ein neues vielversprechendes Geschäftsfeld. So würden sich mit der Verknüpfung von Energielieferung und Submetering-Dienstleistungen neue Dienstleistungsmodelle etablieren und die Kundenbindung stärken lassen.

Ingo Stolley, Senior Account Manager bei BTC: „Bereits zum jetzigen Zeitpunkt ist es sinnvoll und oftmals erforderlich, sich mit den Potentialen der Sektorenkopplung auseinanderzusetzen und neben dem Multi Metering auch das Submetering direkt einzubinden. So können Wohnungswirtschaft- oder Quartierslösungen die Gesamtwirtschaftlichkeit des Messsystems steigern und den Messstellenbetreibern einen Zugang zu neuen Geschäftsmodellen auch im Umfeld der Wohnungswirtschaft ermöglichen.“

↑ [nach oben](#)

Submetering-Lösung für Stadtwerke

09.10.2019 | [Energate messenger](#)

Nach jahrelangem Warten wird der Startschuss für den Pflichteinbau intelligenter Stromzähler voraussichtlich noch in diesem Jahr fallen. Das zuständige Bundesamt BSI sei "sehr zuversichtlich" nicht nur die Zertifizierung des dritten Gateways bis Dezember, sondern auch die Markterklärung direkt im Anschluss fertig zu bekommen, kündigte Referatsleiter Dennis Laupichler auf den "Metering Days" in Fulda an. Dann sieht er die grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) am Zug. "Wir wollen kein Warten auf G2 und werden daher als Behörde auch nicht mehr die Begriffe G1 und G2 verwenden." Damit sprach er die Vorbehalte vieler Unternehmen an, die die erste Generation der Gateways mit nur wenigen Tarifierungsfällen (Taf) als wenig nützlich einstufen und am liebsten direkt die zweite Generation einbauen würden. Dank Software-Updates sollten sich aber auch die G1-Geräte "problemlos" steuern und schalten lassen, wie nicht nur der BSI-Referatsleiter, sondern auch die Chefs der Gateway-Hersteller PPC und EHM, Peter Heuell und Ingo Schönberg, in Fulda beteuerten.

Die Uhr läuft ab Markterklärung

Alexander Kleemann, Referent im Bundeswirtschaftsministerium und Leiter der neuen Geschäftsstelle, die sich in Berlin um den Rollout kümmern soll, forderte ebenfalls, dass es 2020 zügig mit dem Einbau losgehe. Drei Jahre ab dem Tag der Markterklärung hätten die gMSB Zeit, um zehn Prozent der Pflichteinbauten abzuarbeiten, danach weitere fünf Jahre für die 100 Prozent, erläuterte Kleemann auf mehrfache Nachfrage. "In den acht Jahren kann jeder so verfahren, wie er es möchte." So manch einer der 700 im Auditorium versammelten Branchenteilnehmer hatte sich Sorgen gemacht, dass die im Digitalisierungsgesetz 2016 verankerte Zeitspanne, schon seit 2017 läuft - also im Jahr 2025 der Rollout bei allen Verbräuchen über 6.000 kWh abgeschlossen sein müsste.

Die großen Messstellenbetreiber Innogy Metering und Eon Metering, die im Zuge des RWE/Eon-Deals bald zusammenwachsen, gaben sich beide optimistisch, die zehn Prozent in den ersten drei Jahren gut meistern beziehungsweise noch deutlich überschreiten zu können. "Wenn die Prozesse alle stabil laufen, werden die zehn Prozent kein Problem sein", sagte der Eon-Metering-Geschäftsführer Paul-Vincent Abs. Bouke Stoffelsma, Vorstand von Hausheld, setzt in seinem Geschäftsmodell dagegen auf einen Vollrollout im Auftrag von Stadtwerken. Für die Stadtwerke Saarlouis (energate berichtete) hat das Unternehmen bereits 5.000 Zähler eingebaut, mit der Markterklärung soll der Rollout in der saarländischen Stadt so richtig losgehen.

Stoffelsma betonte nochmals, dass ein Vollrollout auch unter den gegebenen engen Preisobergrenzen wirtschaftlich sei. Auch Eon und Innogy können der Idee des flächendeckenden Einbaus von Gateways, die Hausheld unter anderem in Ortsnetzstationen einbaut, einiges abgewinnen. "Das ist nicht eine Frage des Ob, sondern eine Frage des Wann", sagte Oliver Schmitt, Geschäftsführer der Innogy Metering. Dies setze allerdings voraus, "dass wir das Interesse unserer Kunden für ihre eigenen Energiewerte wecken und auch einen klaren Nutzen für sie darstellen können". Auch Abs gab sich als "großer Verfechter", dass intelligente Zählertechnik "bis in die letzte Studentenbude ausgerollt werden kann". Aber dafür müssen auch die Geräte günstiger werden, adressierte er in Richtung der beiden Hersteller PPC und EMH.

Bundeswirtschaftsministerium will über Preisobergrenzen nicht diskutieren

Im niedrigsten Verbrauchsfall dürfen MSB 23 Euro brutto pro Jahr abrechnen. Über die Anhebung der Preisobergrenzen will Ministeriumsreferent Kleemann auch nicht vor dem im Gesetz fixierten Zeitpunkt 2027 diskutieren. "Einiges wird teurer, anderes billiger", antwortete er auf den Einwand aus dem Auditorium, dass die sichere Lieferkette - auch liebevoll Silke genannt - mehr kostet als erwartet. Auch Eon-Geschäftsführer Abs wies auf deutlich gestiegene Montagekosten hin. Kleemann riet den MSB zu Kreativität: "Man darf Smart Metering nicht nur als Stromthema sehen. Sie können doch auch als Dienstleister für andere auftreten." Submetering und Mehrspartenabrechnung, aber auch das Schalten und Steuern von Anlagen, seien jetzt bereits möglich, betonten die beiden Zählerhersteller.

↑ [nach oben](#)

Neues von den Mitgliedern

Die Multi-Cloud im Blick

19.09.2019 | arvato Systems perdata GmbH/a>

Durch eine Partnerschaft mit Google ergänzt Arvato Systems, eine IT-Tochter von Bertelsmann, die Infrastruktur- und SAP-Migrationsexpertise und erweitert das Multi-Cloud-Angebot.

Arvato Systems ist nun offizieller Partner für die „Google Cloud Platform“ (GCP) – und erweitert damit sein Multi-Cloud-Portfolio, das bisher aus AWS und Microsoft Azure bestand. Die Kooperation folgt auf die erweiterte Zusammenarbeit von SAP und Google im Bereich Multi-Cloud und baut auf die Erfahrung von Arvato im Bereich Infrastruktur und bei Betrieb sowie bei Migration von SAP-Systemen in die Public Cloud auf.

Mit der neuen Partnerschaft erweitert Arvato Systems seine Multi-Cloud-Portfolio um einen der führenden Cloud-Provider. Mehrere Entwickler aus dem Arvato-Team wurden dafür bereits als Google-Cloud-Architekten zertifiziert – weitere Trainings sind anberaunt.

„Durch die Partnerschaft mit Google Cloud eröffnen sich für uns neue, innovative Möglichkeiten, unsere Kunden bei der Umsetzung ihrer Cloud-Strategie zu unterstützen“, sagt Christian Scholz, IT-Direktor „Cloud Business“ bei Arvato Systems. „Die Partnerschaft ermöglicht es uns, sowohl die Vorteile der leistungsstarken Infrastruktur und Skalierbarkeit der Google Cloud innerhalb unserer Multi-Cloud-Strategie als auch die Expertise von Google in Bereichen wie Künstliche Intelligenz zu nutzen. Kombiniert mit unserem Know-how und der Erfahrung in den Bereichen Transformation und Migration bieten wir dem Kunden so attraktive End-to-End-Services“, verspricht Scholz.

Migration von SAP-Systemen

Gerade im Bereich der Migration von SAP-Systemen in die Cloud kann Arvato dank der langen Partnerschaft mit SAP und der Zusammenarbeit mit großen Cloud-Providern auf Erfahrung und Expertise zurückgreifen. Diese können nun auch in der Google-Umgebung eingesetzt werden, um SAP-Systeme für den Kunden „in die Cloud heben“ zu können.

„Unternehmen aller Größen und aus allen Branchen adaptieren Multi- und Hybrid-Cloud-Strategien zur Digitalisierung ihres Geschäfts“, sagt Bernd Stopper, Head of Partner Business DACH bei Google Cloud. Dank der Partnerschaft mit Arvato könnten SAP-Kunden ihre Workloads „reibungslos auf die Google Cloud Platform migrieren“.

Als international agierender IT-Spezialist beschäftigt Arvato Systems heute mehr als 2.700 Mitarbeiter an weltweit rund 25 Standorten, die IT-Lösungen entwickeln, digitale Prozesse integrieren und den Betrieb sowie die Betreuung von IT-Systemen übernehmen. Zudem kann Arvato im Verbund mit der Konzern-Mutter Bertelsmann auch ganze Wertschöpfungsketten abbilden.

↑ [nach oben](#)

EnBW will MVV-Beteiligung verkaufen

07.10.2019 | EnBW AG

Im Streit um die Beteiligung des Energiekonzerns EnBW an dem Mannheimer Versorger MVV zeichnet sich eine Lösung ab. So plant der Karlsruher Konzern nun, sich von seiner Beteiligung zu trennen. Auch der Kölner Versorger Rheinenergie, der 16,3 Prozent der MVV-Anteile hält, plant den Ausstieg aus dem Gesellschafterkreis. Ein MVV-Sprecher bestätigte entsprechende Verhandlungen, an denen neben den Unternehmen auch die Stadt Mannheim als Hauptaktionär der MVV Energie AG (51 %) mitwirkt. MVV verfolge dabei das Ziel einer "langfristig stabilen Aktionärsstruktur", so der Sprecher weiter. Für den Prozess hätten die drei beteiligten Unternehmen ein Beratungsunternehmen eingeschaltet. Nach Informationen des "Handelsblatt" handelt es sich dabei um Perella Weinberg Partners.

Zwischen EnBW und MVV schwelt seit 2017 ein Streit, nachdem die EnBW AG ihren Anteil auf 28,8 Prozent aufgestockt hat. Damit besitzt der Karlsruher Konkurrent eine Sperrminorität, die den MVV-Verantwortlichen ein Dorn im Auge war. Das Unternehmen schaltete die Landespolitik ein und versuchte, gerichtlich dagegen vorzugehen - bislang erfolglos (energate berichtete). Nun streben beide Seiten offenbar eine einvernehmliche Lösung an. Die Einbeziehung des Rheinenergie-Anteils soll das Aktienpaket von insgesamt 45 Prozent für Investoren attraktiver machen, hieß es. Laut Handelsblatt könnte der Verkauf zwischen 800 Mio. und 1 Mrd. Euro einspielen.

↑ [nach oben](#)

EnBW verkauft Anteile an Stromversorgern in Ungarn

Die Energie Baden-Württemberg (EnBW) zieht sich aus Ungarn zurück. Das Unternehmen verkauft seinen rund 27-prozentigen Anteil an den beiden börsennotierten ungarischen Stromversorgungsunternehmen Budapester Elektrizitätswerke (ELMÜ) und der Nordungarische Stromversorgung AG (EMASZ) an eine Eon-Tochtergesellschaft, wie der Konzern am Freitag in Karlsruhe mitteilte. Angaben zum Kaufpreis wurden nicht gemacht. Aufgrund der Veränderung der Anteilseigner-Struktur habe für die EnBW die strategische Bedeutung der Beteiligung abgenommen. Daher werde nun die Gelegenheit genutzt, sich zu wirtschaftlich attraktiven Konditionen aus dem Markt zurückzuziehen. Die EnBW war vor rund 25 Jahren in Ungarn aktiv geworden.

↑ [nach oben](#)

Spezifische Stromtarife für das Laden zu Hause kalkulieren

01.10.2019 | GET AG

Der Erfolg der Elektromobilität wird sich im privaten Bereich entscheiden. Auch wenn die Rahmenbedingungen zur Installation privater Ladeinfrastruktur noch zu verbessern sind, wird vorhandenes Potenzial von EVU längst nicht ausgeschöpft. Ihnen bietet die GET AG mit ihrem Cockpit eine Lösung zur Kalkulation passender Ladetarife für E-Autofahrer, die Basis zur nachhaltigen Akquise einer attraktiven Verbrauchergruppe und damit die frühe Positionierung in einem Wachstumsmarkt.

Der Markt für individuelle Elektromobilität nimmt mehr und mehr an Fahrt auf. Doch der Anteil der Stromanbieter, die nicht nur Laternenparker beziehungsweise die öffentliche Ladeinfrastruktur bedienen, ist noch überschaubar – Wettbewerb wenig ausgeprägt. Energieversorger, die privaten E-Autofahrern den Wunsch nach Lösungen für das Laden zu Hause mit geeigneten Tarifen erfüllen wollen, können auf die Services der GET AG bauen: Das Cockpit ermöglicht bundesweit die kostenorientierte Kalkulation von Ladetarifen für E-Autos, sowohl für die gemeinsame als auch die meist preiswertere getrennte Messung*. Grundlage dafür sind neben der cloudbasierten Softwarelösung die deutschlandweit von der GET AG recherchierten Marktdaten.

Autostromprodukte auf Fairgleichsportal Simplaro.de

Das Beispiel unseres bundesweit agierenden Kunden M4Energy eG zeigt in der Praxis, wie Energielieferanten die komfortabel im Cockpit konfigurierten, gebietsscharf berechneten Tarife für bundesweite Autostrom-Fairgleiche auf dem neuen Portal Simplaro platzieren und sich als „First Mover“ noch vor dem Markthochlauf etablieren. Verbrauchern und interessierten Fahrzeughaltern wird so der Einstieg in die E-Mobilität erleichtert: Aus Angebotsvergleichen lässt sich abschätzen, wie schnell sich die Investitionen in rein batteriebetriebene E-Autos beziehungsweise Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge oder in die Ladeinfrastruktur wie eigene Wallboxen durch günstige Autostromtarife amortisieren. Anbieter wiederum erschließen sich nachhaltig ein attraktives Kundensegment.

Wachstumsmarkt private Elektromobilität

Während die öffentliche Ladeinfrastruktur nach Einschätzung des BDEW für den aktuellen Fahrzeugbestand ausreicht, gibt es deutlichen Nachholbedarf im privaten Raum – 85 % der Ladevorgänge fänden hier bzw. beim Arbeitgeber statt. Laut dem jüngsten KfW-Energiewendebarmometer erwägt immerhin jeder vierte Haushalt die Anschaffung eines E-Autos**. Legt man die Zahl von circa 12 Mio. Einfamilienhausbesitzern*** zu Grunde, die relativ selbstbestimmt auf dem eigenen Grundstück eine Lademöglichkeit installieren lassen können, ergibt sich ein Marktvolumen von rund 3 Mio. „Elektromobilisten“ mit Einfamilienhaus. Stadtwerke und reine Energievertriebe können sich hier wettbewerbsfähig als Lieferant von Autostrom, Ladesäulen und Wallboxen oder in Kooperation mit Fahrzeugherstellern als ganzheitlicher Anbieter von Elektromobilitätslösungen etablieren – und das überregional. Auf Anfrage implementiert die GET AG Autostrom-Tarifrechner für Kunden- oder Vertriebspartnerportale von EVU und bietet Unterstützung bei der Abbildung von Services für den Verkauf und die Installation von Ladeboxen.

Für eine weitere Kundengruppe bestehen noch Hürden, die es zu beseitigen gilt: Mieter ohne eigenen Stellplatz – so genannte „Laternenparker“ – oder Bewohner von Mehrfamilienhäusern mit Tiefgarage haben kaum eine Chance, ihr Elektroauto zu Hause aufzuladen. Für die Installation von Wallboxen existieren neben technischen Problemen hohe rechtliche und regulatorische Hindernisse: So verlangt das Wohnungseigentumsgesetz (WEG), dass bei Umbauten am Gemeinschaftseigentum alle Miteigentümer zustimmen müssen. Ist nur einer dagegen, kommt der Ausbau nicht zustande. Mieter haben hierauf bis heute keinen Anspruch. Das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz will bis Ende des Jahres einen Gesetzentwurf vorlegen, der hier Abhilfe schafft.

* Voraussetzung ist ein separater Zähler bzw. die Steuerbarkeit der Messeinrichtung. Gerade im Falle der getrennten Messung gewähren mehr als zwei Drittel (579) der Netzbetreiber günstigere gesonderte Netzentgelte für Elektromobilität bzw. steuerbare Verbrauchseinheiten gemäß §

14a EnWG. Bei einer Abnahme von 2.000 kWh/a (entspricht Laufleistung eines Pkw von bis zu 10.000 km/a) beläuft sich in 2019 der Preisvorteil dieser gesonderten Netzentgelte (inkl. Messstellenbetrieb) für unterbrechbaren Ladepunkte im Durchschnitt auf 5 ct/kWh netto (bis zu 10 ct/kWh netto) gegenüber dem Netzentgelt für den Typ mit klassischem Eintarifzähler. Anmerkungen: Im Fall der gemeinsamen Messung mit Haushaltsstrom entfallen die jährlichen Kosten für den separaten Messstellenbetrieb – bezogen auf 2.000 kWh/a – von umgerechnet durchschnittlich 0,9 ct/kWh (netto), so dass sich der oben genannte Preisvorteil um diesen Wert reduziert. Sind notwendige Zähler oder Messeinrichtungen noch nicht installiert, müssen die individuell schwer abzuschätzenden Einbaukosten ggf. gesondert einkalkuliert werden.

** Innerhalb der nächsten 10 Jahre; siehe „KfW-Energiewendebarmometer 2019“, Hrsg.: KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main, August 2019

*** Datengrundlage Destatis: „Geld und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte – Fachserie 15 Heft 2 – 2018“, 16. April 2019

↑ [nach oben](#)

Digitalisierung: items und digimondo starten Kooperation

26.09.2019 | items GmbH

Der IT-Dienstleister Items GmbH und das IoT-Unternehmen digimondo GmbH bündeln ihre Kompetenzen für die Digitalisierung von Stadtwerken. Bereits zehn Stadtwerke betreuen die Partner gemeinsam.

Erprobte IoT-Technologie und operative Umsetzung ergänzen einander in erfolgreichen Digitalisierungsprojekten. Auf dieser Erkenntnis beruht die jetzt geschlossene Kooperation des IoT-Software-Unternehmens digimondo GmbH aus Hamburg und dem IT-Dienstleister items GmbH aus Münster.

Beide Unternehmen sind Experten in den sich komplementierenden Geschäftsfeldern IoT-Software und IT-Services: die items GmbH als IT-Full-Service-Dienstleister für die Versorgungswirtschaft und für den ÖPNV, die digimondo GmbH als IoT-Software-Provider für die Digitalisierung im kommunalen Bereich.

„Gemeinsam mit digimondo gelingt es uns, die Digitalisierung und das Internet der Dinge (IoT) schnell, kostengünstig und ideenreich in die Städte und Regionen zu bringen“, so Ludger Hemker, Geschäftsführer der items. Während items das Projekt- und Innovationsmanagement (Konzeption von Anwendungsfällen in Zusammenarbeit mit den Kunden) sowie den IT-Service entlang der Wertschöpfungskette einbringt, bietet digimondo vielfältige Expertise im Bereich IoT sowie den technologischen Hintergrund mit dem LoRaWAN-Netzwerkserver firefly und dem IoT-Data-Hub niota.

„Wir möchten unsere Kunden in die Lage versetzen, IoT-Lösungen selbstständig auszuführen. Mit items haben wir für dieses Ziel einen kompetenten Partner an unserer Seite“, freut sich digimondo-Geschäftsführer Christopher Rath über die Kooperation.

Geschäftsideen für die Smart City

Einige Stadtwerke profitieren bereits von der Bündelung der Kompetenzen: Gemeinsam mit items und digimondo hat die SWO Netz GmbH ein flächendeckendes LoRaWAN-Netz in Osnabrück aufgebaut, mit dem sie in kurzer Zeit einen wichtigen Beitrag zum Ausbau einer Smart City Osnabrück geleistet hat. Auf Basis der Ideen eines Hackathon – einem zweitägigen Ideenwettbewerb – wurden zudem im Juli 2019 mit 50 Teilnehmern und rund 200 Gästen neue Produkt- und Geschäftsideen identifiziert.

„Gemeinsam mit items, digimondo, unseren Mitarbeitern und den Teilnehmern des Hackathon konnten bereits erste konkrete Projekte erfolgreich umgesetzt werden“, freut sich Geschäftsführer der SWO Netz GmbH Heinz-Werner Hölscher.

So wurden intern erste Potenziale bei der Optimierung eigener Prozesse gehoben, zum Beispiel bei der Überwachung von Brunnen und Stromnetzstationen sowie der Steuerung von Straßenlaternen unter anderem über eine App. Darüber hinaus befinden sich bereits weitere LoRaWAN-basierte Anwendungen gemeinsam mit der Stadt und externen Industriekunden in der Prüfung und Umsetzungsvorbereitung.

↑ [nach oben](#)

SAP-Markt: Kaum Berater und tausende Projekte

01.10.2019 | Natuvion GmbH

Der Begriff „Fachkräftemangel“ mag politisch aufgeladen sein. Der Markt für SAP-Berater ist dennoch wie leergefegt – ausgerechnet in einer Zeit, in der zigtausende S/4HANA-Umstellungen anstehen. Pareto-Prinzip, Kooperation von SAP-Beratern und Trainee-Programme sollen helfen.

In den kommenden Jahren stehen zehntausende SAP-S/4HANA-Umstellungsprojekte an. Schließlich wird der Support für alte Systeme eingeschränkt, beziehungsweise läuft aus, was zu wellenartigen Umstiegsbewegungen im Markt führt. „Allerdings stellt sich durchaus die Frage, inwieweit die aus Kapazitätsgründen auch alle wie gewünscht umgesetzt werden können. Denn irgendwann werden die SAP-Berater knapp, das ist jetzt schon abzusehen“, sagt Rainer Wittwen, Consulting Director und Mitglied der Geschäftsleitung beim SAP-Beratungsunternehmen „cbs Corporate Business Solutions“.

Bei den Projekten geht es grundsätzlich um den Umstieg auf die In-Memory-Datenbank und applikationsseitig auf die –S/4-HANA-Suite. Einher gehen mitunter Lösungen wie SAP Leonardo, um mit Technologien wie Machine Learning oder IoT neue Erkenntnisse zu gewinnen und Innovation voranzutreiben.

„Vor den anstehenden Umstellungen werden vielerorts in den IT-Abteilungen jetzt Grundsatzfragen diskutiert“, sagt Wittwen und kann das auch nachvollziehen: „Vor dem Hintergrund der R3-Einführungen vor durchschnittlich 15 Jahren, will jetzt keiner Fehler machen, mit denen die Unternehmen dann die kommenden 20 Jahre leben müssen.“

Drei Möglichkeiten

Bestehende Prozesse können neu designed oder neu implementiert werden. Vielerorts wolle man zur Umstellung jetzt alles auf einmal machen und jeder Stein im Unternehmen wird umgedreht. Das Ergebnis: „Die Projekte dauern dadurch sehr lange und in Anbetracht der fehlenden SAP-Berater auf dem Markt und den vielen tausend Projekten, laufen wir, beziehungsweise die gesamte Branche, in echte Engpässe hinein“, beschreibt Wittwen die angespannte Situation im SAP-Umfeld.

Betrachtet man nicht einzelne Prozesse, sondern das komplette, anstehende Projekt, gibt es drei mögliche Herangehensweisen. Erstens: Eine komplette Neuimplementierung – das dauert am längsten und ist am teuersten. Zweitens: Ein technisches Upgrade des Systems, bei dem das bestehende R3-System auf S/4HANA umgestellt wird und kein zusätzlicher Nutzen bei den Prozessen erzeugt wird, oder Drittens: „Und das ist unser Ansatz“, so Wittwen – eine Mischung aus den beiden Ansätzen. Das wäre dann die „Selective Data Transition“, bei dem das Beste aus beiden Welten mitgenommen und die Projekte dadurch nicht zu sehr in die Länge gezogen werden sollen. Die internationale SAP-Umstellung bei Viessmann, dem Heizungshersteller, sei ein gutes, aktuelles Beispiel, für ein erfolgreiches Projekt nach dieser Methode: „Dabei lag der Fokus bei der Neugestaltung auf den wertschöpfenden Prozessen. Die Berater gingen selektiv vor und konzentrierten sich auf diejenigen Strukturen, Prozesse, Standards und Daten, deren Optimierung einen Mehrwert für Viessmann bietet.“

Das Pareto-Prinzip

„Smart-Ansatz“ wird das bei cbs genannt. Wittwen erklärt: „Im Grunde genommen steckt hinter der Philosophie der Pareto-Ansatz, also die 80/20-Regel. Diese besagt, dass sie mit 20 Prozent des Einsatzes häufig 80 Prozent des Nutzens abdecken und je mehr sie darüber hinaus gehen, desto weniger lohnt sich der investierte Aufwand.“ Perfektionisten, die das letzte Promille herausholen wollen, täten sich naturgemäß schwer damit, aber die Herangehensweise sei sehr sinnvoll, nur leider nicht so ohne weiteres umsetzbar. „Denn nur eine Handvoll Unternehmen auf dem Markt haben die entsprechenden Datentransferwerkzeuge, um die Selective Data Transition zu ermöglichen“, begründet der Manager in Sachen SAP-Consulting. Gemeint ist der „cbs ET Enterprise Transformer“ – ein selbstentwickeltes Datentransferwerkzeug, mit dem sich Daten aus unterschiedlichen SAP-ERP-Versionen direkt nach S/4HANA migrieren lassen.

Schulterschluss der SAP-Berater

SAP und die vier Beratungshäuser cbs, Datavard, Natuvion und SNP haben sich zusammengetan, um ein standardisiertes Vorgehen bei den anstehenden Migrationsprojekten zu etablieren. „Es wird in den nächsten Jahren sehr viele SAP-Projekte geben. Unsere Auftragsbücher sind absehbar entsprechend voll, so dass an dieser Stelle kein Konkurrenzdenken vorherrscht, sondern eher das gemeinsame Bestreben, die zahlreichen Industrieprojekte erfolgreich zu stemmen“, beschreibt Rainer Wittwen die Lage.

SAP-Berater ausbilden

Erschwerend hinzu komme noch die Tatsache, dass die Anzahl der SAP-Berater auf dem Markt in den letzten Jahren zurückgegangen ist. „Zum einen, weil die Absolventen vermehrt in andere IT-Bereiche abgewandert sind, zum anderen, weil viele SAP-Berater in die Industrie gewechselt sind“, sagt Wittwen. „Wir haben eigene Trainee-Programme, um an SAP-Nachwuchs zu kommen. So bilden wir jedes Jahr bis zu 50 Berater aus.“ Je nach Vorbildung brauchen die jungen Berater aber ein bis zwei Jahre, bis sie mit entsprechendem Knowhow eigenständig in globalen Projekten tätig werden können.

bofrost* standardisiert technischen Einkauf mit ausschreiben24.com

30.09.2019 | prego services GmbH

Ein System für alle: Die bofrost* Dienstleistungs GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Straelen am Niederrhein hat jetzt die elektronische Ausschreibungslösung ausschreiben24.com des IT- und Businesspartners prego services GmbH eingeführt. Damit kann der europäische Marktführer im Direktvertrieb von Eis- und Tiefkühlspezialitäten seine Beschaffung von technischen Produkten einheitlich und für jeden nachvollziehbar durchführen.

„Bisher stand es den Mitarbeitern des technischen Einkaufs frei, wie sie ihre Ausschreibungen vornehmen. Dabei hatte natürlich jeder eine eigene Herangehensweise“, sagt Lars Jankowski, Abteilungsleiter Technischer Einkauf bei der bofrost* Dienstleistungs GmbH & Co. KG. Er und seine zwölf Mitarbeiter sind für die Beschaffung eines Großteils der in den Standorten benötigten Güter, von Dienstleistungen und Energie für den Hauptsitz in Straelen und die 115 Niederlassungen in Deutschland sowie weitere definierte Länder zuständig. Organisiert ist der technische Einkauf nach dem „Lead-Buyer-Konzept“. Danach trägt jeweils ein Mitarbeiter für eine bestimmte Einkaufsgruppe die Verantwortung.

„Das Angebot von ausschreiben24.com hat uns gleich gefallen. Die Oberfläche ist zeitgemäß und die Bedienung einfach und unkompliziert“, erklärt er. Daher startete Jankowski zunächst eine mehrmonatige Testphase mit ausgewählten Lieferanten. Auf deren Reaktion war er besonders gespannt. Schließlich bekamen sie zum ersten Mal eine E-Mail, mit der Aufforderung, einem Link zur elektronischen Ausschreibungslösung zu folgen. Zu seiner Freude gab es kaum Rückfragen. „Die Umstellung hat erstaunlich einfach funktioniert. Die meisten unserer Lieferanten, mit denen wir im Nachhinein gesprochen hatten, sagten uns, dass sie sich sofort ohne Probleme zurechtgefunden hätten“, so Jankowski.

Mitte dieses Jahres entschied er sich schließlich für die Einführung von ausschreiben24.com. Seit zwei Monaten führt das Team des technischen Einkaufs von bofrost* nun auch Auktionen über die Plattform durch. „Verschiedene Formen der Ausschreibung auszuprobieren, war schon länger mein Ziel. Endlich konnte ich dies nun auch technisch umsetzen“, sagt Jankowski. Vor allem die Möglichkeit, „Reverse Auktionen“ durchführen zu können, war für ihn interessant. Dabei werden zunächst verschiedene Lieferanten zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Der Bieter mit der günstigsten Offerte erhält dann nach Ablauf der vorgegebenen Zeit den Zuschlag. Jankowski zieht für den technischen Einkauf eine positive Bilanz: „Unser Aufwand ist schon jetzt erkennbar geringer. Es gibt keine Medienbrüche mehr, wir erzielen bessere Preise und mit der Verfahrensakte ist der gesamte Verlauf einschließlich der Kommunikation mit Bietern jederzeit für alle Kollegen im Team nachvollziehbar, auch wenn ein Projekt schon abgeschlossen ist. Bei einem internationalen Unternehmen wie bofrost*, ist dies eine große Bereicherung“, erklärt er.

↑ [nach oben](#)

MVV Gruppe startet Rollout von Smart Meter Gateways

24.09.2019 | Soluvia Energy Services GmbH

Soluvia Energy Services (SES), die Shared Service Gesellschaft der MVV Gruppe für alle Aufgaben des Meterings und der Kundenbetreuung, hat ihre Zertifizierung erweitert.

Damit darf SES neben der Smart Meter Gateway-Administration (SMGWA) auch als aktiver Externer Marktteilnehmer (aEMT) das CLS Management durchführen. Die Erweiterung erfolgte im Rahmen der Re-Zertifizierung des ISMS nach ISO27001:2013 und der TR-03109-6.

„Die über die CLS Schnittstelle der Smart Meter Gateways möglichen Anwendungsfälle werden mit dem Rollout Differenzierungsmerkmale und Mehrwerte ermöglichen. Die Anbindung und Steuerung von Erzeugung und Lasten, sowie Integration weiterer Medien und Energiearten wird schon heute in Pilotprojekten der MVV Gruppe umgesetzt. Ebenso ist das Submetering, also die Erfassung von Messdaten für Anwendungen aus der Wohnungswirtschaft ein interessantes Thema“, betont Thorsten Causemann, verantwortlich für Messdienstleistung und -systeme bei SES.

Bereits im Mai 2019 hat SES die ersten Smart Meter Gateways in der Wirkumgebung in Betrieb genommen und die damit verbundenen Regelprozesse durchgeführt. In den kommenden Monaten bis zur Markterklärung und der dann geltenden Einbaupflicht werden weitere 150 Gateways bei den Netzgesellschaften der MVV Unternehmensgruppe in Kiel, Offenbach und Mannheim ausgerollt. Das Ziel dieses frühen Rollouts ist die vollständige Prozessautomatisierung und Stabilitätsprüfung im Zusammenspiel aller Komponenten.

Soluvia Energy Services verantwortet mit ihren 330 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Messstellenbetrieb und die Dienstleistungen für die rund 900 000 Zählpunkte der MVV Gruppe. Gleichzeitig übernimmt SES den Kundenservice für mehr als 715.000 Kunden in Mannheim, Kiel und Offenbach. Neben den internen Dienstleistungen für die MVV Unternehmensgruppe bietet SES extern zukunftsorientierte Lösungen von der Gateway Administration bis zum Datenmanagement an. Aktuell ist das Unternehmen Smart Meter Gateway-Administrator für rund 90 Stadtwerke.

↑ [nach oben](#)

Stadtwerke Schwäbisch Hall erhalten Landesförderung für Breitbandprojekt

08.10.2019 | Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH

Baden-Württembergs Landesregierung unterstützt die Internetanbindung in Glasfaser-Geschwindigkeit bis in die ländlichen Strukturen. Jetzt sind die Außenbezirke von Schwäbisch Hall an der Reihe.

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall erhalten für ein Breitbandprojekt rund 1,79 Millionen Euro vom Land Baden-Württemberg. Die Summe der Förderungen entspricht etwa 40 Prozent der voraussichtlichen Gesamtaufwendungen für den Ausbau der Breitbandinfrastruktur im nordöstlichen Bereich von Schwäbisch Hall in den Ortschaften Wolpertsdorf, Otterbach, Matheshörlebach, Altenhausen, Veinau, Ramsbach und Bühlerzimmern.

Martin Menschl, bei den Stadtwerke Schwäbisch Hall für das Projekt verantwortlich, konnte bereits im Mai 2019 einen Zuwendungsbescheid über 50 Prozent der Kosten durch die Bundesförderung Breitband in Empfang nehmen. Die Gesamtmaßnahme wird von den Stadtwerken auf zirka 4,48 Mio. Euro kalkuliert. Dazu gehört die Verlegung eines sogenannten Backbones zwischen den genannten Ortschaften, die Anbindung nach Schwäbisch Hall sowie der FTTB-Direktanschluss aller Häuser mit einem Glasfaserkabel.

Das Ziel: flächendeckender Ausbau

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall gehen davon aus, dass die Baumaßnahme mindestens zwei Jahre dauern wird. Der Versorgungsdienstleister hat die Ausbauplanung fertiggestellt und ist bereit, mit der Umsetzung zu beginnen. Aktuell erfolgt im Zuge einer öffentlichen Ausschreibung die Suche nach einem Betreiber, der nach dem Netzaufbau die Telekommunikationsleistungen anbietet. Förderfähig waren alle Ortschaften mit einer derzeitigen Bandbreite von unter 30 MBit/s – die sogenannten „weißen Flecken“.

„Der flächendeckende Ausbau von schnellem Internet nimmt in Baden-Württemberg weiter Fahrt auf. Immer mehr Kommunen schultern jetzt auch hohe Investitionen, um ihre digitale Infrastruktur entscheidend zu verbessern. Das Land unterstützt diese Anstrengungen mit aller Kraft – wie das heutige Ergebnis beweist“, stellte der baden-württembergische Minister für Inneres, Digitalisierung und Migration Thomas Strobl fest. Bewilligt wurden diesmal 112 Förderanträge mit einem Volumen von 33,4 Millionen Euro. Das ist die bislang höchste Gesamtfördersumme in Baden-Württemberg.

↑ [nach oben](#)

Ihre Neuigkeiten im BEMD-Newsletter

Gerne veröffentlichen wir an dieser Stelle aktuelle Informationen über unsere Mitgliedsunternehmen. Senden Sie diese bitte bis zum 11. des jeweiligen Monats an presse@bemd.de.

Termine und Veranstaltungen

16. Oktober 2019 in Berlin

BMWi: Arbeitsgruppe "Intelligente Netze und Zähler"

24. Oktober 2019 in Naumburg (Saale)

BEMD Executive Forum Nord/Ost

13. November 2019 in Berlin

BMWi: Arbeitsgruppe "Intelligente Netze und Zähler"

14. November 2019 in Frankfurt am Main

[23. Ordentliche Mitgliederversammlung des BEMD](#)

04. Dezember 2019 in Berlin

BMWi: Arbeitsgruppe "Intelligente Netze und Zähler"

03. März 2020 in vsl Frankfurt am Main


3. BEMD-Forum IT-Lösungen: Meter to Cash

März 2020 (tbd) in Hannover

[12. BEMD round table mit SAP](#)

07. Mai 2020 in Karlsruhe

5. BEMD Jahreskongress



BEMD Geschäftsstelle
Parkstraße 123
28209 Bremen

Tel.: 0421 / 34 66 857-1
Fax: 0421 / 34 66 857-3

info@bemd.de
www.bemd.de

Alle Mitglieder sind herzlich eingeladen, Beiträge beizusteuern. Zudem freuen wir uns auf Ihre Anregungen und Fragen zum BEMD-Newsletter. Bitte senden Sie Ihr Feedback an presse@bemd.de. Empfehlen Sie den Newsletter auch gerne weiter.

[Newsletter abbestellen](#)