

Beratungshaus sbc unterstützt Innogy Metering

# Auf agilen Wegen zu GWA- und EMT-Angeboten

Die Zusammenarbeit zwischen der Innogy Metering GmbH und der Soptim Business Consult GmbH erstreckt sich mittlerweile über mehr als fünf Jahr. In dieser Zeit wurden unter anderem in dem inzwischen abgeschlossenen Smart-Meter-Rollout-Projekt innovative GWA- und EMT-Angebote entwickelt. Möglich war dies vor allem durch die stets vertrauensvolle, partnerschaftliche und agile Zusammenarbeit der beiden Unternehmen.

Anspruchsvolle Projekte gelingen am besten, wenn Auftraggeber und Dienstleister vertrauensvoll zusammenarbeiten. Das gilt in allen Bereichen der Wirtschaft. Vertrauen zum Dienstleister entsteht, wenn dieser ein hohes Maß fachlicher Kompetenz und Lernvermögen, aber auch Einsatzbereitschaft und Flexibilität mitbringt. Doch auch der Auftraggeber muss sich auf eine partnerschaftliche und agile Zusammenarbeit auf Augenhöhe einlassen. Davon profitieren im besten Fall beide Seiten: Der Auftraggeber, weil die aufzubauende Lösung zügig und in hoher Qualität fertiggestellt wird, oder der Dienstleister, weil er sich mit einer gegebenenfalls außergewöhnlichen Referenz schmücken kann.

Das skizzierte Szenario trifft auf die mittlerweile mehr als fünf Jahre währende Zusammenarbeit der Innogy Metering GmbH und der Soptim Business Consult GmbH (sbc) zu – unter anderem im inzwischen abgeschlossenen Smart-Meter-Rollout-Projekt. »Gemeinsam mit der sbc können wir mit Stolz auf das Er-

reichte der vergangenen Jahre zurückblicken«, so Julia Butterweck, Leiterin Competence Center Smart-Meter-Rollout. Zusammen wurde ein ambitioniertes Digitalisierungsvorhaben im Bereich intelligenter Messsysteme (iMSys) und Smart-Meter-Gateway-Administration realisiert. Als einer der ersten hat das Smart-Meter-Rollout-Projekt der Innogy Metering die Anforderungen an die neue Welt der Messdatenerfassung und -verarbeitung erfolgreich umgesetzt und schuf die Voraussetzungen, um die Smart-Meter-Gateway-Administration auch als Dienstleistung im Energiemarkt anbieten zu können. »Auch für Innogy Metering war ein Projekt dieser Größenordnung und Laufzeit kein Tagesgeschäft. Darum lag es nahe, Unterstützung zu suchen«, erläutert Butterweck. »Die sbc hat die Vorbereitung des Rollouts von Anfang an begleitet und dazu beigetragen, dass die Projektträger und ihre Dienstleister das ehrgeizige Projekt mit Engagement und Fachkenntnis zum Erfolg geführt haben«, resümiert Gunther Hahn, Senior Consultant bei sbc.

## GWA- und EMT-Services für den gesamten Markt

Von Beginn an verfolgte Innogy Metering mit dem Smart-Meter-Rollout-Projekt das Ziel, die Lösungen für den externen Marktteilnehmer (EMT) und den Gateway-Administrator (GWA) nicht nur für den konzerninternen Messstellenbetrieb anzuwenden, sondern sich dem Wettbewerb zu stellen und sie auch als Dienstleistung im Markt zu platzieren. Inzwischen konnten sowohl der GWA-Betrieb als auch die Aufgaben rund um den EMT als Komplettlösungen im Business-Process-Outsourcing-Betrieb vor allem Stadtwerken zur Verfügung gestellt werden. Darüber hinaus bietet Innogy Metering das Meter-Data-Management-System (MDM) für EMT als Software-as-a-Service-Lösung an. Hier unterstützt sbc beim Aufbau des Dienstleistungsgeschäfts für Messstellenbetrieb und Messdienstleistung. Innogy Metering hat sich das Ziel gesetzt, auf diesem Gebiet eine langfristig stabile Positionierung im Markt zu erreichen. »An Ehrgeiz und Innovationsfreude



Strategische Unterstützung durch Soptim Business Consult beim Smart-Meter-Rollout-Projekt der Innogy Metering GmbH.



Die Smart-Meter-Gateways mehrerer Hersteller und die notwendigen Prozesse wurden in einem simulierten Testhaus intensiv geprüft.

mangelte es nicht«, kommentiert Andreas Nowak, seinerzeit Teilprojektleiter GWA/EMT im Smart-Meter-Rollout-Projekt.

Um das gemeinsame Ziel zu erreichen, mussten einige regulatorische und technische Herausforderungen gemeistert werden. Ein Meilenstein war die Entwicklung passender Hard- und Software. Dies spiegelte sich auch in vielseitigen und wechselnden Aufgaben für sbc wider: von der Koordination der Dienstleister und Regionalgesellschaften, dem Anforderungs- und Projektmanagement über die Ausschreibungsbegleitung, das Software-, Hardware- und Testmanagement, die Erstellung von Sicherheitskonzepten, die Erarbeitung von Vertriebs- und Fach- und Sicherheitskonzepten nach ISO 27001 (ISMS) bis hin zur Zusammenarbeit mit anderen Konzerngesellschaften und dem Innovationsmanagement. »Flexibilität und die Fähigkeit, sich schnell und sicher in neue Themen einzuarbeiten, waren Kernanforderungen an alle Projektpartner, die sbc zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllte«, lobt Nowak.

### »Das Resultat waren begeisterte Kunden«

Für die anstehenden iMSys-Implementierungsprojekte bei den Kunden der Innogy Metering unterstützen die sbc-Berater bei der Konzepterstellung zur schrittweisen Heranführung an den Rollout-Start und zur Steuerung der Schnittstellen zwischen Vertrieb und involvierten Fachbereichen. Breite Methodenkompetenz war gefragt, wodurch die Workshops abwechslungsreich und teilnehmerzentriert gestaltet werden konnten. »Das Resultat waren begeisterte Kunden«, so Sven Bitter, Leiter Vertrieb bei Innogy Metering: »Sie können mit dem guten Gefühl in den Rollout starten, mit Innogy Metering einen verlässlichen Partner an ihrer Seite zu haben. Aufgrund dieser positiven Erfahrung können wir die Zusammenarbeit mit der sbc nur empfehlen. Das gilt auch für Aufgaben, die nicht unmittelbar Bestandteil unseres Dienstleistungsangebots sind, jedoch als Voraussetzung für die Wahrnehmung der Rolle als EMT oder GWA gelten.«

Ein großer Vorteil in der Zusammenarbeit war, dass Innogy Metering und sbc dem Konzept des New Ways of Working vertrauten. »Die Ähnlichkeit der Unternehmenskultur, die Förderung von Verantwortungsübernahme und dezentrale agile Entscheidungs- und Arbeitsstrukturen leisteten einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zu dem erfolgreichen Projekt«, bestätigt Uwe Mesewinkel, heute Bereichsleiter Metering der Westnetz GmbH. »Heute können sbc und Innogy Metering auf

äußerst erfolgreiche Jahre der Zusammenarbeit schauen: Projektergebnisse konnten stets fristgerecht in den Linienbetrieb übergeben werden – trotz der schwierigen Rahmenbedingungen«, ergänzt Hahn.

Gerhard Großjohann

>> <http://soptimbc.de>  
<https://iam.innogy.com/innogy-metering>

Anzeige

**STARKE REFERENZEN MACHEN DEN UNTERSCHIED!**

Besuchen Sie uns und unsere Partner vom 11. bis 13. Februar 2020 auf der E-world energy & water in Halle 3, Stand 3-350.

[WWW.SIV.DE](http://WWW.SIV.DE)