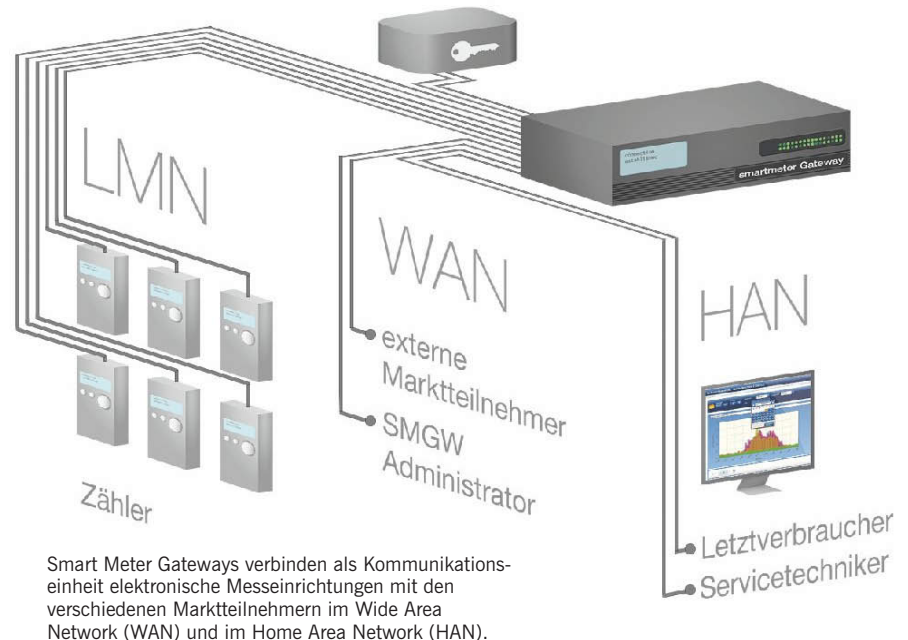


Gisa baut SMGA-Services auf

Partnerschaftlich organisiertes Komplettangebot

GATEWAY ADMINISTRATION | Gemeinsam mit der Robotron Datenbank Software GmbH und weiteren Partnern entwickelt die Gisa GmbH ein umfassendes Angebot für die Smart-Meter-Gateway-Administration (SMGA). Der IT-Dienstleister aus Halle (Saale) bringt dafür beste Voraussetzungen mit: langjährige Branchenkenntnis, umfassendes System- und Prozess-Know-how sowie ein eigenes zertifiziertes Rechenzentrum. Mit einem SMGA-Laborsystem, das für Pilotprojekte und Feldversuche zur Verfügung steht, will Gisa nicht nur Bestandskunden von der Praxistauglichkeit des Konzepts überzeugen.

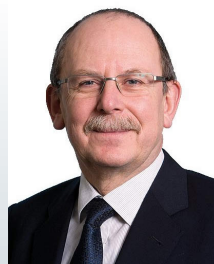


Wer zu früh startet, verbrennt Geld. Wer zu spät dran ist, geht leer aus. Wann also ist der richtige Zeitpunkt, sich auf ein neues Geschäftsfeld zu stürzen? „Jetzt“, sind sich die Verantwortlichen bei Gisa sicher. Der IT-Dienstleister hat beschlossen, das Geschäftsfeld Smart

sich auf eine prägnante Formel bringen: „Wer wenn nicht wir, wann wenn nicht jetzt.“ Mit mehr als 20 Jahren Erfahrungen im Utility-Markt und einem eigenen ISO-27001-zertifizierten Rechenzentrum verfügt Gisa über eine exzellente Basis für den Einstieg in die smarte Welt.

Hintergrundwissen für faktenbasierte Entscheidungen aufzubauen. Andererseits bietet Gisa IT-Dienstleistungen wie die Bereitstellung und den Betrieb von IT-Systemen im eigenen Rechenzentrum. Abgerundet wird das Portfolio durch die Übernahme IT-naher Aufgaben im Rahmen des SMGA-Regelbetriebes sowie Consulting bzw. Auditierung im Bereich der Umsetzung von BSI-Anforderungen. Wegen der Komplexität der Aufgabenstellung setzt Gisa – wie viele andere Unternehmen im Smart-Metering-Umfeld (zum Beispiel Gerätehersteller, Software-Anbieter, BPO-Dienstleister) auch – auf Partnerschaften. Gemeinschaftlich sollen Services entwickelt werden, mit denen die gesamte Anforderungspalette abgedeckt werden kann. Einer der wichtigsten Gisa-Partner ist hier das Dresdner Software-Unternehmen Robotron. Auf Basis des GWA-Managers, der SMGA-Lösung von Robotron, wird derzeit ein Laborsystem bei Gisa implementiert, das zunächst die Durchführung von Kundenpilotprojekten und Feldversuchen ermöglichen soll.

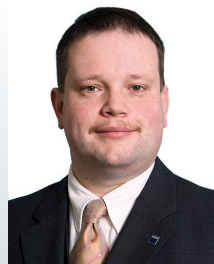
Mathias Brüning, Gisa GmbH:
„Beim Aufbau des Geschäftsfeldes bleiben wir unseren Grundsätzen treu und positionieren uns als IT-Dienstleister.“



Kunden befähigen, SMGA-Rolle selbst wahrzunehmen

„Die Gisa GmbH bleibt beim Aufbau des Geschäftsfeldes ihren Grundsätzen treu und positioniert sich als IT-Dienstleister“, erläutert Mathias Brüning, verantwortlich für die Geschäftsfeldentwicklung im Bereich Smart-Meter-Gateway-Administration. „Das heißt, Gisa will die Rolle Gateway-Administrator nicht selbst übernehmen, sondern bietet Dienstleistungen an, die Kunden in die Lage versetzen, diese Rolle selbst wahrzunehmen.“ Das Leistungs-

Steffen Grau, Gisa GmbH:
„Mit Robotron haben wir einen leistungsfähigen und innovativen Partner gefunden.“



portfolio umfasst einerseits Consulting-Leistungen, die Kunden helfen sollen, Verständnis für die anstehenden SMGA-Herausforderungen zu entwickeln und

Partnerschaft mit Robotron vertieft

„Mit Robotron haben wir einen leistungsfähigen und innovativen Partner ge-

funden, der uns mit seinen Systemlösungen das nötige Handwerkszeug für die Erfüllung der Kundenanforderungen liefert“, erläutert Steffen Grau, der bei Gisa den Aufbau der SMGA-Services operativ und fachlich koordiniert. Beide Unternehmen verbindet eine langjährige gute Zusammenarbeit, denn zahlreiche Gisa-Kunden nutzen bereits Systeme aus dem Hause Robotron. Mit der schriftlich fixierten Vereinbarung, gemeinsam ein SMGA-Multimandantensystem aufzubauen, wurde die Verbindung nun auf eine neue Basis gestellt. Exklusiv ist die Partnerschaft für beide Seiten nicht. „Kunden, die das GWA-System eines anderen Herstellers bei uns hosten möchten, werden selbstverständlich ebenfalls bedient“, betont Grau. „Die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend und ist aufgrund der verschiedenen Sichtweisen für beide Seiten horizontweiternd. Gemeinsam wachsen wir an den Anforderungen unserer Kunden.“

Die Entscheidung bei der Partnerwahl zugunsten von Robotron basierte jedoch nicht allein auf langjährigen Beziehungen (und schon gar nicht auf der relativ geringen Distanz zwischen beiden Unternehmensstandorten), sondern in erster Linie auf fachlichen Erwägungen. Brüning: „Wir haben uns auch andere Unternehmen und SMGA-Systeme angeschaut und sind zu dem Ergebnis gelangt: Robotron bietet die überzeugendste Lösung, die auch im Kontext der gesamten Energiemarkt-Suite, die wir bereits hosten, eine ideale Ergänzung darstellt.“

Kunden können bereits Regelprozesse testen

Beim Aufbau der neuen SMGA-Lösung im Gisa-Rechenzentrum läuft alles nach Plan. „Unser System supportet aktuell die Tarifenwendungsfälle 1, 2, 6 sowie 7 und unterstützt die Vorgaben zum Zertifikatsmanagement sowie zur Kryptographie“, berichtet Grau. Damit können Kunden ihre Regelprozesse testen und aus den Ergebnissen Maßnahmen für die Anpassung der Umfeldsysteme sowie für die Rollout-Planung ableiten. Weiterhin werden die Prozesse der Montage und Inbetriebnahme unterstützt. „Wir haben uns in Abstimmung mit unseren Partnern darauf verständigt, den verfügbaren Funktionsumfang der Lösung klar zu beschreiben. Zurzeit gibt es Systeme, die alle Anwendungsfälle laut technischer Richtli-



Die vom FNN definierten Hauptprozesse im Bereich der Smart-Meter-Gateway-Administration.

nie beherrschen, nur auf dem Papier. Andere Partner, wie zum Beispiel Gateway-Hersteller vorzuschieben, um die Nichtverfügbarkeit einzelner Funktionen zu begründen, kam für uns nicht in Frage.“

Auf dem Weg zu ausgereiften SMGA-Prozessen gibt es noch einige Hürden und Herausforderungen zu bewältigen. Mathias Brüning und Steffen Grau haben mehrere Baustellen identifiziert:

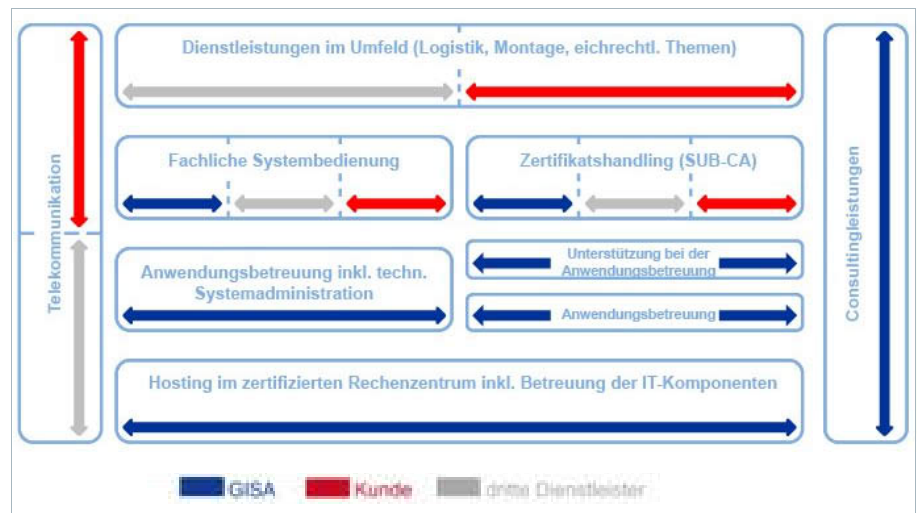
- „Neben einigen noch nicht final geklärten Punkten bei den Marktkommunikationsformaten bis hin zu einzelnen Prozessen stehen zahlreiche Betriebsthemen im Fokus der Betrachtung. Ein möglicher Weg aus diesem Problem wäre, Alexander Kleemann aus dem BMWi beim Wort zu nehmen und für unzureichend definierte Prozesse einen funktionierenden und akzeptablen Vorschlag zu erarbeiten. Dies kann jedoch kein Dienstleister oder Softwarehersteller allein, hier sind Verbände wie der BDEW und Fachgremien wie der FNN in der Pflicht.“

- Die Planung zertifizierungsfester Prozesse wie auch der Aufbau von Servicemanagementabläufen stellen eine große Herausforderung dar. Die Dokumentation der Aktivitäten im SMGA-Umfeld geht

weit über das bisherige IT-Servicemanagement hinaus. An dieser Stelle ist noch mit zahlreichen Überraschungen zu rechnen, die den Aufwand für Betrieb und Implementierung noch weiter erhöhen werden. Auch deshalb müssen zwingend Synergien identifiziert und genutzt werden. Beispielsweise beim Workforce-Management und bei Service-Management-Prozessen.

- Technische Themen werden ebenfalls noch zu Verzögerungen führen. So zählt die Verfügbarkeit der Kommunikationsverbindungen zu den größten Unsicherheitsfaktoren. Mobilfunk, Powerline sowie Glasfaserleitungen stehen nicht durchgängig zur Verfügung und erfordern damit weitere Investitionen für die Versorger. Zudem stellt die verfügbare Bandbreite im Mobilfunknetz über den Regelbetrieb hinaus ein Problem dar. Wenn aufgrund einer netzkritischen Situation schnell Steuersignale an sehr viele Gateways gesendet werden sollen, erleben wir im Funknetz eine Situation wie an Silvester um 24:00 Uhr.

Geplante Aufgabenverteilung im Gisa-Angebot für die Smart-Meter-Gateway-Administration.



Michael Krüger: „Wir liegen zeitlich und inhaltlich genau richtig“

Herr Krüger, was prädestiniert den SAP-Dienstleister Gisa für das Geschäftsfeld Smart-Meter-Gateway-Administration?

Wir haben einen breiten Kundenstamm an Energieversorgern, die aktuell vermehrt Fragen in Richtung Smart Energy und SMGA an uns herantragen. Daher werden wir uns diesem Thema stellen. Was bringen wir mit? Seit mehr als 20 Jahren betreiben wir EDM- und MDM-Systeme, verfügen also über einen großen Schatz an Know-how und Erfahrung, was IT-Kernlösungen der Energieversorger und ihre Geschäftsprozesse angeht. Zu erwähnen ist auch unser zertifiziertes Rechenzentrum, das uns bei der Erfüllung der BSI-Anforderungen in eine gute Position bringt. Die Ausgangslage ist also Erfolg versprechend. Ein entscheidender Aspekt ist ferner, dass wir im SMGA-Bereich beim Anpassen der Umfeldsysteme einen weit größeren Aufwand sehen als bei der Einführung des GWA-Systems selbst. An der Stelle schließt sich der Kreis zu den SAP-Systemen. Wobei ich anmerken möchte, dass wir nicht nur im SAP-Bereich unterwegs sind, sondern beispielsweise auch mit Energy von Wilken arbeiten.

Ist Gisa mit dem SMGA-Pilotsystem früh genug am Start?

Davon sind wir überzeugt. Viele Unternehmen haben früh Pilotprojekte gestartet, teilweise noch mit Multi-Utility-Controllern. Jedoch ist ein Teil des gewonnenen Wissens heute nicht mehr nutzbar. Erst durch das gesetzliche Eckpunktepapier und das zu erwartende Verordnungspaket für intelligente Netze gibt es einen verlässlichen Orientierungsrahmen. Wir gehen davon aus, dass Ende 2015, Anfang 2016 richtig Bewegung in den Markt kommen wird. Mit unserer Strategie und dem Aufbau des Pilotsystems jetzt liegen wir zeitlich und inhaltlich genau richtig.

Gisa will Kunden befähigen, die SMGA-Aufgabe in eigener Verantwortung umzusetzen. Entspricht das den Kundenbedürfnissen? Kleine sowie mittelgroße Stadtwerke und sogar etliche gro-

Michael Krüger, Geschäftsführer der Gisa GmbH: „Wir adressieren sowohl große Stadtwerke als auch BPO-Dienstleister, die kleine Versorger im Smart-Metering-Umfeld unterstützen.“



ße Versorger wollen dies augenscheinlich an einen Komplett-dienstleister auslagern.

Aus unseren intensiven Gesprächen mit Kunden und Interessenten wissen wir, dass kleinere Unternehmen zumindest den Technikbetrieb in der eigenen Hand behalten wollen. Das heißt, für Installation, Gerätetechnik, Eichwechsel usw. werden lokale Anbieter für eine Zusammenarbeit bevorzugt. Bei den administrativen Aufgaben tendieren die Unternehmen zur Auslagerung an einen Dienstleister. Große EVU hingegen wollen die Rolle Gateway-Administration komplett wahrnehmen, inklusive bestehender Rahmenverträge mit Partnern. Wir adressieren mit unseren SMGA-IT-Services beide Gruppen, sowohl große Stadtwerke direkt als auch BPO-Dienstleister, die kleine Versorger bei Aufgaben im Smart-Metering-Umfeld unterstützen.

Und wenn kleinere Stadtwerke an Gisa mit dem Wunsch nach umfassender Unterstützung herantreten?

An der Stelle arbeiten wir mit unserem größten Kunden, der Mitteldeutschen Netzgesellschaft Strom mbH, zusammen. Das Unternehmen bietet im eigenen Netzgebiet Stadtwerken umfassende Dienstleistungen inklusive Zählermanagement und Montageleistungen bis hin zum kompletten Business Process Outsourcing an. Darüber hinaus arbeiten wir mit der DMS Daten Management Service GmbH in Gera zusammen, die kleinere aber auch größere Stadtwerke mit BPO-Dienstleistungen unterstützen kann. Mit weiteren potenziellen Partnern sind wir im Gespräch.

Herr Krüger, vielen Dank für das Gespräch.

■ Auch die Umsetzung der IT-Sicherheitsanforderungen entpuppt sich für die Versorger als Herausforderung. Der Verweis im Eckpunktepapier auf sehr hohe Sicherheitsstandards sowie die jüngsten IT-Sicherheitsvorfälle lassen nicht erwarten, dass die Anforderungen aufgeweicht werden. Damit stehen zahlreiche Dienstleister, die bisher auf einen niedrigeren Standard gesetzt haben, vor der Aufgabe, die Zertifizierung mit all ihren Aufwänden so schnell wie möglich zu realisieren.“

Gespräche mit weiteren Partnern

Unabhängig davon arbeitet man bei Gisa daran, das eigene SMGA-Lösungsportfolio abzurunden und weiter zu optimieren. Dabei spielen Partner eine wichtige Rolle. Im operativen Bereich sind das die Mitteldeutsche Netzgesellschaft

Strom mbH und die DMS Daten Management Service GmbH (siehe separates Interview). Im IT- und Systembereich ist neben Robotron beispielsweise die ESN Energiesysteme Nord GmbH zu nennen, deren Workforcemanagement-System integriert werden könnte. Gespräche werden auch mit der Bosch Software Innovations GmbH geführt, die über interessante Lösungen zur Rollout-Optimierung verfügt.

Weitere potenzielle Partner fokussieren den Bereich BSI-Consulting und Auditierung. Ob man für das Zertifikatsmanagement einen Partner braucht oder die Rolle der Sub-CA (Subordinate Certificate Authority) selbst ausübt, wird bei Gisa aktuell geprüft. „So oder so wird das Zertifikatsmanagement Bestandteil unseres Leistungsangebots sein“, stellt Brüning klar.

Alles in allem sehen die Gisa-Verantwortlichen ihr SMGA-Projekt auf einem guten Weg und sind optimistisch, es auch wirtschaftlich zum Erfolg zu führen. „Wir sind überzeugt, dass wir dem Markt ein attraktives Leistungsportfolio anbieten“, resümiert Gisa-Chef Michael Krüger. Bei der Itelligence AG, seit dem 16. Mai 2014 Mehrheitsgesellschafter der Gisa GmbH, sieht man das Engagement der neuen Tochter mit Freude. Das deutsche SMGA-Modell ist zwar noch nicht kompatibel mit internationalen Märkten, aber im Smart-Home-Bereich lassen sich diese Erfahrungen auch nutzen. Brüning: „Es entwickelt sich eine Zusammenarbeit, die durchaus auf internationale Projekte hinauslaufen kann.“

i www.gisa.de