

Manpower für den Zähler-Rollout

SMART-METER Geht es mit dem flächendeckenden Einsatz der intelligenten Zähler los, sind Engpässe bei Dienstleistern zu befürchten. Eine Marktpartnerschaft zu Installateuren der Region ist eine Lösung

–HAMBURG– Nach dem Willen des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) soll der Einsatz intelligenter Messsysteme schrittweise erfolgen: Von 2017 an sind Smart Meter bei einem Stromverbrauch von über 20 000 kWh pro Jahr verpflichtend. Danach sinkt der Wert bis 2021 stufenweise auf 6000 kWh/a.

Geht es los, stehen alle Versorger vor der gleichen Herausforderung: Wie lässt sich die Vielzahl an Zählern ins Feld bringen? Eigenes, fachlich geschultes Personal steht nur begrenzt zur Verfügung und deckt lediglich die Grundlast. Die Inanspruchnahme von Dienstleistern gerät schnell an ihre Grenzen, da alle gleichzeitig auf eine begrenzte Anzahl an Unternehmen zugreifen werden. Deren Einsatz wird daher unverhältnismäßig viel kosten.

Ist es das Ziel, den eigenen Mitarbeiterbestand lediglich konstant zu halten oder sogar langsam abzubauen, besteht ein Lösungsweg darin, die Marktpartnerschaft zu konzessionierten Installateuren der Region zu suchen bzw. weiterzuentwickeln. Hier müssen Weiterbildungsprogramme für das Fachpersonal der Installateure (z.B. zum Monteur für intelligente Messsysteme) angeboten und eine vertragliche Bindung zu den Unternehmen aufgebaut werden. Dabei lassen sich zwei Stufen unterscheiden:

Zwei-Stufen-Vertrag | In Stufe 1 wird allen konzessionierten Installateuren ein »Rahmenvertrag Zählerwesen« geboten. In dieser Phase umfasst der Vertrag eine geringe Anzahl an Leistungspositionen, nach denen die Installateure in selbst

erstellten Hausinstallationen (einfache SLP-Messungen) den Zähler selbst setzen dürfen. So sinkt zum einen das Arbeitsvolumen im eigenen Asset Service und zum anderen kann der Installateur innerhalb einer ausreichend bemessenen Frist ohne weitere Terminkoordination mit dem Netzbetreiber die Zählersetzung bei den Kunden durchführen. Die Vergütung erfolgt üblicherweise per Gutschrift.

Win-win-Situation | In der zweiten Stufe sind Installateure tätig, die durch entsprechenden Qualifikationsnachweis (Weiterbildung und ggf. Prüfung durch Netzbetreiber) ein erweitertes Vertragsangebot eingegangen sind. Sie erhalten so die Berechtigung, auch SLP-Messungen mit Zusatzgeräten (z.B. Wandler) in selbst sowie in von Dritten erstellten Hausinstallationen zu setzen. Die zusätzliche Aufgabe der Terminvereinbarung mit Dritten wird pauschal zur Zählermontage vergütet. Darauf aufbauend ist perspektivisch auch der Aufbau von komplexeren EEG-Messkonzepten nach den Vorgaben des Netzbetreibers als Dienstleistung denkbar. So entsteht eine klassische Win-win-Situation zwischen den Vertragsinstallateuren und dem Netzbetreiber:

In dem Maße, wie es dem Netzbetreiber gelingt, Installateurunternehmen in den genannten Stufen vertraglich zu binden, lassen sich eigene Personalressourcen schrittweise verringern bzw. für andere Tätigkeiten einsetzen. Auch die Wegezeiten pro Zählersetzung können durch die in der Region ansässigen Installateurunternehmen deutlich vermindert werden. Vor al-

lem für die Vertragsinstallateure der Stufe 2 bietet sich ein neues Geschäftsfeld, welches durch den beginnenden Smart-Meter-Rollout von 2017 an eine kontinuierliche, mehrjährige Auslastung sichert.

Zusätzlich erhalten diese Unternehmen Zugang zu einer Vielzahl von Bestandsgebäuden und deren Besitzern, aus denen Folgeaufträge resultieren können. Die Installateurunternehmen können in diesem Fall zusätzlich von ihrer Ortskenntnis und Regionalität profitieren. In den nächsten Jahren muss es das Bestreben der Netzbetreiber sein, eine Gruppe von Installateurunternehmen zu rekrutieren, die bereit sind, in ihren Regionen Zähler im Auftrag des Netzbetreibers zu setzen. Ziel ist es, mit diesen Unternehmen das benötigte Fachpersonal für den Rollout von Smart Metern zu gewinnen und vertraglich an den Netzbetreiber zu binden.

Fazit | Je eher dieser Weg beschritten wird, desto besser sind die Netzbetreiber aufgestellt, den sukzessiven, aber auch den flächendeckenden Rollout zu bewältigen. Die vertragliche Bindung von konzessionierten Installateuren hat sich im Übrigen auch in anderen Bereichen des Netzbetriebes als Schritt zur Steigerung der Effizienz bewährt.

PATRICK BARDENHAGEN und **CHRISTIAN MEYER** sind beide Projektleiter bei der **Consulectra Unternehmensberatung** in Hamburg.