

»Sollten eher die Chancen als die Risiken sehen«

Wolfgang Kuzel, Leiter des Bereichs Utility bei Tieto, **über Verzögerungen** bei den Smart-Meter-Rollouts und das herrschende Problemendenken in Österreich.

Report: Wie sieht es bei den Smart-Meter-Projekten am heimischen Markt aus? Was tut sich gerade?

Wolfgang Kuzel: Aus meiner Sicht hat sich in den letzten Monaten wenig bewegt. Seit Monaten werden die Starts der Rollouts verschoben. Vor rund einem Jahr wartete die Branche auf eine Verordnung der Regierung zur Roadmap der Rollouts. Diesen Herbst hätten die Ausschreibungen dazu starten sollen. Nun aber warten die Energieversorger auf neue Sicherheitsverordnungen mit weiteren Bestimmungen zum Datenschutz, um diese Inhalte ebenfalls in die Ausschreibungen einzuarbeiten. Im Grunde genommen stehen wir heute dort, wo wir bereits einmal waren: Es gibt viele Baustellen, und keiner weiß, in welche Richtung es weitergeht.

Eine Möglichkeit wäre, trotz der laufenden Entwicklung einen vorläufigen Punkt zu setzen, um von diesem aus weiterzuarbeiten. Später, in einer zweiten oder dritten Phase, könnte man ja dann die nötigen Updates in die bereits installierte Technologie spielen. Passiert dies nicht, laufen wir in Gefahr, uns ständig im Kreis zu drehen.

Report: Werden hierzulande eher Risiken vor Chancen gesehen?

Kuzel: Das ist definitiv so. Es ist zugegeben kaum vergleichbar mit Österreich, aber in einem Land wie Finnland wird sogar erwogen, Gesundheitsdaten über die Smart Meter zu transportieren. Ein Patient, der seine Vitaldaten vom Ergometer automatisch zu seinem Hausarzt schicken möchte, könnte dies auch über das intelligente Stromnetz tun. Aber auch in



Wolfgang Kuzel, Leiter Utility bei Tieto: »Es ist klar, dass der Smart-Meter-Tausch über neue Dienstleistungen und Produkte gerechtfertigt werden muss.«

Österreich gibt es seit Jahrzehnten innovative Lösungen beispielsweise zur Steuerung von Haus- und Heizungstechnik aus der Ferne aus. Wie so vieles, ist heute technisch alles möglich. Wenn ich mit meinen internationalen Kollegen telefoniere, fragen die sich immer, warum hier trotzdem nicht einfach mehr ausprobiert wird. Auch verstehen Außenstehende nicht, wieso Netzbetreiber den Zählertausch als Kernkompetenzen sehen. Wir glauben, dass die Lieferung von Strom und dessen Verrechnung an die Kunden die wesentlichen Kernaufgaben eines Netzbetreibers sind – keinesfalls aber ein Rollout neuer Zähler oder die Verarbeitung von Daten. IT-Prozesse sollten klar an einen Professionisten ausgelagert

werden, der dem Energieversorger auch die Installation von Hard- und Software abnimmt. In allen anderen Wirtschaftsbereichen hat sich diese Idee der Spezialisierung sinnvollerweise durchgesetzt. Trotzdem wollen viele EVU ihre technischen Rollouts nicht aus der Hand geben.

In den nordischen Länder gibt es in der Partnerschaft von Regulierung, Erzeugern und Netzgesellschaften stets eine Partei – meist die Regierung – welche die Entwicklungen zu Smart Meter und Smart Grid anführt. Jemanden der eine klare Linie vorgibt, der die anderen folgen können, vermisse ich in Österreich. Jedem ist zwar klar, dass der Meter-Tausch auch über neue Dienstleistungen und Produkte gerechtfertigt werden muss. Ein Gefühl dazu, wie dies genau aussehen könnte, hat aber niemand. Natürlich liegt es nun auch an der Branche, an Technologieanbietern wie Tieto, mit Business Cases und Geschäftsmodellen die richtigen Entscheidungshilfen zu geben.

Report: Mit welchen Kosten rechnen Sie bei einem österreichweiten Smart-Meter-Rollout? Wie hoch ist das geschätzte Investitionsvolumen?

Kuzel: Die Energieversorger kalkulieren mit rund 250 Euro Kosten pro Zählertausch. In dieser Rechnung enthalten sind die Hardware und technische Arbeiten vor Ort. Multipliziert man dies mit der Zahl der Ferraris-Zähler in Österreich, rund 5,6 bis 5,8 Millionen Stück, ergibt das einmalig 1,5 Milliarden Euro mit Abweichungen von vielleicht 10 %. Bei längeren Anfahrtszeiten eines Technikers im ländlichen Raum wird der Tausch etwas teuer sein, in einer dicht besiedelten Stadt entsprechend günstiger. Dazu kommen noch operative Kosten wie die Wartung der Geräte. Sie haben allerdings nur einen vergleichsweise geringen Anteil am Gesamtvolumen. □