

30. Mai 2017

Informationsbrief Nr. 13 – Juni 2017

Strategien für den Smart-Meter-Rollout

Sehr geehrte Damen und Herren,

es geht los mit dem Rollout der modernen Messeinrichtungen und der intelligenten Messsysteme. Gleichzeitig startet der Umbau der Marktkommunikation.

Auf Stadtwerke kommt einiges zu: strategische Entscheidungen, Kosten, Arbeitsaufwand und Fragen der Datensicherheit.

Eine individuelle Rollout-Planung können Sie bereits jetzt machen – auch ohne feststehenden Termin für den Einbau von intelligenten Messsystemen. Ebenso wichtig sind die neuen Anforderungen an Datensicherheit sowie das Interimsmodell mit den einhergehenden Änderungen der Codierungssystematik für Zählpunkte. Diese Neuerungen betreffen alle Marktteilnehmer.

Wir hoffen, dass dieser Infobrief Ihnen dabei hilft, Ihre Strategie zu finden für den Smart-Meter-Rollout und die Umsetzung der neuen Marktkommunikation.

Mit freundlichen Grüßen

Südwestdeutsche Stromhandels GmbH

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Holger Vogelsang", is placed above the printed name.

Abteilungsleiter Vertrieb

Anlage

Smart-Meter- Dienstleistung ist gestartet

2017/1

Schwerpunktthema

Strategien für den Smart-Meter-Rollout

Worauf es für Netzbetreiber in den nächsten Jahren ankommt

Veranstaltungen

Präsentation: Dienstleistungspaket für die
Smart Meter Gateway Administration

Neuigkeiten

Neuerungen in der Marktkommunikation

Termine

Seminare und Veranstaltungen im Sommer

Besuchen Sie uns:

28. Juni:
Seminar „Strompreisorientierte
KWK-Konzepte“

6./7. Juli:
Sommer-Energieforum

11./12. Juli:
Kalkulations-Seminare Strom
und Erdgas

Weitere Termine finden Sie auf
www.suedweststrom.de

Schwerpunkt

Der Weg zur besten Smart-Meter-Rollout-Strategie

Ihr individueller Rollout-Plan

Planen Sie jetzt den Rollout in Ihrem Netz mit dem Excel-Tool von SüdWestStrom. Die Bedienung ist einfach: Sie brauchen nur die Stammdaten Ihres Netzes – die übersichtlichen Tabellen und Grafiken werden automatisch befüllt. Sie erhalten einen Überblick, welchen Bedarf an intelligenten Messsystemen es in Ihrem Netz gibt. Anhand der Daten können Sie die für Sie passende Strategie auswählen. Der Rollout-Planer kostet Sie einmalig 400 EUR netto.

Schreiben Sie an:
vertrieb@suedweststrom.de.
Oder rufen Sie an unter:
07071 157-4646.

Wie der Rollout-Planer im Detail funktioniert, erklären wir Ihnen hier:
www.suedweststrom.de/neuigkeiten/downloads.

Die neue Messtechnik bedeutet eine vollständige Transformation des Messstellenbetriebs. Diese Strategieoptionen haben Stadtwerke für den Rollout intelligenter Messsysteme.

In den nächsten Jahren haben es Netz- und Messstellenbetrieb mit einer Aufgabe zu tun, die sie so noch nie zu bewältigen hatten: dem Rollout von modernen Messeinrichtungen (mME) und intelligenten Messsystemen (iMSys). Besonders komplex wird es beim Rollout der iMSys, also einer Kombination von mME mit einem Gateway. Dieses System ist in der Lage, Daten direkt vom Verbraucher an die berechtigten Marktteilnehmer zu übermitteln. Hat sich ein Stadtwerk dafür entschieden, die neu geschaffene Rolle des intelligenten Messstellenbetreibers einzunehmen, sind mehrere Rollout-Strategien möglich.

Eine der wichtigsten Fragen kann momentan kein Marktteilnehmer beantworten: Wann geht es los mit dem verpflichtenden Rollout der iMSys? „Kommt drauf an“, ist die unbefriedigende Antwort. Der Start hängt davon ab, wann drei Gateways vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik zertifiziert sind. Einige Prognosen sprechen davon, dass es im vierten Quartal 2017 soweit ist, andere vom ersten Quartal 2018. Frühere Prognosen sind bereits überholt. Unabhängig davon müssen sich alle Messstellenbetreiber bis zum 30. Juni 2017

bei der BNetzA positionieren: Wenn sie das nicht tun, wird die Grundzuständigkeit des Messstellenbetriebs im eigenen Netz ausgeschrieben.

Jetzt den Rollout planen – auch ohne zertifizierte Gateways

Grundsätzlich haben Stadtwerke mehrere Optionen: Sie können sich im eigenen Netz auf die Rolle des grundzuständigen Messstellenbetreibers (gMSB) beschränken. Denkbar ist auch, in anderen Netzen als wettbewerblicher Messstellenbetreiber (wMSB) aufzutreten. Die Empfehlung von SüdWestStrom lautet: Jeder Messstellenbetreiber sollte mindestens in den ersten drei Jahren grundzuständig bleiben. Gleichzeitig sollte jedes Stadtwerk auch wettbewerblicher Messstellenbetreiber werden.

Der Einbau und Betrieb der mME unterscheidet sich nur wenig von den Prozessen, die es bei den konventionellen elektronischen Zählern gibt. Die moderne Hardware wird bereits verbaut und bedeutet keine große Herausforderung für die Monteure. Von den Ferraris-Zählern unterscheiden sie sich vor allem optisch und in der Speicherung der Daten über 24 Monate. Der entscheidende Unterschied zu den iMSys: Es gibt keine Schnittstelle für eine Kommunikation der Verbrauchswerte von der Messstelle an die Marktteilnehmer. Ganz anders beim iMSys: Hier werden die Verbräuche als Viertelstun-

Beispiel für den Einbau von Gateways in einem fiktiven Netz*

Anzahl der Zählpunkte Ein- und Ausspeiser: 15.000
Anzahl der Einspeiser mit relevanter Leistung: 300
Anzahl Pflichteinbauten Einspeiser: 30 (10 % Pflichteinbau-Quote)
Anzahl Pflichteinbauten Ausspeiser: 100 (10 % Pflichteinbau-Quote)
Anteil der iMSys im Netz: 12 % (nach dem Rollout)
Anteil der mME im Netz: 88 % (nach dem Rollout)

* Berechnet mit dem SüdWestStrom-Rollout-Planer



denwerte oder in anderen Auflösungen an die berechtigten Stellen geschickt. Für Kunden mit dieser Messtechnik können perspektivisch flexible Tarife, internetbasierte Visualisierungen und andere Mehrwerte angeboten werden. Für den Datenverkehr gelten sehr hohe Sicherheitsstandards, die Energieversorgern sehr viel abverlangen.

Wenige Einbaufälle mit großem Aufwand

Es gibt Schätzungen hinsichtlich der Verteilung der Pflichteinbaufälle in den Verteilnetzen: An zirka 88 Prozent der Messstellen müssen mME und an etwa 12 Prozent iMSys eingebaut werden. Der mengenmäßig kleinste Teil des Smart-Meter-Rollouts macht also mit Abstand die größte Arbeit.

Vor der Wahl einer Rollout-Strategie für iMSys sollte ein Stadtwerk, das sich als iMSB positioniert, die wichtigsten Faktoren für das jeweilige Netz analysiert haben:

- Wie viele Messstellen gibt es?
- Welcher Wettbewerb ist im Messstellenbetrieb zu erwarten?
- Arbeitet der Vertrieb bereits mit Kombiprodukten oder mit variablen Tarifen?
- Welche Verbrauchs- und Erzeugungsstruktur gibt es (Heizstrom, PV, KWK)?
- Wie werden die Einbauten von iMSys und mME verteilt sein?
- Wie viele Monteure können eingesetzt werden?
- Können die mME und iMSys kosteneffizient abgerechnet werden oder lohnt sich eine externe Lösung?
- Wann können die Monteure und die Mitarbeiter im Kundenzentrum geschult werden?
- Sind genug Geräte des gewünschten Herstellers zum individuellen Rollout-Start verfügbar?
- Welche Telekommunikations-Struktur kann grundsätzlich genutzt werden und ist lokal geeignet (Breitband/Powerline, Mobilfunk, Glasfaser, Kabel)?



Ihr Ansprechpartner

Justus Hoffmann

Produktmanager

Fon: 07071 157-2066

E-Mail: justus.hoffmann@suedweststrom.de

SüdWestStrom bietet zusammen mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall eine modular aufgebaute Dienstleistung für den Einbau und Betrieb von intelligenten Messsystemen an. Mehr Informationen dazu erhalten Sie hier:

www.suedweststrom.de/marktprozesse/smart-metering

Informieren Sie sich auf unseren Veranstaltungen:

- 20. Juli: Endkunden-Kommunikation für den Smart-Meter-Rollout
- 19. September: Grundlagenschulung Smart-Meter-Rollout für Stadtwerke-Mitarbeiter
- 5. Oktober: Netzwerktreffen Smart Meter Gateway Administration

Weitere Informationen zu den Inhalten und Preisen der Veranstaltungen erhalten Sie per E-Mail unter workshop@suedweststrom.de. Hier können Sie sich auch gerne anmelden.

Konkurrenten wollen die attraktiven Messstellen

Der intelligente Messstellenbetreiber hat weitgehend die freie Wahl, wann, wie viele und bei welchen Messstellen er die iMSys einbaut. Als gMSB ist er an die Preisobergrenzen gekoppelt. In dieser Rolle ist ein Stadtwerk innerhalb der gesetzlichen Fristen frei, wann es die iMSys einbaut. Bei aller Unsicherheit hinsichtlich vieler Faktoren gibt es aber gute Gründe, auch als grundzuständiger Messstellenbetreiber nicht zu lange mit dem Einbau der iMSys zu warten. Denn die wMSB werden nur darauf warten, sich im jeweiligen Netz die Rosinen unter den Messstellen herauspicken zu können. Als Rosinen gelten die Messstellen mit hohem Verbrauch oder hoher Einspeisung. Es ist zu erwarten, dass diese Messstellen besonders rentabel sind. Durch die nun gesetzlich geregelte Trennung des Messstellenbetriebs vom Netzbetrieb, kann ein Konkurrent einen separaten Vertrag mit attraktiven MSB-Kunden abschließen. Dazu zählen beispielsweise Großverbraucher mit mehr als 100.000 kWh/a, Eigenerzeuger mit Anlagen über 100 kW und Gewerbekunden.

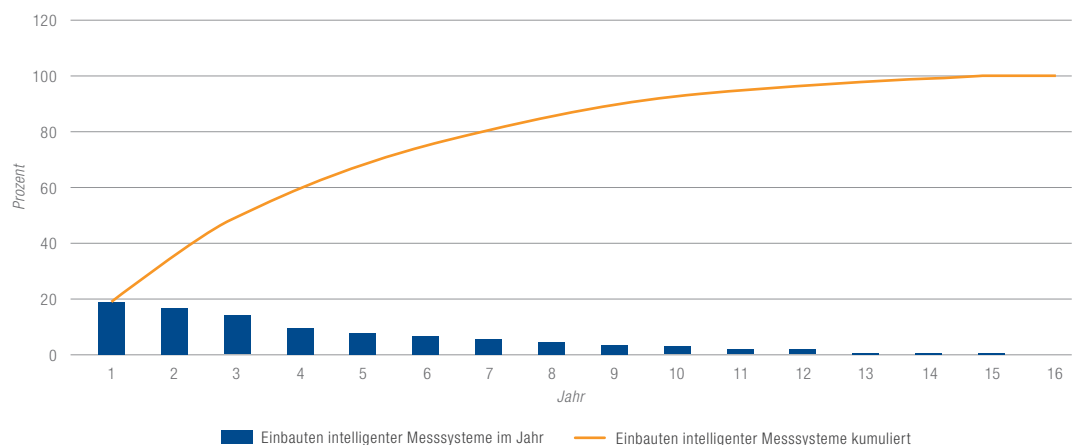
Strategische Optionen

Drei Rollout-Strategien sind denkbar: degressiv, linear oder progressiv. Beim **degressiven Rollout** werden zu Beginn sehr viele Zählpunkte mit neuer Messtechnik ausgestattet. Für Stadtwerke, die schnell attraktive Kundensegmente sichern und wettbewerbsfähige Produkte einführen wollen, bietet sich dieses Vorgehen an. Einer der Vorteile: Die Kosten werden so relativ schnell amortisiert und interne Prozesse zügig aufgebaut. Der Nachteil: Es sind Engpässe bei Geräten und Personal zu

befürchten. Außerdem besteht die Gefahr, dass frühe Gerätegenerationen noch nicht ausgereift genug sind, um – je nach Eichgültigkeit – bis zu 13 Jahre eingebaut zu bleiben. Der **lineare Rollout** ist charakterisiert durch eine gleichmäßige Installationsrate, gleichverteilte Erlöse und eine vergleichsweise späte Amortisation der Investitionen. Für iMSB mit einem defensiven Rollout-Ansatz gibt es den **progressiven Rollout**. Er zeichnet sich durch den Einsatz ausgereifter Hardware und etablierter Prozesse aus. Dieses Vorgehen ist Stadtwerken empfohlen, die nur die Rolle des gMSB einnehmen wollen. Es besteht die Gefahr, dass im eigenen Netz die lukrativen Kundensegmente an einen wMSB verloren gehen. Unabhängig von der gewählten Strategie: Alle SüdWestStrom bekannten Verteilnetzbetreiber, die bereits Preisblätter für den grundzuständigen Messstellenbetrieb veröffentlicht haben, wählten die Preisobergrenze für den Einbau und Betrieb von iMSys.

Zusammengefasst lautet die Einschätzung und Empfehlung von SüdWestStrom: Der Einbau von mME ist vergleichsweise einfach und wird schnell sehr hohe Stückzahlen in den Netzen erreichen. Die Prozesse ähneln stark dem Turnuswechsel der bisherigen Zähler. Auf Verteilnetzbetreiber kommen kaum zusätzliche Kosten zu. Der Rollout der iMSys hingegen bedeutet für Stadtwerke und die Endverbraucher eine komplett neue Welt. Sowohl Einbau als auch Betrieb sind sehr komplex und der iMSB wird je nach Strategie nur wenige Geräte verbauen. Gleichzeitig sind die iMSys mit vielen neuen Prozessen, hohen Kosten aber auch Chancen beim Angebot neuer Tarife und Produkte verbunden.

Degressive Rollout-Strategie: Ist besonders gut geeignet für Stadtwerke, die als wettbewerbsfähige Messstellenbetreiber auftreten





Produktmanager Justus Hoffmann erklärte den Dienstleistungsansatz und die Preisstruktur



Mehr als 80 Vertreter von Stadt- und Gemeindewerken kamen nach Böblingen in den Veranstaltungsbereich der „Motorworld“

Veranstaltungs-Nachbericht

Intelligente Messsysteme: Präsentation der SüdWestStrom- Dienstleistungen vor mehr als 80 Stadtwerke-Vertretern

Fast einhundert Zuhörer waren am 7. März neugierig auf konkrete Empfehlungen und Dienstleistungen rund um das Thema „Smart Meter Gateway Administration für Stadtwerke“. Vor der Kulisse der Böblinger „Motorworld“ diskutierte SüdWestStrom mit Geschäftsführern und Spezialisten aus ganz Deutschland.

Wie können Stadtwerke, ohne sich selbst zertifizieren zu müssen, den grundzuständigen und wettbewerblichen (intelligenten) Messstellenbetrieb erfüllen? Dieser und anderen Fragen widmete sich die Veranstaltung. Daniel-Klaus Henne, Justus Hoffmann und weitere Referenten präsentierten die Lösung, die gerade für kleine und mittlere Stadtwerke entwickelt wurde. Die Kernbestandteile des modular aufgebauten Dienstleistungspakets sind die Gateway-Administration sowie das Meter-Data-Management.

Die Synergien des Dienstleistungsangebots können so zusammengefasst werden: Stadtwerke kommen ohne eigene Zertifizierung aus, müssen kein zusätzliches Personal einstellen, profitieren von Skaleneffekten beim Hardware-Einkauf und können den intelligenten Messstellenbetrieb mit der bestehenden IT-Infrastruktur umsetzen.

Jochen Schmidt, Teamleiter Marktprozesse bei SüdWestStrom, sprach zudem über die neue Logik in der Marktkommunikation ab dem 1. Februar 2018. Zukünftig werden die Messung und die Kommunikation voneinander getrennt sein. Dafür müssen die Netzbetreiber bereits jetzt die neuen Codes für die Marktkommunikation beschaffen. Schreiben Sie bitte eine E-Mail an vertrieb@suedweststrom.de, wenn Sie Interesse an den Unterlagen der Veranstaltung oder an einem individuellen Angebot haben.



Ihr Ansprechpartner
Justus Hoffmann
Produktmanager
Fon: 07071 157-2066
E-Mail: justus.hoffmann@suedweststrom.de

Smart-Meter-Themen vor der Kulisse von smarter Mobilität



Neben neuer und alter Flugtechnik hebt das Dienstleistungskonzept von SüdWestStrom für intelligente Messsysteme ab



Relevante Neuerungen und Herausforderungen für Stadtwerke

Auf dem Weg zur sternförmigen Marktkommunikation

Nur noch bis Ende September gilt das heutige Modell der Kommunikation in der Energiewirtschaft. Danach wird sich vieles ändern: Wir bewegen uns weg von einer kettenförmigen Kommunikation, bei der ein Marktteilnehmer eine Nachricht an den nächsten weiterleitet, hin zur „Sternform“, mit dem Gateway im Zentrum. Bis Ende 2019 soll es eine Übergangslösung geben, danach gilt das neue Modell – mit neuen Rollen, neuen und angepassten Prozessen und sehr hohen Anforderungen an die Datensicherheit.

Aber welche Neuerungen bringt die Übergangslösung? Welche Konsequenzen hat sie bereits sehr zeitnah für kleine und mittlere Energieversorger?

Kommunikation heute: standardisiert und eingespielt

Die heutigen Rollen in der Marktkommunikation sind klar definiert: Der Messstellenbetreiber baut die Messeinrichtung ein, wartet und betreibt diese. Der Messdienstleister führt die Messungen durch. Der Netzbetreiber plausibilisiert die Daten, bildet Ersatzwerte, archiviert und aggregiert. Und der Lieferant beziehungsweise Bilanzkreisordinator macht die Abrechnung und Bilanzkreisabrechnung. Auch die einzelnen Prozesse der Kommunikation

sind standardisiert, festgehalten in verschiedenen Regelwerken – GPKE, GeLi, WiM, MPES. Sie haben sich inzwischen bewährt und eingespielt.

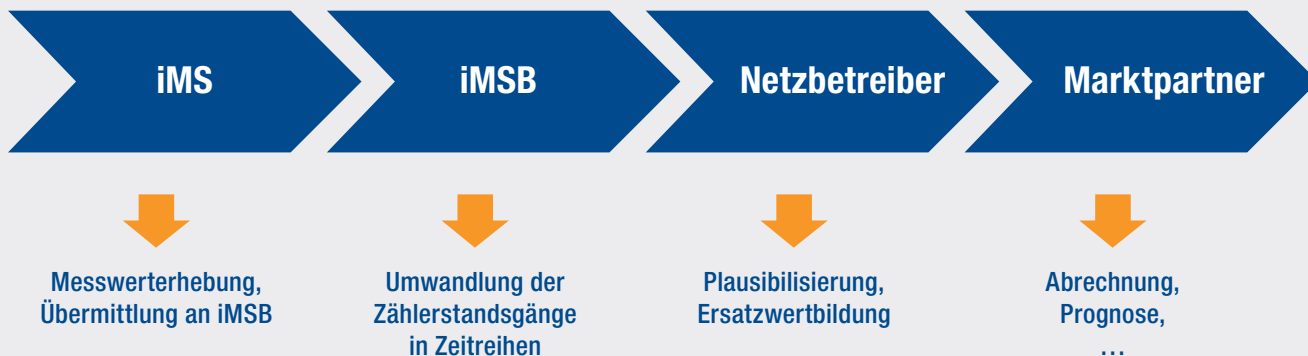
Die Interimslösung: mehr Datensicherheit und neue Systematik

Am 2. September 2016 ist das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende in Kraft getreten. Es beinhaltet neue Vorgaben zum Einsatz von Messtechnik und zur Kommunikation von Messwerten zwischen den Marktakteuren auf dem deutschen Energiemarkt. Die Bundesnetzagentur reagierte Ende 2016 darauf mit konkreten Festlegungen zur elektronischen Marktkommunikation im Strom- und Gassektor. Diese Änderungen betreffen alle Marktrolle.

Ab Oktober 2017 führt das Interimsmodell schrittweise neue Lösungen, Prozesse und auch neue Marktrolle ein. Nach wie vor verläuft die Kommunikation allerdings kettenförmig. Die Rolle des intelligenten Messstellenbetreibers wird an Bedeutung gewinnen.

Für kleine und mittlere Stadtwerke gibt es zwei einschneidende Änderungen, die mit erheblichem Kosten- und Arbeitsaufwand verbunden sind:

Ab Oktober 2017: kettenförmige Kommunikation. Der intelligente Messstellenbetreiber (iMSB) wird neuer Marktakteur, die Rolle des Messdienstleisters entfällt.



So steigen zum einen die Anforderungen an die Datensicherheit: Ab dem 1. Juni 2017 muss in der deutschen Energiewirtschaft jede E-Mail, mit der eine EDIFACT-Datei ausgetauscht wird, verschlüsselt und signiert sein, und zwar ausschließlich nach dem S/MIME-Standard. Das entsprechende Zertifikat muss von einer Zertifizierungsstelle (engl. Certification Authority = CA) ausgestellt werden, welche die Zertifikate diskriminierungsfrei für Marktteilnehmer der deutschen Energiewirtschaft anbietet. Selbstausgestellte Zertifikate sind nicht mehr gültig.

Zum anderen führt die Bundesnetzagentur zwischen dem 1. Oktober 2017 und dem 31. Januar 2018 eine neue Begriffs- und Codierungssystematik ein: Künftig wird zwischen Marktlotation und Messlokation unterschieden. Die Marktlotation ist der bilanzierungsrelevante Zählpunkt. Die Messlokation ist die Messstelle, eine technische Größe. Jeder Marktlotation sind eine oder mehrere Messlokationen zugeordnet. Nur die Marktlotation ist Anknüpfungspunkt für die Bilanzierung sowie die Prozesse zum Lieferantenwechsel.

Verteilnetzbetreiber stehen vor der Aufgabe, sämtlichen Zählpunkten und Messstellen eigenständige Identifikationsnummern zuzuweisen. Die neuen Marktlotations-IDs beantragen sie bei zentralen Vergabestellen. Als Messlokations-ID wird die bisherige Zählpunktbezeichnung beibehalten.

Kommunikation übermorgen: das Gateway im Zentrum des Sterns

Im Zielmodell, das ab 2020 gelten soll, steht das Gateway im Mittelpunkt der Kommunikation. Das Gateway bereitet die Daten auf, plausibilisiert diese und versendet sie direkt an die entsprechenden Marktteilnehmer. Der Gateway Administrator ist zuständig für den Kommunikationsaufbau, prüft die Zugriffsberechtigungen und verwaltet die Zertifikate. Jeder Datenempfänger ist verpflichtet, eine eigene Sicherheitslösung vorzuweisen. Verteilnetzbetreiber leiten diese Daten nicht mehr weiter.

Voraussetzung ist der vollständige „Rollout“, bei dem alle klassischen Zähler durch moderne Messeinrichtungen und intelligente Messsysteme ersetzt wurden.

Unterm Strich soll das neue Modell für Energieversorger etliches verbessern: eine einfachere DBA-Analyse, weniger Ausgleichsmengen, weniger Reklamationen von Seiten der Kunden, einfachere Abrechnungen und vieles mehr. Der Aufwand auf dem Weg dahin ist allerdings immens und für viele kleine und mittlere Stadtwerke allein kaum zu stemmen.

SüdWestStrom: Dienstleister für die Marktkommunikation der Stadtwerke

Mit seinem langjährigen Know-how in der Marktkommunikation hat SüdWestStrom für Stadtwerke funktionierende und kostengünstige Lösungen entwickelt. SüdWestStrom unterstützt sie über die gesamte Prozesskette des Smart Meterings, angefangen bei der Rollout-Planung bis hin zur Komplettlösung für die Gateway Administration.

Im Hinblick auf die Interimslösung in der Marktkommunikation heißt das konkret: SüdWestStrom übernimmt für seine Kunden die Verschlüsselung und Signierung der Nachrichten und besorgt die entsprechenden Zertifikate. Zudem wird derzeit geprüft, ob Identifikationsnummern für die Marktlotationen aller Kunden gesammelt bei der Vergabestelle beantragt werden können.



Ihr Ansprechpartner
Jochen Schmidt
Teamleiter Wechselprozesse
und Marktkommunikation
Fon: 07071 157-3361
E-Mail: jochen.schmidt@suedweststrom.de

Ab 2020: sternförmige Kommunikation mit Gateway im Zentrum. Das Gateway übernimmt den Versand an alle Marktteilnehmer sowie die Plausibilisierung der Daten.



Besuchen Sie uns: Unsere Veranstaltungen bis zum Oktober

Veranstaltung	SüdWestStrom	Datum	Ort
Strompreisorientierte KWK-Konzepte in der Wärmeversorgung (Seminar)	Veranstalter	28. Juni	Tübingen
Sommer-Energieforum 2017	Kooperationspartner und Vortrag	6. und 7. Juli	Bühl
Kalkulation von Angeboten in der Erdgasversorgung (Seminar)	Veranstalter	11. Juli	Tübingen
Kalkulation von Angeboten in der Stromversorgung (Seminar)	Veranstalter	12. Juli	Tübingen
Endkunden-Kommunikation für den Smart-Meter-Rollout	Veranstalter	20. Juli	Tübingen
Grundlagenschulung Smart-Meter-Rollout für Stadtwerke-Mitarbeiter	Veranstalter	19. September	Tübingen
Know-how für den Aufbau eines Online-Vertriebskanals (Seminar)	Veranstalter	21. September	Tübingen
KMU-Forum des BDEW für kleinere und mittlere Stadtwerke im Süden	Hauptsponsor, Vortages-Workshop und Aussteller	26. und 27. September	Kornwestheim
VKU Fachkonferenz „Energiedienstleistungen 2017“	Vortrag von Daniel-Klaus Henne	28. und 29. September	Darmstadt
Netzwerktreffen Smart Meter Gateway Administration	Veranstalter	5. Oktober	Tübingen



Wir freuen uns auf Sie!

Antje Faller

Marketing mit Schwerpunkt Veranstaltungsmanagement

Fon: 07071 157-4062

E-Mail: workshop@suedweststrom.de

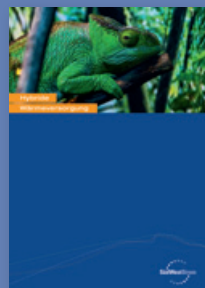
Impressum

Südwestdeutsche Stromhandels GmbH
Eisenhutstraße 6, 72072 Tübingen
Fon: +49 7071 157-4646
Fax: +49 7071 157-488
E-Mail: vertrieb@suedweststrom.de
Internet: www.suedweststrom.de

Handelsregister HRB 382019, Amtsgericht Stuttgart

Redaktion: Alexander Raithel und Nicole Welsch
Fon: +49 7071 157-3790
E-Mail: alexander.raithel@suedweststrom.de

Fotos und Grafiken:
SüdWestStrom



Informationen zum Erzeugungs- und Lastmanagement

Informieren Sie sich mit neuen Publikationen über die Dienstleistungen des Erzeugungs- und Lastmanagements. Dazu gehört die Broschüre „Hybride Wärmeversorgung“ mit dem Schwerpunkt Wärmeversorgung in Quartieren und Liegenschaften. In zwei Praxisberichten werden die Erfolge im Preisorientierten Lastmanagement mit Zahlen von Referenzprojekten belegt. SüdWestStrom hat die Effekte einer preisorientierten Fahrweise für Projekte in Ludwigsburg und Altensteig visualisiert. Die Praxisberichte und die Broschüre können Sie unter www.suedweststrom.de/neuigkeiten/downloads herunterladen. Alternativ erhalten Sie gedruckte Ausgaben dieser Publikationen per E-Mail an vertrieb@suedweststrom.de.

Vortrag von Daniel-Klaus Henne bei den Fichtner-Talks



SüdWestStrom-Geschäftsführer Daniel-Klaus Henne referiert am 19. September bei den Fichtner-Talks. In der Session „Geschäftsmodelle in der digitalen Welt“ hält Daniel-Klaus Henne einen Impulsvortrag und diskutiert mit Dr. Florian Bieberbach von den Stadtwerken München und weiteren Vertretern der Energiewirtschaft. In der Diskussionsrunde wird es um Geschäftsmodelle gehen, die auf Fortschritten im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik sowie dem Aufbau von Smart Grids basieren. Die Keynotes für die Veranstaltung haben unter anderem VKU-Hauptgeschäftsführerin Katherina Reiche und Baden-Württembergs Umweltminister Franz Untersteller übernommen.