



SMART METERING – Es sprengt fast die Vorstellungskraft: Mit Digitalzählern werden eines Tages Milliarden Datensätze entstehen binnen 24 Stunden, schätzen Fachleute. Aus der Masse muss dann Klasse werden. Worauf kommt es dabei an?

PERLENFISCHEN IM DATENMEER

In den letzten Monaten verlangte die Vorbereitung des technischen Rollouts die gesamte Energie der Messstellenbetreiber und ihrer Dienstleister. Bei aller Konzentration auf die technische Umsetzung sollte jedoch ein zentraler Aspekt nicht aus den Augen verloren werden: Die konkrete Wertschöpfung der kommenden Jahre liegt nicht in der Gateway-Administration, sondern in der zielgerichteten Nutzung der erfassbaren Daten.

MILLIARDEN DATENSÄTZE

Immerhin werden nach Angaben der Atos Deutschland 40 Mio. Haushalte bundesweit jeden Tag 3,8 Mrd. in- ▶

»
Der Rollout ist nicht nur ein Pflichtthema. Die wirtschaftliche Verwertung ist die Kür.
 «

Dr. Guido Moritz
SIV.AG

INTERVIEW

ZWEI SEITEN EINER MEDAILLE

Der Rollout läuft, jetzt werden sich die Versorgerservices für Endkunden exponentiell entwickeln, sagen Experten.

Herr Dr. Moritz, zum 1. März 2018 übernehmen Sie den Vorstandsvorsitz der SIV.AG. Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?

Der vollzogene Generationswechsel an der Spitze der SIV.AG gibt uns vor allem die einmalige, spannende Möglichkeit, frische, kreative Ideen einzubringen und bei der Entwicklung neuer smarterer Lösungen auch einmal out of the box zu denken. Dabei werfen wir aber nicht die integrierenden Werte unserer Unternehmenskultur über Bord. Für uns zählt weiterhin ein ausgewogenes Verhältnis aus Kontinuität und Innovation.

Fast alle Netzbetreiber haben die Grundzuständigkeit für intelligente Messtechnik angemeldet. Haben Sie das erwartet?

Ja. Der Messstellenbetrieb gehört zu den strategischen Themen eines EVU. Wir haben unsere Kunden schon frühzeitig dafür sensibilisiert, dass der Smart-Meter-Rollout nicht nur ein reguliertes Pflichtthema des Netzbetriebes ist, sondern neben der Pflicht auch die Kür und somit die wirtschaftliche Verwertung der Smart-Meter-Infrastruktur und der Daten im Zentrum der Betrachtungen steht. Daher war und ist dies ein zentraler strategischer Themenkomplex.



Dr. Guido Moritz
Bereichsleiter
Energie- und Wasserwirtschaft

Bild: SIV.AG

Was bedeutet das für das Meter Data Management, das Sie EVU anbieten?

Zentrales Element für uns ist es, über die zukünftige Wertschöpfung aus den neuen digitalen Möglichkeiten zu reden. Erst dann entscheidet sich, wie eine solche Basiskomponente wie ein MDM-System ausgeprägt sein muss. Ohne die weitere Verarbeitung der Daten wäre sie gar nicht imstande, Werte zu schöpfen, sondern würde nur Kosten erzeugen. Wir sind davon überzeugt, hier eine runde Gesamtlösung entwickelt zu haben, die nicht nur dabei hilft, die Regulierung zu erfüllen, sondern neue Produkte und Services für Versorger zu entwickeln. Dazu zählen ebenfalls integrierte Cloud-Lösungen sowie hybride Szenarien aus Cloud- und Inhouse-Installationen, die die Daten ebenso einfach wie schnell nutzbar machen.

Ist die Rolloutgeschwindigkeit gleichbedeutend mit der Ausweitung von datenbasierten beziehungsweise datenanalysebasierten Kundenangeboten der Versorger?

Ja, die Rolloutgeschwindigkeit befeuert diese Verbreitung. Wo bei wir davon ausgehen, dass der Rollout linear und die Verbreitung der Services exponentiell verläuft.

hd

dividuelle Datensätze generieren – welch ungeheures Potenzial für Datenanalysen und die Generierung echter Kundenmehrwerte, die die Endverbraucher begeistern und nachhaltig an ›ihren‹ Energiedienstleister binden.

METER DATA MANAGEMENT

Das Meter Data Management ist das zentrale Datenmanagement in der zukünftigen Versorgungswelt, überwacht die Verbrauchswerte der intelligenten Zähler und stellt das Bindeglied zwischen der Prozessdatenverarbeitung und der unternehmensweiten Informationsverarbeitung dar. Sebastian Weiße, Lösungsarchitekt der SIV.AG, erläutert, worauf es hierbei ankommt: »Cloud-Lösungen mit der damit verbundenen Einfachheit, Schnelligkeit und Flexibilität sind eine mehr als sinnvolle Alternative zu klassischen Inhouse-Systemen. Um eine optimale Verzahnung zum bestehenden ERP-System zu gewährleisten, muss zudem die Informationskette vom Smart Meter bis zur Abrechnung und Bereitstellung der Marktdaten an andere Marktpartner schnittstellenfrei abgebildet werden und durchgängig in bestehende Systemlandschaften integriert werden können.

Dabei rücken hybride Szenarien – bestehend aus Cloud-Lösungen und Inhouse-Komponenten – immer mehr in den Vordergrund. Selbstverständlich ist natürlich auch, dass die komplexen Security-Anforderungen gesetzeskonform erfüllt werden müssen.«

WIE VERWENDEN?

Dass die vorhandenen Datensätze nicht in einer Blackbox verbleiben sollten, liegt auf der Hand. Sie müssen effektiv genutzt werden – mit greifbaren Vorteilen für aktuelle und zukünftige Geschäftsmodelle, von den Produkten und Services über Verträge bis hin zu einem erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagement. Die Verwendungsmöglichkeiten sind vielfältig.

Das Spektrum reicht dabei von der Entwicklung smarterer Lösungen für die Wartung und das Instandhaltungsmanagement über maßgeschneiderte Energieeffizienz- und Tarifangebote bis hin zu Optimierungen im Mehr-/Mindersegment, der Erzeugung individueller Lastprofile oder der Generierung energienaher Dienstleistungen auf Basis dieser Daten. Dem eigenen Potenzial sind dabei keine Grenzen gesetzt.

DATA SERVICES AUS DER CLOUD

Gemeinsam mit ihren Kunden hat die SIV.AG ein Gesamtpaket entwickelt, das bezüglich der wertschöpfenden Verwendung der Daten weit über klassische MDM-Lösungen hinausgeht und auf der E-world energy & water 2018 vorgestellt wird.

Die neuen digitalen Data Services sind bereits heute aus der Cloud verfügbar und mit einem Click zu aktivieren. Sie können flexibel an

den Bedürfnissen der einzelnen Versorger ausgerichtet werden. Bei ihrer Modellierung setzt die SIV.AG ganz bewusst auf die kreativen Ideen und Anregungen ihrer Kunden.

Beispielhaft seien diese Data Services genannt:

Darstellung von Zeitreihen im Portal für monetäre Analysen, Lastprofilanalysen, die betriebswirtschaftliche Steuerung von Smart-Home-Anlagen oder die Analyse von Photovoltaik-Einspeiseanlagen.

FÜR BETREIBER UND ENDVERBRAUCHER

Die praktischen Vorteile sind unmittelbar spürbar – um die Kunden zu sensibilisieren und langfristig zu binden, die Prognose-



Die Informationskette muss in bestehende Systemlandschaften integriert werden können.

Sebastian Weiße
SIV.AG

Bild: SIV.AG

konkreten Nutzen für den Endkunden, den Messstellenbetreiber und alle weiteren Marktrollen.

Attraktive Smart-Home-Angebote und Stabilität in einem immer volatileren Marktumfeld sind entscheidende Pluspunkte, damit Endverbraucher einen praktischen Nutzen in den neuen intelligenten Messsystemen erkennen und eine stärkere Treue zu ihrem Energiedienstleister messbar wird.

qualität zu erhöhen oder dem Leistungsabfall von Anlagen entgegenzuwirken.

Beim Smart-Meter-Rollout geht es um nicht mehr und nicht weniger als die Hoheit über die eigenen Daten. Die neuen Data Services machen Wertschöpfung greifbar und bringen einen ganz

Dr. Anke Schäfer für SIV.AG