



Das Messdatenmanagement wird für Stadtwerke zum zentralen Werkzeug auf dem Weg zum digitalen Versorger. Bild: Wilken

Peter Schulte-Rentrop über Messdatenmanagement als zentrale Datendrehscheibe

„Stadtwerke werden zu Datendienstleistern“

Der Wandel zum digitalen Versorger steht bei vielen Stadtwerken auf der Agenda. Vor allem „datenbasierte Mehrwertdienste“ sollen dazu beitragen, diesen Umbruch auch zu einem wirtschaftlichen Erfolg zu machen. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Messdatenmanagement (MDM), so Peter Schulte-Rentrop, Vertriebsleiter Versorgungswirtschaft der Wilken Software Group mit Sitz in Ulm.

Herr Schulte-Rentrop, MDM ist ja kein völlig neues Thema. Was hat Wilken veranlasst, jetzt eine eigene Lösung für das Messdatenmanagement zu entwickeln?

Ein Auslöser war sicher die MaKo 2020 mit ihren teilweise doch sehr gravierenden Änderungen bei den Marktpro-

zessen, vor allem durch die neue Rolle des Messdienstleisters. Die daraus folgende weitere prozessuale Entflechtung führt dazu, dass auch das Datenmanagement immer komplexer und weiter differenziert wird. Dazu kommt, dass das MDM klassisch vor allem als „Meter Data Manage-

ment“ verstanden wird und den „Zähler“ in den Fokus stellt. Andere Quellen wie das Internet-of-Things (IoT) mit Sensoren, die lediglich Statusinformationen über ein LoRaWAN liefert, sind meist nicht vorgesehen. Zudem ist das Thema MDM heute in der Regel bei peripheren Systeme-

men wie dem EDM oder der Gateway-Administration angesiedelt und somit nicht direkt in die zentralen operativen Prozesse integriert. All das macht nicht nur das Sammeln und Zusammenführen der Daten schwierig. Eine übergreifende Sicht auf alle Informationen ist für uns aber Voraussetzung dafür, dass sich ein Stadtwerk tatsächlich auch als „digitaler Versorger“ aufstellen kann.

„Abschied von den vielen Software-Rucksäcken“

Das klingt so, als wäre das Messdatenmanagement weit mehr als ein „Nice-to-have“ ...

Natürlich ist das neue Modul zunächst einmal eine Option. Doch aus unserer Sicht wird künftig kein Versorgungsunternehmen mehr ohne eine derartige Lösung auskommen. Denn um echte Mehrwertdienste anbieten zu können, reicht es nicht mehr aus, ausschließlich auf Zählerdaten zugreifen zu können. Neben Strom, Gas, Wasser oder Wärme im Sinne von Fernwärme spielen eine ganze Reihe von weiteren Faktoren eine wichtige Rolle, wenn es um die Umsetzung von neuen Geschäftsmodellen geht. Da können Sie nicht, wie heute üblich, mit Dutzenden von „Software-Rucksäcken“ arbeiten. Beispiel Heiz- und Nebenkostenabrechnung: Die derzeitigen Platzhirsche in diesem Feld liefern einmal jährlich eine Abrechnung, die zudem meist intransparent und für den Kunden wenig nachvollziehbar ist. Über ein Messdatenmanagement ist es dagegen möglich, alle energetischen Daten miteinander in Beziehung zu setzen und so dem Kunden ein Gesamtbild zu liefern. Da geht es dann nicht mehr nur um die Abrechnung. Auf dieser Basis können beispielsweise energetische Maßnahmen empfohlen werden, über die der Kunde seinen Energieverbrauch insgesamt optimieren könnte.

„Chancen durch zentrales Datenmanagement“



Peter Schulte-Rentrop, Vertriebsleiter Versorgungswirtschaft der Wilken Software Group, Ulm: „Am Ende können Stadtwerke zum Betreiber der kompletten digitalen Infrastruktur einer Stadt werden.“ Bild: Wilken

Was ist mit LoRa oder IoT?

Über diese Daten kann das Stadtwerk weitere Potenziale erschließen. Nehmen Sie das Beispiel Elektromobilität und Ladesäulen im öffentlichen Parkraum. Der Ladesäulenbetreiber hat hier das Interesse, dass der Parkplatz nicht länger besetzt ist als nötig beziehungsweise gestattet. Wenn man nun die Ladedaten mit denen von LoRa-Parkensensoren zusammenführt, könnte man dem E-Autofahrer aktiv ein Angebot zum Umparken mit Verweis auf einen freien Parkplatz machen – auf Basis von Echtzeitdaten. Mit weiteren Messwerten, die beispielsweise durch die Nutzung einer Stadtwerke-Card für das Parken im Parkhaus oder andere Dienstleistungen entstehen, können ganz neue Cross-Selling-Potenziale erschlossen werden. Viele Stadtwerke sind ja auch auf weiteren Feldern aktiv, wie etwa beim Bäderbetrieb oder im ÖPNV. Einer unserer Kunden betreibt dazu auch noch Fähren oder Ausflugsschiffe. Wenn alle diese Daten in einem zentralen Datenmanagement verfügbar wären, sind der Fantasie kaum Grenzen gesetzt.

Ein Stichwort, das in diesem Zusammenhang oft fällt, ist das der Smart City: Kann das Stadtwerk über das Datenmanagement hier ebenfalls einen Beitrag leisten?

Das ist nur noch ein weiterer kleiner Schritt. Denn über die Fähigkeit, LoRa-

oder IoT-Daten über die zentrale Datenplattform zu verarbeiten, lassen sich beliebige zusätzliche Datendienstleistungen aufsetzen. Ein ganz profanes Beispiel ist die Freihaltung von Rettungswegen, die sich über die Integration von entsprechend angebrachten Sensoren realisieren lässt. Weitere einfache Datendienstleistungen können aber beispielsweise auch die Überwachung von Pegelständen in Regenüberlaufbecken oder im Abwasserbereich sein. Und dann kommt in diesem Zusammenhang auch immer der verantwortungsvolle Umgang mit diesen Daten ins Spiel. Hier sollten sich aus unserer Sicht Stadtwerke in ihrer Rolle als digitaler Versorger in ihrer Stadt viel stärker positionieren.

„Über ein Portal Zugriff auf alle Leistungen“

Wie sieht Ihre Vision von Stadtwerken als digitale Versorger 2030 aus?

Am Ende können Stadtwerke zum Betreiber einer kompletten digitalen Vernetzungsplattform einer Stadt werden. Die Bürger haben dann über eine Stadt-App und individualisierbare Portallösungen, wie wir sie etwa mit unserem P/5-One2One-Portal anbieten, Zugriff auf alle Leistungen. Dabei geht es dann auch nicht mehr nur um originäre Angebote des Versorgungsunternehmens. Darüber hinaus können auch die Verwaltung, Kulturinstitutionen, soziale Einrichtungen sowie die Unternehmen und Gastronomen der Stadt in eine solche Plattform eingebunden werden. Darüber lassen sich dann Behördengänge genauso abwickeln wie die Kommunikation mit der Kita. Man kauft dann nicht mehr nur eine Theaterkarte, sondern gleichzeitig die Fahrt mit dem Taxi oder Bus hin und zurück sowie den Cocktail in der Pause im Paket zum Pauschalpreis. Die Abrechnung mit allen Beteiligten übernimmt dann das Abrechnungssystem im Hintergrund.

Herr Schulte-Rentrop, vielen Dank für das Gespräch.

www.wilken.de