

Durchblick für den Kunden

Visualisierungslösung Westfalen Weser Netz geht eigene Wege, um Kunden ihre Verbräuche aufzuzeigen. Das Feedback dazu ist positiv

Uwe Pagel, Ulm

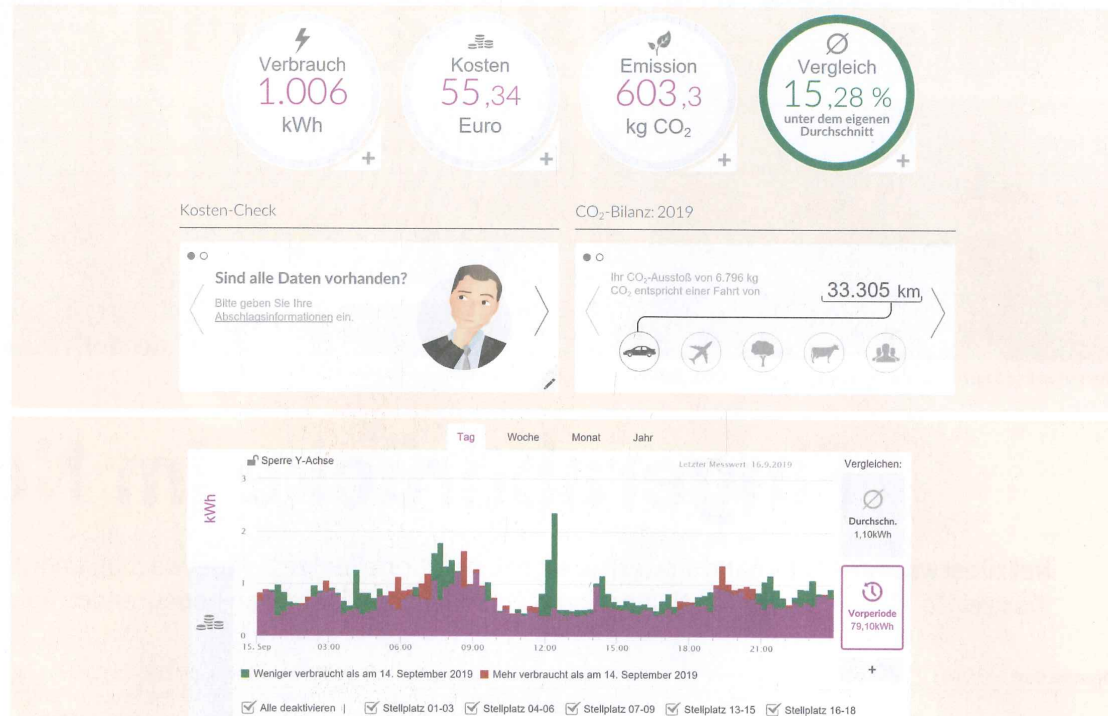
Mit dem Start des Rollouts greift auch die Verpflichtung, Kunden eine Lösung anzubieten, die ihr Verbrauchs- und Nutzungsverhalten auf digitalem Wege visualisiert. Westfalen Weser Netz (WWN) hat daher mit dem Einsatz seiner ersten intelligenten Messsysteme auch eine Visualisierungslösung in Betrieb genommen.



TruDi ist aus unserer Sicht keine massentaugliche Lösung.

»Natürlich ging es uns in erster Linie darum, den gesetzlichen Anforderungen an die Visualisierung zu genügen. Aber das sollte kundenorientiert geschehen. Deswegen haben wir von vornherein nach einer modernen und browserbasierten Lösung gesucht, die für den Kunden einfach und intuitiv nutzbar ist«, beschreibt *Thomas Bogdanski*, Projektverantwortlicher bei Westfalen Weser Netz, die Ansprüche an das neue System. Schon allein deswegen schloss er den alleinigen Einsatz von TruDi (Transparenz- und Display-Software), der herstellerübergreifenden, standardisierten Visualisierungslösung der Initiative Bundesdisplay, aus. »TruDi ist aus unserer Sicht keine massentaugliche Lösung, denn sie eignet sich nur für versierte und IT-affine Nutzer.

Mal eben schnell nach dem Verbrauch oder seiner Einspeiseanlage zu schauen, funktioniert damit nicht. Denn für jeden Messwertabruf muss erst einmal eine Netzwerkverbindung zwischen dem heimischen Rechner und dem Gateway hergestellt werden«, so Bogdanski.



Alles im Blick: Bei einigen Kunden gab es einen echten Aha-Effekt, als sie zum ersten Mal das tägliche Verbrauchsverfahren transparent nachvollziehen konnten.

Für Messstellenbetrieb optimiert | Gemeinsam mit dem Berliner Full-Service-Anbieter Gwadriga, der den Netzbetreiber beim neuen Messwesen betreut, startete Westfalen Weser Netz schon 2017 einen Auswahlprozess, bei dem alle relevanten Anbieter auf dem Markt unter die Lupe genommen wurden. Nach einer mehrmonatigen Testphase machte schließlich die Lösung von Green-Pocket das Rennen. Nicht nur, weil das System den Vorgaben an Funktionalität und Bedienerfreundlichkeit entsprach. Der Hersteller war zudem

bereit, die Lösung nach den speziellen Anforderungen und in enger Zusammenarbeit zu einer kundenorientierten Visualisierung für den Messstellenbetrieb zu optimieren.

Durchgängige Automatisierung | Dabei spielte vor allem die Prozessintegration eine zentrale Rolle. Während die Gwadriga-Systeme für die Gateway-Administration und das Messdaten-Management relativ schnell und reibungslos angebunden werden konnten, erwies sich die Integration in SAP IS-U als grö-

ßere Herausforderung. »Unser Kernziel ist eine durchgängige Automatisierung der Registrierung- und Anmeldeprozesse. Deswegen ist diese Anbindung an das stammdatenführende System unverzichtbar«, verdeutlicht *Martin Kloppenburg*, verantwortlich für den Smart-Meter-Rollout bei WWN. Profitiert habe man hier von Synergieeffekten durch die Zusammenarbeit mit anderen Gwadriga-Kunden. »Auf diese Weise muss das Rad nicht zweimal erfunden werden, was sich positiv auf die Kosten auswirkt«, so Kloppenburg weiter.

Positives Kundenfeedback | Nachdem nicht nur diverse Testgeräte, sondern auch die ersten zertifizierten intelligenten Messsysteme ausgerollt wurden, stößt die neue Visualisierungslösung bei den Kunden bereits auf Akzeptanz. »Die ersten Stimmen sind durchaus positiv. Bei einigen Kunden gab es zudem einen echten Aha-Effekt, als sie zum ersten Mal das tägliche Verbrauchsverhalten transparent nachvollziehen konnten«, berichtet Projektverantwortlicher Bogdanski. Für ihn sind vor allem die Kunden mit hohen Verbräuchen eine Zielgruppe für die neue Lösung.

»Wir haben hier bei den RLM-Kunden ein System im Einsatz, das jedoch in die Jahre gekommen ist. Daher werden wir die neue Visualisierung sicher weiter ausbauen, um die Themen wie Energie-Monitoring, Rechnungskontrolle oder Liegenschaftsmanagement auch zu bedienen und die Energiebeschaffung durch den Kunden zu unterstützen«, erklärt Kloppenburg. Konkret in Vorbereitung ist ein Gewerkekundenportal, das auch für größere Firmen und kommunale Liegenschaften ein effizientes Energiemanagement ermöglichen soll. Ein erstes Pilotprojekt wird schon im Dezember starten. Bei Erfolg ist geplant, darauf einen Mehrwertdienst aufzubauen, der dann allen infrage kommenden Kunden angeboten werden wird.

Früher Vogel fängt den Wurm | Auch wenn der Rollout der intelligenten Messsysteme gerade erst gestartet ist, zeigt man sich bei der Westfalen Weser Netz darin bestätigt, dieses Projekt bereits jetzt anzugehen, obwohl nur ein Hersteller mit zertifiziertem Gateway zur Verfügung stand und der offizielle Startschuss weiter auf sich warten lässt. »Unsere Prozesse laufen weitestgehend störungsfrei. So können wir uns jetzt schon darauf konzentrieren, Praxiserfahrungen zu sammeln, um auf dieser Basis frühzeitig mit Mehrwertangeboten auf den Markt zu kommen, die auch für einen Netzbetreiber wie uns neue Kundenbeziehungen ermöglichen und vor allem auch Kundenbindung erzeugen«, bilanziert Kloppenburg.