

Komplexität beherrschbar machen

MeterPan hat ein Servicemodell für den Bereich Smart Metering entwickelt, das mit weitgehender Standardisierung auf nachhaltige Zukunftsfähigkeit ausgerichtet ist. Unter dem Motto „Our Mission to MaaS“ möchte das Unternehmen neue Maßstäbe setzen.

Der Markt für Dienstleistungen rund um die Themen Smart City, Smart Services, LoRaWAN-Netzwerke und Internet of Things (IoT) ist in dynamischer Bewegung. Die Regulierungslücke, die das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) derzeit noch im Submetering offen lässt, hat zur Folge, dass hier im Gegensatz zum zähen Fortschritt im Bereich Smart Metering viele neue Angebote entstehen, die vor allem eine einfache und schnelle Umsetzung bieten. MeterPan geht noch einen Schritt weiter. Unter dem Motto „Our Mission to MaaS“ will das Unternehmen neue Maßstäbe setzen.

Fehlende Standardisierung

MaaS steht dabei für Metering as a Service. Wie beim Modell Software as a Service wird die Dienstleistung Metering dabei in ihrer Struktur radikal vereinfacht: Der Kunde liefert nur Initialdaten wie zum Beispiel Stammdaten und erhält als Serviceleistung die fertig aufbereiteten Mess- und Steuerdaten – und das sowohl im unregulierten als auch im regulierten Bereich. So einfach, wie das klingt, sind die dahinterstehenden Prozesse allerdings nicht. Vor allem nicht in der tatsächlichen Metering-Welt, wie sie derzeit ausgeprägt wird.

Viele kleine und mittlere Versorgungsunternehmen sammeln

derzeit in Projekten mit einer kleinen Anzahl von Gateways, Smart Metern und intelligenten Messsystemen erste Erfahrungen. Darüber hinaus gibt es auch Planungen und konkrete Umsetzungen für Mieterstrom, Elektromobilität, Parkraumüberwachung und weitere Digitalisierungsoptionen im öffentlichen Raum. Submetering bietet zusätzliche Möglichkeiten auf dem Weg in eine Smart-City-Zukunft, und es liegt nahe, die Chancen jetzt zu nutzen, um sich künftige Potenziale zu sichern. Wer sich dabei nicht dauerhaft an einen Anbieter binden will, wird schnell auf eine Problematik stoßen: Es fehlt im Markt nach wie vor an Standardisierung. Jeder Marktteilnehmer bietet eine eigene definierte Metering-Welt. Im Grunde wird das gesamte Messwesen in einzelne Silos verteilt, mit eigenen Schnittstellen für die einzelnen Metering-Bereiche und eigenen Visualisierungslösungen für jedes Silo.

In der Folge ist dann trotz der versprochenen Einfachheit Fachwissen notwendig, um die jeweilige Technologie bedienen zu können. Für das Versorgungsunternehmen bleibt die Metering-Welt in Teilen intransparent. Darüber hinaus ist der Kunde in der Ausgestaltung der LoRaWAN-Netze, IoT-Dienste und Submetering-Angebote für die Wohnungswirtschaft nicht wirklich frei. Genau das könnte sich in Zukunft jedoch zunehmend als negativer bezie-

hungsweise limitierender Faktor erweisen. Denn die Vielzahl der Anwendungsmöglichkeiten und Optionen weckt zwar Begehrlichkeiten, kann aber nur dann wirtschaftlich genutzt werden, wenn die Komplexität beherrschbar bleibt. Oder mit anderen Worten: wenn der Tagesbetrieb so einfach und einheitlich wie möglich funktioniert.

Technologien verbinden

Der Aufteilung des Messwesens in separate Silos setzt MeterPan aus Norderstedt ein Plattform-Konzept entgegen, auf der unterschiedliche Technologien verknüpft werden können. Möglich wird dies durch eine datenprozessgetriebene Cloud-Lösung mit höchstmöglicher Standardisierung und weitestgehender Automatisierung. Datenprozess und Verarbeitung sind dabei entkoppelt von der darunterliegenden Technologie. Die entscheidenden Grundlagen für die Entwicklung dieser Plattform sind bereits aufgebaut worden. Denn das Unternehmen MeterPan hat sämtliche Schlüsselsysteme im eigenen Haus entwickelt und optimiert – vom LoRaWAN-Server über die Zählerfernauslesung (ZFA), die Gateway-Administration (GWA) mit dem Schwesterunternehmen Tremondi bis hin zum eigenen IPT-Headend.

Die grundlegende strukturelle Vereinfachung der Metering-Welten führt dazu, dass der Kunde am Ende jeden Metering-Service einfach als MaaS nutzen kann. Dazu ist nichts weiter nötig als die Anlage von Stammdaten in einem

Online-Portal und die Buchung eines Web-Services. Um die Anforderungen rund um die Integration und Performanz der Datenprozesse kümmert sich MeterPan, ohne dass der Kunde damit in Berührung kommt.

Geschäftsführer Steffen Heudtlaß erläutert: „Die Idee hinter unserem MaaS ist, es für unsere Kunden so einfach und transparent wie möglich zu machen. Die Einfachheit liegt bereits darin, dass für alle Metering-Anwendungsfälle nur ein Log-in benötigt wird. Es ist immer dasselbe Interface, ganz gleich, ob ein RLM-Zähler angeschlossen wird, eine Ladesäule oder ein Rauchmelder. Die Transparenz wird gewährleistet, indem der Kunde kontinuierlich einen Überblick über den Verarbeitungsstatus und die Datenvollständigkeit erhält, zu jedem angeschlossenen Gerät wird der Zustand geliefert. Ein weiterer Vorteil der MaaS-Lösung ist die Wirtschaftlichkeit. Wie beim Servicemodell SaaS zahlt man jeweils für eine klar definierte Dienstleistung.“

Viele kleine und mittlere Versorgungsunternehmen haben die Erfahrung gemacht, dass mit den ersten intelligenten Messsystemen der Zukunftshorizont erweitert

wird. Während Smart Metering nach wie vor nur wenige Begeisterte findet, ruft das Thema Submetering und IoT innerhalb eines Hauses verschiedene Akteure aus unterschiedlichen Abteilungen auf den Plan. Ist ein LoRaWAN-Netzwerk erst einmal aufgebaut, lassen sich prinzipiell schnell die unterschiedlichen Anwendungen integrieren. Voraussetzung für eine einfache Umsetzung solcher Erweiterungen ist jedoch, dass es keine unvorhergesehenen technischen Hürden oder Know-how-Anforderungen gibt. MaaS bietet dafür die optimalen Voraussetzungen. Ein neues Gerät für einen zusätzlichen Dienst wird im Portal angemeldet und kann direkt verwendet werden, sobald es Daten liefert. Über die Definition von Alarmen können bei Ereignissen auch direkt konkrete Aktionen ausgelöst werden.

Eine Plattform für alles

Auf der MeterPan-Plattform ist Platz für verschiedene Hersteller und Software-Lösungsanbieter. So kann etwa der Wilken-Kunde genauso bedient werden wie der SIV-Kunde. Auf der entsprechenden Kompatibilitätsliste sind zahlreiche Hersteller vertreten. Ein Anspruch auf 100-prozentige

Abdeckung wird allerdings nicht erhoben. „Unser Anspruch ist es, mit unserem einzigartigen MaaS-Konzept einen neuen ‚MaaStab‘ für Einfachheit, Wirtschaftlichkeit und Transparenz zu setzen. Wir plädieren und praktizieren dazu ein Höchstmaß an Standardisierung“, erklärt Georg Baumgardt, Leiter Produktmanagement bei MeterPan. „Das funktioniert nach heutigem Stand allerdings nicht in 100 Prozent aller Fälle, dazu ist die Ausdifferenzierung und Separierung am Markt bereits viel zu weit vorgeschritten. Ziel ist es jedoch, die Zahl der kompatiblen Geräte und nutzbaren Anwendungsfälle immer weiter zu steigern.“

Mit der Ausrichtung auf MaaS nimmt das Unternehmen MeterPan zugleich einen ganzheitlichen Wandel in der strategischen Ausrichtung vor. Geplant ist, dass Kunden ab Februar 2021 die Möglichkeit haben werden, auf MaaS und die neue Plattform zuzugreifen und somit die eigenen zukunftsweisenden Projekte wirtschaftlich und effizient umzusetzen.

Andreas Rauschenberg ist Geschäftsführer der Rauschenberg Kommunikation GmbH.

P/5 Messdatenmanagement

Eine zentrale Komponente für Ihre Geschäftsmodelle

www.wilken.de/messdatenmanagement