

Mehr als nur Energieverrechnung = Bien plus qu'un système de facturation de l'énergie

Autor(en): **Peterer, Thomas / Martella, Giuseppe / Novotný, Radomír**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Bulletin.ch : Fachzeitschrift und Verbandsinformationen von Electrosuisse, VSE = revue spécialisée et informations des associations Electrosuisse, AES**

Band (Jahr): **112 (2021)**

Heft 7-8

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-977592>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

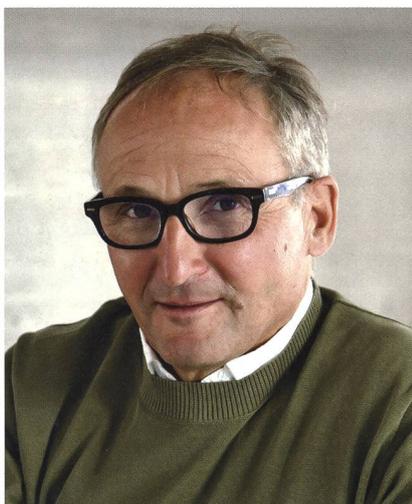
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Mehr als nur Energieverrechnung

Software für EVU | Innosolv, ein St. Galler KMU mit 45 Mitarbeitenden und drei Lernenden, das sich auf branchenspezifische Anwendungen spezialisiert hat, feiert sein 25-Jahr-Jubiläum. Im Interview erläutern CEO Thomas Peterer und der Marktverantwortliche im EVU-Bereich, Giuseppe Martella, aktuelle Entwicklungen und die Marktsituation.



Thomas Peterer



Giuseppe Martella

Bulletin: In welchen Bereichen ist Ihr Unternehmen aktiv?

Thomas Peterer: Innosolv hat drei Standbeine, darunter die zwei Hauptmärkte «Energie- und Wasserversorger» und «Städte und Gemeinden». Kirchgemeinden sind ein drittes, deutlich kleineres Pflänzchen. Wir konzentrieren uns auf das Branchenspezifische, nicht auf Finanzapplikationen, die bereits bestehen. Zwischen allen drei Märkten – mit den Lösungen Innosolvenergy (früher is-e), Innosolvcity (früher Nest) resp. Innosolvchurch – gibt es Synergien.

Welche Bedürfnisse eines EVUs adressiert Innosolv mit ihrer Software?

Thomas Peterer: Wir bieten Lösungen für den Vertrieb, das Messen und das Abrechnen an. Die Entwicklung des Energiedatenmanagements war der grösste «Lupf» für unser Unternehmen, ein völlig neues Produkt. Die Frage dabei war, wo die viertelstündlichen Messwerte langfristig gespeichert werden und wie sie den Verbrauchern zur Verfügung gestellt werden können. Die Messwerte werden von Smart-Meter-Systemen gemessen, welche übrigens zur Operational Technology (OT) gehören. Die Messwerte werden dort zwischengespeichert und über einen kontrollierten Gateway an unser System übertragen. Letzteres übernimmt die gesamte Kommunikation mit dem Kundenportal und den Messdatenaustausch mit Marktpartnern. Das System soll nicht direkt in die OT eingreifen.

Sie erhalten also die viertelstündlichen Werte? Reichend die Tageswerte nicht aus?

Thomas Peterer: Wir erhalten die viertelstündlichen Werte und speichern sie

langfristig. Diese Werte sind die Grundlage für die Netzbilanzierung und die Prognose. Der Messdatenaustausch mit Marktpartnern läuft über Innosolvenergy. Das ist ein weiterer Vorteil im Vergleich mit separaten Lösungen für die Smart Meter und für die Abrechnung. Wechselprozesse können mit unserer Lösung komplett integriert abgewickelt werden. Eine Interaktion mit einem separaten System für Energiedatenmanagement erübrigt sich.

Kann man also bei einem Umzug auf den Tag genau abrechnen?

Giuseppe Martella: Ja, denn die Zähler werden in der Nacht ausgelesen. Man muss niemanden vorbeischicken.

Wie handhaben Sie es beim Eigenverbrauch, wo die Zähler des EWs nur beim Netzanschluss sind, und die individuellen Zähler privat sind? Müssen da Schnittstellen vereinbart werden?

Thomas Peterer: Für uns ist es nur interessant, wenn das EW die Zähler verwaltet, denn dieses ist unser Kunde. Mit unserer Lösung können Stromversorger Eigenverbrauchsgemeinschaften effizient und günstig abrechnen. So kann der Energieversorger auch seine Kunden behalten, denn er kennt die einzelnen Parteien, da er mit ihnen geschäftlich in Beziehung steht. Die ZEV-Abrechnung ist für uns sozusagen Standard, sie wird mitgeliefert.

Wie sieht die Schnittstelle zum EW aus?

Thomas Peterer: Das EW oder die Eigenverbrauchsgemeinschaft installieren die Smart Meter, wobei das EW zwingend Zugriff auf die Zähler haben muss.

Wer definiert die Schnittstelle bzw. die Protokolle der Hardware, die die Daten an die Innosolv-Lösung liefert? Sie oder das EW?

Giuseppe Martella: Die Protokolle, die Sie ansprechen, findet man eher zwischen den Zählern und dem Head-End-System, also im OT-Bereich. Head-End-Systeme (HES) liefern die Daten in verschiedenen Formaten wie CSV oder XML. Im Idealfall unterstützen sie aber den internationalen Standard IEC-61968-9. Systeme wie Grid-Stream schicken dann die Daten in diesem internationalen Format an uns. Ziel ist es, Head-End-Systeme auf diese Weise anzubinden.

Hat die Corona-Pandemie eine Zunahme Ihrer Aktivitäten im Digitalisierungsbereich ausgelöst? Diverse Softwarefirmen verzeichnen ja aktuell eine deutliche Steigerung des Umsatzes, unter anderem wegen dem Homeoffice.

Thomas Peterer: Bei uns ist es nicht so extrem. Wir haben einen guten, leicht besseren Geschäftsgang als in den vergangenen Jahren. Unsere Kunden, die Energieversorger, waren schon früher gut digitalisiert im Vergleich mit anderen Branchen, wo es noch Nachholbedarf gibt. Wir haben ab und zu Zusatzmodule verkauft, um weniger Papier zu produzieren, etwa beim Berichtswesen oder den Energierechnungen.

Ist Blockchain für Sie ein Thema? Oder ist es ein Hype, der sich wieder legen könnte?

Giuseppe Martella: Wir haben Blockchain schon angeschaut. Es sieht eher nach Hype aus. In unserem Fall haben wir keinen sinnvollen Anwendungsfall gefunden, den wir nicht auch mit anderen Mitteln hätten abbilden können, beispielsweise über Datenbanken.

Thomas Peterer: Energiezertifikate wären ein möglicher Anwendungsfall. Wir haben das mit einer Firma angeschaut, die auf Blockchain spezialisiert ist. Blockchain ist eine teure und sehr

aufwendige Technologie. Da muss man einen entsprechenden Gegenwert haben, um sie einzusetzen. Beim Beispiel Energiezertifikate sind wir darauf gekommen, dass es Blockchain nur braucht, wenn sich die einzelnen Player nicht kennen und somit nicht vertrauen. Zum Beispiel, wenn Millionen von Personen miteinander handeln und sich nicht kennen, dann macht es Sinn. Aber in unserem Fall mit den Energieversorgern trifft das nicht zu, denn diese kennen ihre Kunden und es ist eine Vertrauensbasis vorhanden. Wenn das EW beispielsweise sagt, dass es grünen Strom verkaufe, können die Kunden davon ausgehen, dass dies auch stimmt. In einem solchen Geschäftsfall würden sich der Aufwand und die entsprechenden Kosten für Blockchain nicht lohnen.

Wie sieht es mit Apps aus, die es den Endkunden ermöglichen, den Stromverbrauch zu kontrollieren? Bieten Sie solche Dienstleistungen an?

Giuseppe Martella: Unsere Software wird grundsätzlich durch die Energieversorger genutzt und bedient. Aber wir haben Schnittstellen zu Kundenportalen, die auf unsere Daten zugreifen und sie beispielsweise visualisieren können.

Thomas Peterer: Es gibt noch weitere Möglichkeiten. Wir bieten auch Schnittstellen für Kundenportale an, über die eine bidirektionale Kommunikation möglich ist. Die Endkunden können z. B. einen Wechsel vom Standardprodukt auf ein grüneres Produkt angeben. Dies wird dann im System bei uns automatisch nachgeführt. Diverse Geschäftsprozesse im Bereich Customer Self Service sind dabei möglich. Der Kunde kann seine Geschäfte selber administrieren und ein Sachbearbeiter des Energieversorgers erhält eine Mitteilung, dass etwas geändert wurde. Er kontrolliert, ob die Änderungen möglich sind und bestätigt die Ausführung. Es wird dann nicht automatisch gewechselt, sondern jemand hat noch die letzte Kontrolle.

Wenn man als Wohnungsmieter eine Monitoring-App möchte, müsste das dann das EW entwickeln?

Thomas Peterer: Was wir im Mobile-Bereich machen, ist für die EWs selber. Der Geschäftsführer, ein Sales-Mitarbeiter oder ein Techniker nutzen unsere App. Wir haben nicht den Endkunden im Fokus, sondern das EW.

Wie sieht die Situation bezüglich Mitbewerber für Sie aus?

Thomas Peterer: Mitbewerber gibt es wenige. SAP wird bei den grössten Elektrizitätswerken eingesetzt. Sie waren schon im Einsatz, als wir auf den Markt gekommen sind. Wir haben über 500 Energie- und Wasserversorger in der Schweiz als Kunden, auch grosse Stadtwerke, und sind stark bei Mehrsparten-Betrieben.

Giuseppe Martella: Bezüglich Messstellen hat SAP mehr als wir, etwa 3 Millionen, wir haben 2,9 Millionen. SAP hat 34 Kunden, wir haben heute 527.

Was ist für Sie als Firma die grösste Herausforderung bezüglich Energiemarkt?

Thomas Peterer: Wir haben in den letzten Jahren sehr viel investiert ins CRM, in die Wechselprozesse, Energiemarktliberalisierung. Um bereit zu sein, wenn die Nachfrage kommt.

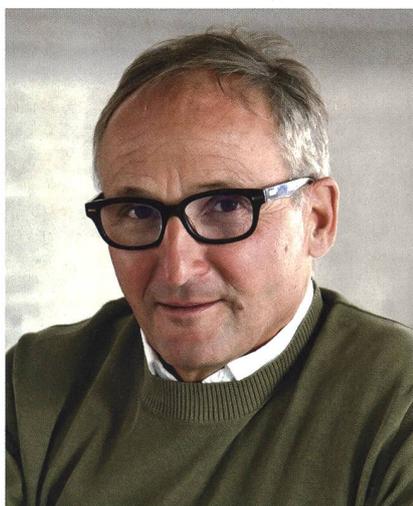
Giuseppe Martella: Wir wollen jetzt mit dem EDM neue Kunden gewinnen. Gewisse Energieversorger müssen noch auf Smart Meter umstellen. Da gibt es noch Potenzial mit der Umstellung auf EDM und MDM.

Thomas Peterer: Wir wollen künftig auch die Beschaffung von Energie besser unterstützen. Mit Prognosen, um zu schauen, wie viel man selber produzieren und wie viel man beschaffen soll. Je früher man entscheiden kann, was zugekauft wird, desto günstiger kann man es beziehen. An diesem Modul arbeiten wir zurzeit noch.

INTERVIEW: RADOMÍR NOVOTNÝ

Bien plus qu'un système de facturation de l'énergie

Un logiciel pour les EAE | Innosolv, une PME saint-galloise comptant 45 employés et 3 apprentis qui s'est spécialisée dans les applications sectorielles, fête ses 25 ans d'existence. Dans cet entretien, son CEO, Thomas Peterer, et Giuseppe Martella, responsable Marché du secteur EAE, évoquent les développements actuels et la situation du marché.



Thomas Peterer



Giuseppe Martella

Bulletin: Quels sont les domaines d'activité de votre entreprise ?

Thomas Peterer: Innosolv est active dans trois secteurs clés, dont les deux marchés principaux « fournisseurs d'eau et d'énergie » et « villes et communes ». Les paroisses constituent notre troisième marché, beaucoup plus restreint. Nous nous concentrons sur les applications spécifiques aux secteurs et non sur les applications liées aux finances, qui existent déjà. Des synergies existent entre ces trois marchés – avec respectivement les solutions Innosolvenergy (anciennement is-e), Innosolvcity (anciennement nest) et Innosolvchurch.

À quels besoins des entreprises d'approvisionnement en énergie (EAE) le logiciel d'Innosolv répond-il ?

Thomas Peterer: Nous offrons des solutions pour la vente, la mesure et la facturation. Le développement de la gestion des données énergétiques a représenté le plus grand « saut » pour notre entreprise, car il s'agit d'un produit complètement nouveau. La question consistait à savoir où enregistrer à long terme les valeurs de mesure au quart d'heure et comment les mettre à disposition des consommateurs. Ces valeurs sont mesurées par des systèmes basés sur des smart meters qui d'ailleurs appartiennent au service de technologie opérationnelle (Operational Technology, OT). Les valeurs de mesure y sont stockées temporairement et transmises à notre système via une passerelle contrôlée. Notre système se charge de toute la communication avec le portail client et de l'échange de données de mesure avec les partenaires commerciaux. Il ne doit pas intervenir directement dans l'OT.

Vous recevez donc les valeurs de mesure au quart d'heure ? Les valeurs journalières ne suffisent-elles pas ?

Thomas Peterer: Nous recevons les valeurs au quart d'heure et les enregistrons pour une longue durée. Ces valeurs sont essentielles pour les prévisions et le bilan du réseau. L'échange de données de mesure avec les partenaires commerciaux se fait par le biais d'Innosolvenergy. Il s'agit d'un atout supplémentaire par rapport aux solutions séparées pour les smart meters et le décompte. Les processus de changement peuvent être effectués de manière complètement intégrée grâce à notre solution. Une interaction avec un système séparé pour la gestion des données énergétiques est superflue.

Ainsi, en cas de déménagement, il est possible de facturer au jour près ?

Giuseppe Martella: Oui, car les compteurs sont relevés la nuit. Il n'est pas nécessaire d'envoyer quelqu'un pour réaliser le relevé.

Comment gérez-vous les cas de consommation propre lorsque les compteurs de l'EAE sont seulement situés au niveau du raccordement au réseau et que les compteurs individuels sont privés ? Les interfaces doivent-elles faire l'objet d'un accord ?

Thomas Peterer: Pour nous, cela n'est intéressant que si l'EAE gère les compteurs, car il s'agit de notre client. Grâce à notre solution, les fournisseurs d'électricité peuvent facturer les frais des communautés de consommation propre de manière efficace et économique. Ainsi, les fournisseurs d'électricité peuvent aussi garder leurs clients car, étant en relation commerciale avec eux, ils connaissent les différentes par-

ties. Le décompte de regroupements de consommation propre (RCP) est donc pour ainsi dire un standard pour nous et il est inclus.

À quoi ressemble l'interface vers l'EAE?

Thomas Peterer: L'EAE ou la communauté de consommation propre installée les smart meters, auxquels l'EAE doit obligatoirement avoir accès.

Qui définit l'interface, respectivement les protocoles, pour les équipements qui fournissent les données à la solution Innosolv? Vous ou l'EAE?

Giuseppe Martella: On trouve les protocoles dont vous parlez plutôt entre les compteurs et le Head-End-System, c'est-à-dire dans le domaine OT. Les Head-End-Systems (HES) fournissent les données dans différents formats comme le CSV ou le XML. Dans l'idéal, ils prennent en charge la norme internationale IEC-61968-9. Les systèmes comme GridStream nous envoient ensuite les données dans ce format international. L'objectif est de lier les Head-End-Systems de cette façon.

La pandémie de coronavirus a-t-elle entraîné une hausse de vos activités dans le domaine de la numérisation? Plusieurs entreprises spécialisées dans les logiciels enregistrent actuellement une augmentation considérable de leur chiffre d'affaires, en particulier grâce au télétravail.

Thomas Peterer: Chez nous, la hausse n'est pas énorme. Nous avons de bons chiffres, légèrement meilleurs que les années précédentes. Nos clients, les fournisseurs d'énergie, avaient déjà une certaine avance en matière de numérisation par rapport aux acteurs d'autres secteurs qui doivent encore rattraper leur retard. Nous avons vendu quelques modules supplémentaires afin de générer moins de papier, par exemple dans le cadre des activités de reporting et de facturation de l'énergie.

Vous intéressez-vous à la blockchain? Ou est-ce un engouement passager qui pourrait rapidement retomber?

Giuseppe Martella: Nous avons effectivement étudié la blockchain. Cela a plutôt l'air d'un engouement passager. Dans notre cas, nous n'avons pas trouvé de cas d'application pertinent que nous

n'aurions pas aussi pu réaliser avec d'autres moyens, avec des bases de données par exemple.

Thomas Peterer: Les certificats d'énergie auraient pu être un cas d'application. Nous l'avons étudié avec une entreprise spécialisée dans la blockchain. Cette technologie s'avère onéreuse et très complexe. Pour l'utiliser, il faut être certain d'en tirer des avantages. Dans l'exemple des certificats d'énergie, nous sommes arrivés à la conclusion qu'employer la blockchain n'est utile que si les différents acteurs ne se connaissent pas et ne se font donc pas confiance. Si, par exemple, des millions de personnes commercent ensemble sans se connaître, l'utilisation de la blockchain est alors pertinente. Dans notre situation, ce n'est pas le cas, car les fournisseurs d'énergie connaissent leurs clients et entretiennent une relation de confiance avec eux. Si, par exemple, l'EAE indique vendre de l'énergie verte, les clients peuvent partir du principe que c'est vrai. Dans un tel cas, les efforts et coûts supplémentaires liés à l'utilisation de la blockchain ne se justifieraient pas.

Qu'en est-il des applications permettant aux clients finaux de contrôler leur consommation d'électricité? Proposez-vous ce type de service?

Giuseppe Martella: Notre logiciel est en principe utilisé par les fournisseurs d'énergie. Mais nous avons des interfaces vers les portails client qui permettent d'accéder à nos données et de les visualiser.

Thomas Peterer: Il existe encore d'autres possibilités. Nous proposons également des interfaces pour les portails client permettant une communication bidirectionnelle. Les clients finaux peuvent par exemple indiquer un passage d'un produit standard à un produit composé d'énergies vertes. Ce changement est alors automatiquement pris en compte dans notre système. Divers processus commerciaux sont disponibles en libre-service pour le client. Le client peut administrer lui-même ses affaires et un employé du fournisseur d'énergie est notifié du changement effectué. Il vérifie si les modifications sont possibles et, le cas échéant, confirme l'exécution. Les changements des clients sont ainsi contrôlés en aval.

Si un locataire souhaite disposer d'une application de monitoring, est-ce à l'EAE de la développer?

Thomas Peterer: Nos offres mobiles s'adressent aux EAE. Le directeur, les collaborateurs des ventes ou encore les techniciens utilisent notre application. Notre attention n'est pas fixée sur le client final, mais sur l'EAE.

Avez-vous de la concurrence?

Thomas Peterer: Nous avons peu de concurrents. Les grandes entreprises électriques utilisent SAP. C'était déjà le cas lorsque nous sommes arrivés sur le marché. Nous comptons parmi nos clients plus de 500 fournisseurs d'énergie et d'eau en Suisse, parmi lesquels d'importants services industriels et de nombreuses entreprises multibranches.

Giuseppe Martella: En ce qui concerne les points de mesure, SAP en compte un peu plus que nous – environ 3 millions contre 2,9 millions. SAP a 34 clients, nous en avons aujourd'hui 527.

En tant qu'entreprise, quel est pour vous le plus gros défi relatif au marché de l'énergie?

Thomas Peterer: Ces dernières années, nous avons beaucoup investi dans le CRM (Customer Relationship Management), dans les processus de changement et dans la libéralisation du marché de l'énergie. Afin de se préparer à la demande quand celle-ci arrivera.

Giuseppe Martella: Avec l'EDM (Enterprise Data Management), nous souhaitons désormais attirer de nouveaux clients. Certains fournisseurs d'énergie doivent encore passer aux smart meters. Il y a là encore du potentiel pour le passage à l'EDM et au MDM (Master Data Management).

Thomas Peterer: Nous souhaitons à l'avenir aussi mieux soutenir l'approvisionnement en énergie. Avec, par exemple, des prévisions permettant de connaître les quantités d'énergie à produire soi-même et à acheter. Plus il est possible de déterminer tôt la quantité d'énergie à acheter, plus le prix est avantageux. Nous travaillons actuellement encore au développement de ce module.

INTERVIEW : RADOMÍR NOVOTNÝ