

Das Kundenmagazin der **dds**

Zoom!

Magazin für moderne Geodaten-Anwendungen



Sonderdruck



Der »Aha!«-Effekt

Wie Location Intelligence auf BI wirkt



Sonderdruck der DDS-
Kundenzeitschrift Zoom!

Kostenloser Bezug unter
www.ddsgeo.de/zoom

Herausgeber:
DDS Digital Data Services GmbH
Bildnachweise

iStock: goloro (Foto; S. 1), Martin Barraud (S. 3 o.), Chalabala S. 3 u.); fotolia.de: Orlando Florin Rosu (S. 2); Dollarphotoclub: ra2 studio (S. 2)

© 2018 DDS Digital Data Services GmbH
Kein Teil dieser Publikation darf ohne die ausdrückliche Genehmigung der DDS Digital Data Services GmbH vervielfältigt oder übersetzt oder weitergegeben werden. Alle Angaben sind nach bestem Wissen wiedergegeben, aber ohne Gewähr.

Der Faktor Integration

Die Auswirkungen einer Web-GIS-Lösung auf EVUs und Netzbetreiber

Wenn die Abwanderung von Kunden zu einem anderen Energieanbieter verhindert wird, das Budget für die Instandhaltung eines Leitungsnetzes sinnvoll verwaltet wird oder ein Störfall schnell und effektiv behoben wird, dann wäre es nicht verwunderlich, wenn das Unternehmen Fichtner IT Consulting, kurz FIT, dahintersteckt. Und eine Softwarelösung namens BGI Analytics.

Unter dem Begriff BGI Analytics hat Fichtner IT Consulting ein Framework zusammengefasst, welches als schlanke und leistungsfähige Web-GIS-Lösung auf einem technologisch ausgereiften Kern aufsetzt und in verschiedenen Modulen

fachspezifische Lösungen anbietet. Eine besondere Stärke ist der direkte Zugriff auf SAP-Stammdaten über die HANA-Technologie und die flexible Integration von Kartendiensten.



Blick in eine Leitwarte – bei einer Störungsmeldung können mit Unterstützung durch BGI Analytics alle weiteren Aktionen im direkten räumlichen Zusammenhang abgewickelt werden.

Zwei Module, die im weiteren Text näher beleuchtet werden, sind BGI Grid Analytics mit dem Schwerpunkt Netzbetreuung und Assetmanagement und BGI Customer Analytics mit dem Einsatzbereich Kundenmanagement. Auch Metro Maps, auf das wir im Artikel auf S. 9 näher eingehen, ist ein Modul, welches auf BGI Analytics aufsetzt und durch seine speziellen Anpassungen an die Anforderungen des Kunden die Flexibilität der Software zeigt.

Zusammenführen, was zusammengehört

Das Thema Geodaten ist für energie-wirtschaftliche Versorgungsunternehmen kein Neuland. Technische Leitungsdokumentationen erfolgten meist schon in den 80er- und 90er-Jahren. Das Problem war und ist aber häufig, dass die Geodaten und die in einem System wie SAP gehaltenen technischen und kaufmännischen Daten nicht über leistungsfähige Schnittstellen verbunden sind. Und genau das, nämlich die Zusammenführung vieler Datenbestände aus unterschiedlichen Quellen, war die Aufgabenstellung, mit der Fichtner IT Consulting im Jahr 2015 vom saarländischen Unternehmen VSE energis (innogy Gruppe) beauftragt wurde.

Technische Daten liegen im SAP PM, kaufmännische im SPA IS/U, geographische im GIS, zusätzlich existiert ein Anlageninstandhaltungssystem. Ein klarer Fall für BGI Grid Analytics, da es mit diesem System seit der neuesten SAP-HANA-Technologie möglich ist, direkt auf technische und kaufmännische SAP Stammdaten zu-

zugreifen. Alle technischen und kaufmännischen Daten aus SAP werden mit BGI Grid Analytics nicht nur untereinander verknüpft, sondern auch mit den geographischen Daten. Und dieser direkte Zugriff bringt den großen Vorteil der Auswertung und Analyse in Echtzeit.

»Die Einrichtung von BGI Analytics erfolgt oft in unglaublich schneller Zeit«, begeistert sich Peter Brack, Leiter Business Geo Intelligence bei FIT. »Wenn Sie bei einem Energiekonzern innerhalb kürzester Zeit deren Netz übernehmen, visualisieren und mit relevanten Stammdaten verknüpfen können, ist das schon sehr beeindruckend.«

Wenn nun in einem Kontrollcenter eines Verteil- oder Übertragungsnetzbetreibers eine Störung im System gemeldet wird, so

können alle weiteren Aktionen im direkten räumlichen Zusammenhang visualisiert und angestoßen werden: Ansicht des Schadensortes in Karte und Luftbild, Steuerung vom Servicetrupp, Einbindung von Rückmeldungen u. v. m.

Ergänzt wird der Einsatzbereich durch weitere Funktionen wie der Integration von Wetterprognosen wie Solareinstrahlung, Globalstrahlung und Windprognosen, die die Vorhersage von Einspeisungen, Engpässen oder thermischen Belastungen sowie Lastberechnungen ermöglichen.

Asset-Management – die Ermittlung der optimalen Balance

Das Versorgungsnetz städtischer Kommunen ist häufig ein schwieriges Aufgabengebiet. Viele Netze sind betagt, und es stellt sich oftmals weniger die Frage, ob etwas kaputtgeht, sondern eher wann. Eine typische Aufgabe des Instandhaltungs- und Asset-Managements.

Auch der Asset-Manager greift auf BGI Grid Analytics zu, aber der Einsatz ist ein anderer. Welche Erneuerungsstrategien sollen zum Einsatz kommen, wie sieht die Budgetplanung aus, wird ein operatives oder ein strategisches Asset-Management gefahren? Geht es um kurzfristige Instandhaltung vor einem Verkauf, soll ein nachhaltiges Geschäftsmodell greifen? Welche Mittel sind in den nächsten Jahren notwendig, um eine optimale Balance zwischen Kosten und Funktion zu erhalten?



BGI Analytics ermöglicht umfassende Analyse und Bewertung von Versorgungsnetzen städtischer Kommunen nach Ausfallrisiko und Wichtigkeit. Die Modelle beruhen dabei auf der jahrzehntelangen Erfahrung der Fichtner Gruppe auf diesem Gebiet.

In allen Fällen wird zunächst das bestehende Netz mithilfe von BGI Analytics erfasst, werden vorhandene Daten integriert und verknüpft. Über Simulationsanalysen können Bewertungen und Schwerpunkte für anstehende Sanierungen gesetzt werden. Die Verknüpfung mit wirtschaftlichen Daten ermöglicht dann einen Blick auf die Auswirkungen, die ein Ausfall in den jeweiligen Netzbereichen haben würden – und erlaubt so eine Gewichtung und Entscheidungshilfe für mögliche Instandhaltungsmaßnahmen.

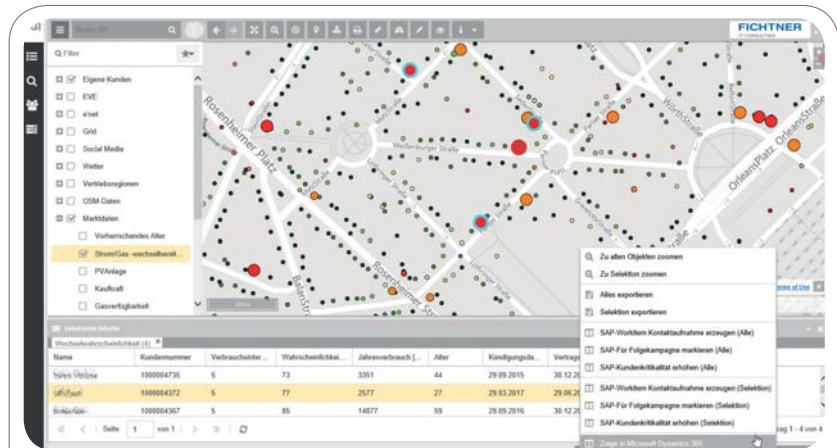
»Zusammen mit den Fichtner FAST-Modulen bieten wir die umfassende Analyse und Bewertung von Anlagen nach Ausfallrisiko und Wichtigkeit«, erläutert Peter Brack. »Leider wird häufig noch so verfahren, dass repariert wird, wenn etwas kaputtgeht – wirtschaftlich sicher der teuerste Fall. Mit unserem System ist es möglich, zustandsorientiert Instandhaltungsmaßnahmen so zu steuern, dass ich rechtzeitig vorher ausbessere, aber eben auch nicht zu früh!«

Kundenbetreuung – aus dem Vollen schöpfen

Das Modul BGI Customer Analytics setzt den Schwerpunkt auf das Kundenmanagement. FIT besitzt in der Betreuung von Energieversorgungsunternehmen einen großen Erfahrungsschatz. »Der Einsatz unseres Systems ist dabei häufig sehr regional«, weiß Peter Brack. »Unsere Kunden analysieren das Bestandskundengeschäft, den Wettbewerb, beobachten das Verhalten ihrer Kunden oder binden auch externe Daten ein zur Erschließung neuer Potenziale.«

Interessant sind in diesem Zusammenhang vor allem die Datenquellen, die zum Einsatz kommen können. Zum einen gibt es die internen, im System ermittelten Auswertungsergebnisse: Verbrauch, Zahlweise, Zahlverhalten, Beschwerden – diese und andere Daten können zu einem Rating der Kunden führen, das bereits wertvolle Hinweise für die Bestandskundenpflege gibt. Dann gibt es aber – neben den klassischen Markt- und Potenzialdaten des Geomarketing – weitere Quellen:

- Strompreisportale: Keine Auskunft ohne Eingabe der Postleitzahl! Somit liegen allein durch die reinen Zugriffszahlen



Man sagt, dass es fünfmal so teuer ist, einen Neukunden zu akquirieren wie einen Bestandskunden zu halten. In der Abbildung sehen Sie sowohl Informationen zu bereits gekündigten Verträgen als auch zur Bereitschaft, den Strom-/Gas-Anbieter zu wechseln – eine wichtige Basisinformation, um frühzeitig aktiv zu werden.

Quelle: Fichtner IT Consulting GmbH, Microsoft Corp., HERE B.V., panadress marketing intelligence GmbH, DDS Digital Data Services GmbH

schon interessante Aussagen vor, die räumlich und zeitlich hochaktuell sind und schnelle Reaktionen im Marketing ermöglichen.

- Wechselwahrscheinlichkeiten: Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde zu einem anderen Stromanbieter wechselt? Ist in einem Gebiet mit einer erhöhten Bereitschaft zum Anbieterwechsel zu rechnen, da ein Anbieter die Preise anhebt? Solche und ähnliche Informationen können sehr kurzfristig Anlass zu Marketingaktionen geben.
- E-PRTR: Auch das ist eine Möglichkeit – ein Kunde hat sich das »European Pollutant Release and Transfer Register« in BIG Customer Analytics integrieren lassen. Das E-PRTR ist ein Register, das europaweit Daten von ca. 30.000 Industriebetrieben zu Schadstofffreisetzungen in Luft, Wasser und Boden erfasst. Der einfache und einleuchtende Gedanke dahinter: Wer viel freisetzt, hat auch einen hohen Energiebedarf und ist ein potenzieller Großkunde.
- Social Media: Ja, auch das ist eine mögliche Datenquelle. Rund 20 Prozent von Informationen aus sozialen Netzwerken sind räumlich zuzuordnen. Und aus den beispielsweise über Twitter verbreiteten Nachrichten ließen sich Meinungs- und Stimmungsbilder ermitteln. IKEA nutzt diese Quelle, um Meinungen und Informationen zum Unternehmen zu sammeln. Apple hat zum Beispiel über

ähnliche Datenquellen sehr erfolgreich den Verkauf des iPhone im letzten Quartal 2017 vorhergesagt. Aber Peter Brack ist etwas nachdenklich: »Wir bieten diese Option bereits seit Ende der 2000er Jahren an, und viele sind begeistert, wenn sie von dieser Option hören. Das konkrete Interesse an einer Realisierung dieser Social-Media-Integration im B2B-Bereich hält sich jedoch stark in Grenzen.«

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich BGI Analytics als ein sehr breit einsetzbares Werkzeug zeigt, das in der DACH-Region bereits rund 3.000 interne Anwender und zahllose Internetuser auf Portalen nutzen. »Und nicht nur die Anwender sind begeistert«, schließt Peter Brack. »Mit BGI Analytics haben wir nicht nur ein unglaublich gut ausgeprägtes Web-GIS. Die Tatsache, dass wir sämtliche Datenbank-Managementsysteme anschließen können, dass wir Fach-Know-how mitbringen und dass wir frühzeitig die HANA-Technologie integriert haben, ist aus unserer Sicht ein großer Marktvorteil und der entscheidende Faktor für den Erfolg unserer Lösung.«

Eben – der Faktor Integration.



DDS arbeitet bei der Beschaffung externer Daten eng mit dem Unternehmen Fichtner IT Consulting GmbH zusammen und betreut Sie gerne in allen Fragen rund um BGI Analytics.