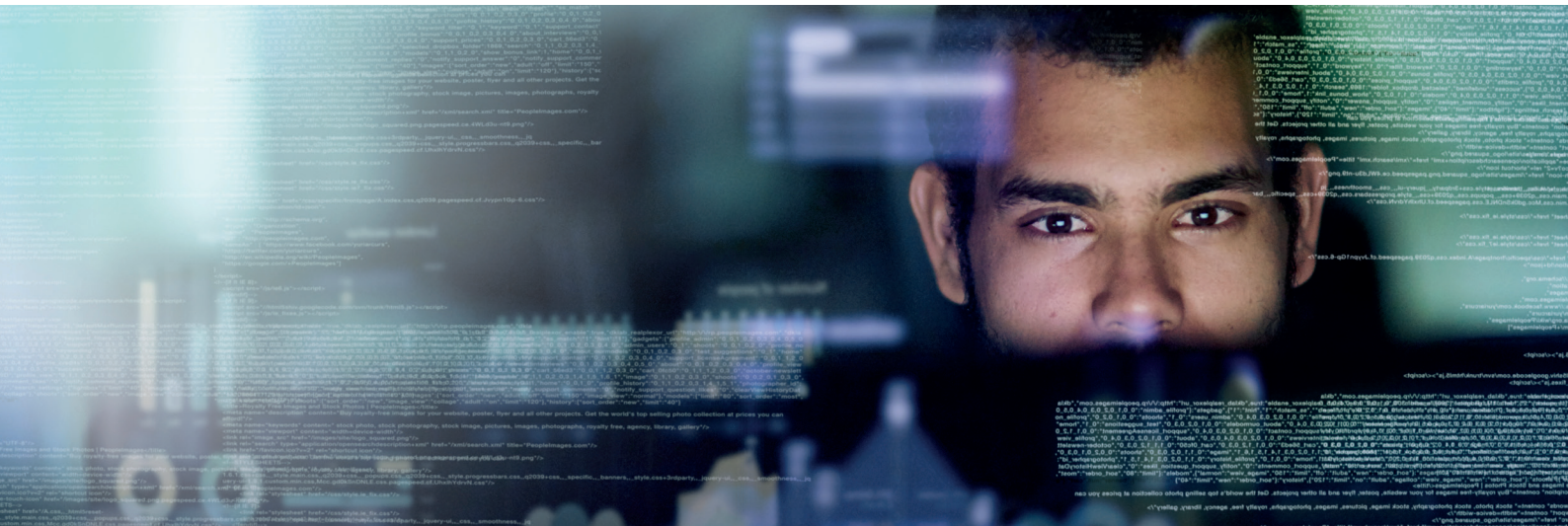


Digitalisering – buzz eller business?

Af Steen Schelle Jensen, Head of Product Management, Kamstrup



I takt med fjernvarmens fortsatte udvikling, møder forsyningsselskaberne ikke kun nye muligheder, men også nye udfordringer, som øger både kompleksiteten og antallet af beslutninger, der skal træffes gennem arbejdsdagen. Alt dette kalder på digitalisering af alt fra teknologier til arbejdsprocesser og analyseværktøjer for at understøtte forsyningsselskaberne i deres arbejdsopgaver og beslutninger – men kan digitaliseringen levere det, den lover?

I årtier har varmeforsyninger finjusteret planlægning, drift og arbejdsprocesser ud fra den tilgængelige viden og erfaring kombineret med mavefornemmelsen. Det har gjort fjernvarmen til den succeshistorie, den er i dag. Faldende indtægter grundet mindre salg af energi, øget konkurrence og nye lovmæssige rammer på vejen mod 4. generations fjernvarme betyder imidlertid, at varmeforsyningerne både skal reducere omkostninger og øge effektiviteten for at kunne udvikle deres forretning i fremtiden.

For mange forsyningsselskaber kræver det at få fodfæste i denne nye virkelighed ikke kun en anderledes og digital tilgang til alle dele af deres forretning, men også nye måder at tænke på. Til gengæld vil dem, der er villige til at udvikle og tilpasse sig, komme forrest i feltet og høste fordelene ved digitalisering i stedet for at risikere den "digitale disruption", der er set i andre brancher.

Den digitale (r)evolution

Digitalisering af fjernvarmen handler grundlæggende om at koble behovet for øget effektivitet og optimering med de fordele, der nu er tilgængelige med den seneste teknologiske udvikling. Hyppige data fra intelligente målere og sensorer danner fundamentet for den digitale forsyning. Samtidig

muliggør automatisk måler aflæsning og avancerede analyseværktøjer den nødvendige overvågning, analyse og planlægning i den digitale transformation af fremtidens forsyningsselskab.

Det er imidlertid vigtigt at huske på, at digitalisering ikke er et mål i sig selv – hvis det var, ville det blot være et buzzord. Derudover handler digitalisering om meget mere end blot at koble nogle sensorer og enheder til internettet. Store skridt indenfor intelligent måling har gjort det muligt for forsyningsselskaber at få hyppigere og mere præcise data, men data i sig selv er der ikke noget nyt i. Kun når digitaliseringen bruges til at opnå konkrete resultater, bliver den et kraftfuldt værktøj, der kan bringe fjernvarmeforsyningerne skridtet videre.

“For mange forsyningsselskaber kræver det at få fodfæste i denne nye virkelighed ikke kun en anderledes og digital tilgang til alle dele af deres forretning, men også nye måder at tænke på.”



Det handler om, hvad du bruger dine data til

Muligheder for databaseret optimering findes gennem hele værdikæden fra produktion og distribution af energi til administration, slutbrugerservices og forbrug – men størst af alt findes potentialet i forsyningernes egen driftsoptimering. I stedet for hovedsageligt at navigere ud fra maveførmelser, teori og antagelser, er digitale forsyninger i stand til at træffe beslutninger og tilpasse alle dele af deres forretning baseret på detaljeret realtidsviden direkte fra deres netværk.

“Det er imidlertid vigtigt at huske på, at digitalisering ikke er et mål i sig selv – hvis det var, ville det blot være et buzzord.”

Udover at nedbringe driftsomkostninger og øge leverancekvalitet og kundetilfredshed, er nogle af de mest relevante anvendelsesområder for intelligent måling visualisering af distributionsnettets aktuelle tilstand for at holde øje med temperaturniveauer, kortlægge tab og spore lækager. Hyppige målerdata gør også forsyningsselskaberne i stand til at identificere defekte eller forkert indstillede varmeinstallationer, så de proaktivt kan kontakte og hjælpe slutbrugerne med at udnytte energien bedre. Derudover kan forsyningerne bruge data fra netværket til at reducere spidsbelastninger for bedre at udnytte den eksisterende infrastruktur, forbedre asset management og evaluere bygningers energiforbrug ud fra deres termiske profil og information om vind- og vejrforhold.

“I stedet for hovedsageligt at navigere ud fra maveførmelser, teori og antagelser, er digitale forsyninger i stand til at træffe beslutninger og tilpasse alle dele af deres forretning baseret på detaljeret realtidsviden direkte fra deres netværk.”

I forlængelse af de muligheder der skabes gennem digitalisering af forsyningsselskabets kerneprocesser, ligger der også et uudnyttet potentiale: en forretningsmodel som også omfatter nye målrettede kundeservices som en alternativ indtægtskilde og en mulighed for at styrke kunderelationen. Det kunne være tarifmodeller baseret på fleksibilitet i stedet for det samlede energiforbrug eller rådgivning tilrettelagt specifikt ud fra forbrugsadfærd eller ejendomstype. Forsyningerne kunne måske endda tilbyde at styre slutbrugerens varmeinstallation eller ultimativt set sælge en bestemt temperatur i dagligstuen.

Næste skridt for fjernvarmen

Til trods for det store potentiale, sker digitaliseringen af fjernvarmen ikke af sig selv. Det vil kræve en fælles indsats og et højt ambitionsniveau fra teknologileverandører, branchens aktører og frem for alt forsyningsselskaberne for at finde ud af, hvordan man bedst muligt bringer de tilgængelige data i spil ved hjælp af banebrydende digital teknologi – uanset hvad du kalder det.

Think forward

Kamstrup A/S

Industrivej 28, Stilling
DK-8660 Skanderborg
T: +45 89 93 10 00
F: +45 89 93 10 01
info@kamstrup.dk
kamstrup.com