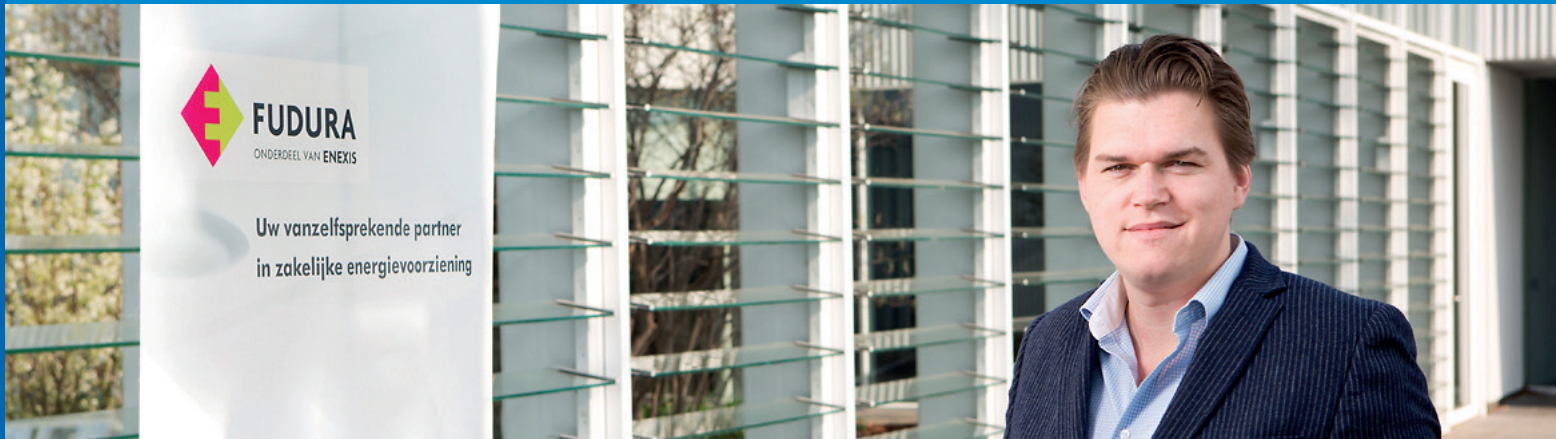


SLIMME ENERGIEMETERS ONDERSTEUNEN NETBEHEERDER ÉN CONSUMENT

FUDURA EN INFO SUPPORT BOUWEN SAMEN SINGLE SOURCE PLATFORM



Bas Kasteel, Business Information Manager bij Fudura

“Als je veel gegevens over energieverbruik verzamelt, heb je belangrijke ‘assets’ in handen, waarmee je de consument van dienst kan zijn.” Aan het woord is Bas Kasteel, Business Information Manager bij Fudura, een dochteronderneming van een van Nederlands grootste netbeheerders, Enexis. Samen met Info Support ontwikkelde Fudura een portal waarmee meetgegevens aan de consument ter beschikking worden gesteld indien van toepassing.

Netbeheerders zorgen ervoor dat huishoudens altijd over energie beschikken. Zij installeren ook slimme energiemeters, zodat de meterstanden zes keer per jaar automatisch worden doorgegeven aan de energieleveranciers. “We bieden dan wel die slimme meters aan, maar wat heeft de consument er eigenlijk aan?”

**“SAMEN MET INFO SUPPORT HEBBEN WE DE VERTALING
NAAR EEN OPLOSSING GEZOCHT EN GEVONDEN.”**

Salesforce

Netbeheerders mogen de meterstanden zes keer per jaar ontvangen en dan alleen voor factureringsdoeleinden. Als Onafhankelijk DienstenAanbieder (ODA) is Fudura niet aan deze beperkingen gebonden. “We willen de slimme meters ook voor de consument aantrekkelijk maken,” zegt Bas. “Met de meetgegevens in de hand kan hij dan maatregelen nemen om zijn energieverbruik te verminderen – en dus kosten besparen.”

In Bas’ visie moeten de gegevens sneller en flexibeler bij de afnemers worden gebracht. Het idee was hiervoor een SaaS-portal op te zetten: Salesforce CRM van Salesforce.com. Omdat de slimme energiemeters kwartierstanden leveren, beschikt Fudura over grote hoeveelheden gegevens. De uitdaging bestond er dus uit om die gegevens in Salesforce te krijgen, “maar natuurlijk alleen met de uitdrukkelijke toestemming van de consument.”

Single Source

Om dit te realiseren moest “er iets tussen de gegevens en Salesforce komen: ons platform Single Source,” vertelt Bas. “We hebben dan wel veel kennis om slim te meten, maar we misten echte implementatiekracht.” Fudura zocht dus een technisch sterke partij om samen de kennis verder uit te bouwen en de techniek in te richten. “Het moest een partij zijn waarin we vertrouwen hadden.”

Op grond van eerdere samenwerking kwam Fudura uit bij Info Support. “Wat we wilden, was voor ons allemaal nogal nieuw. Daarom kozen we er niet voor direct over te gaan tot een volledige opdracht, maar we bewandelden de weg van een Proof of Concept.” Dit verliep naar volle tevredenheid, “met de PoC toonde Info Support aan dat ze het konden,” aldus Bas.

Buurkracht

“Met Info Support gingen we op weg naar een nieuwe, meer gecentraliseerde cloudstrategie: betaalbaar, betrouwbaar en publieksgericht,” vervolgt Bas. Voor de ontwikkeling van de functionaliteit van het Single Source platform zette Info Support Windows Azure in. “Met de techniek in de cloud kan je de gegevens opvangen waardoor je die weer verder kan ontsluiten.” Vanuit Salesforce worden de gegevens doorgezet naar de afnemer, bijvoorbeeld via de Buurkracht-website.

De kern van Buurkracht is dat buurtbewoners samen op een gemakkelijke manier energie besparen. Dankzij de kwartierstanden van de slimme energiemeters kunnen zij thuis heel eenvoudig hun verbruikswaarden zien. “Bij een piek in het verbruik hoef je alleen maar te bepalen welk apparaat op dat moment aan staat,” zegt Bas. Ook teruglevering, zoals bij zonnepanelen, kan op deze manier worden gemonitord. “Je ziet dat je geld verdient.” Verder kunnen de gegevens worden vergeleken met andere gebruikers uit de buurt (benchmarking), als er tenminste een zodanig aantal deelnemers is dat de privacy van de individuele deelnemers niet wordt geschaad.

Prima gasten

Bas is enthousiast over de samenwerking met Info Support. “De Info Support'ers die het werk uitvoerden, waren echt prima gasten, in eerste instantie vanuit de architectuur maar niet te beroerd om zelf een stuk te programmeren, echt meewerkende voormannen. Kennis van portals, van integratie en Windows Azure sloten goed op elkaar aan.”

De oorspronkelijke visie van ‘data als asset’ was door Fudura geformuleerd, maar, in de woorden van Bas, “samen met Info Support hebben we de vertaling naar een oplossing gezocht en gevonden.” Voor de toekomst hoopt hij de samenwerking verder te kunnen uitbouwen tot een hecht partnerschap. “Wat kunnen we voor elkáár betekenen – dan kunnen we elkaar echt versterken.”

Een mooie toekomst

Bas ziet goede mogelijkheden voor anderen om te profiteren “van wat wij nu aan het doen zijn.” Zo denkt hij met name aan het Goeie Peer-initiatief van onder andere Natuur & Milieu en Enexis, dat mensen wil aanzetten energie te besparen. Woningcorporaties kunnen de beschikking krijgen over extra stuurinformatie omtrent energieverbruik van hun panden door een koppeling via de Corporatie Service Bus. Ketenintegratie kan een belangrijke bijdrage leveren aan het verminderen van hun bedrijfslasten.

“Verbruiksstanden zijn een mooi startpunt, maar er is nog veel meer mogelijk,” besluit Bas.