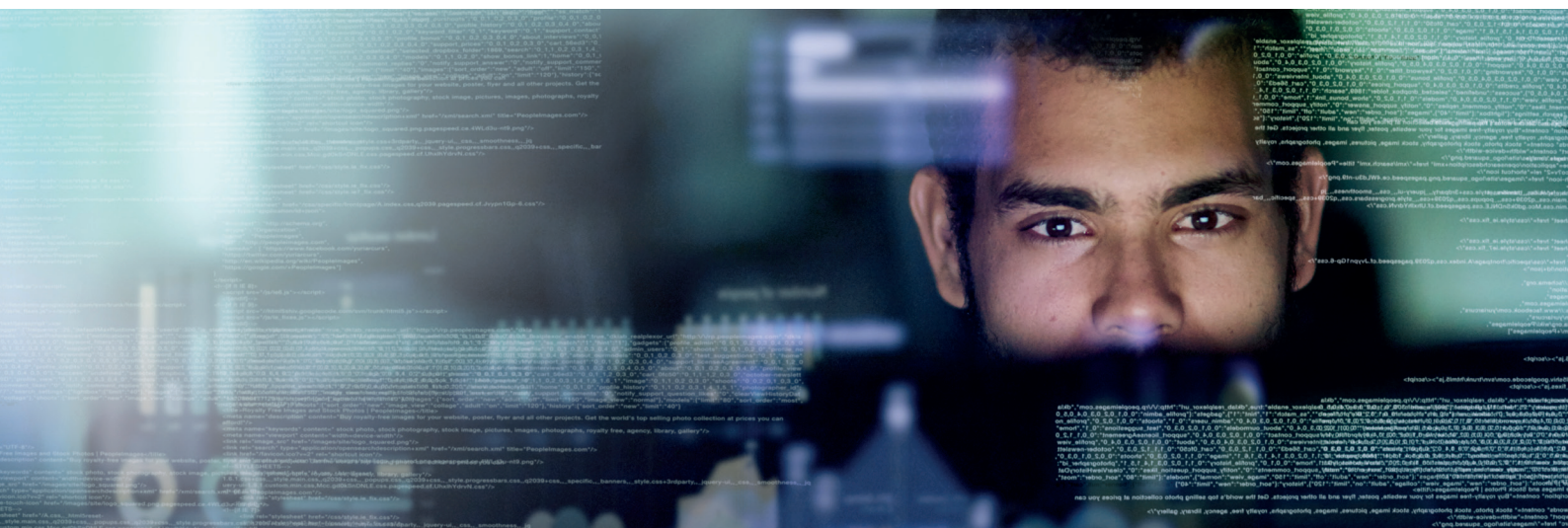


Digitalisering – bara en modefluga?

av Steen Schelle Jensen, chef för Product Management vid Kamstrup



Allt eftersom fjärrvärmebranschen fortsätter att utvecklas ställs bolagen inför nya möjligheter och nya utmaningar som ökar komplexiteten och antalet beslut som de dagligen måste fatta. Denna utveckling kräver att allt ifrån teknik till arbetsflöden och analys måste digitaliseras för att kunna stödja bolagen i allt de gör. Men kommer den omfattande digitaliseringen att kunna leverera?

I decennier har bolagen finjusterat sin drift och sina processer baserat på tillgänglig kunskap i kombination med magkänsla och traditionella teorier. Detta har gjort fjärrvärme till den framgångshistoria som den är idag. Minskade intäkter, ökad konkurrens och nya regelverk på vägen mot den 4:e generationens fjärrvärme innebär dock att bolagen måste minska sina kostnader och öka effektiviteten för att kunna vidareutveckla sin verksamhet i framtiden.

För att kunna blomstra i det nya landskapet krävs det att flera av bolagen ändrar sin allmänna inställning och börjar arbeta på ett annorlunda och digitalt tillvägagångssätt i alla delar av verksamheten. I gengäld kommer de bolag som är villiga att ändra sina metoder att kunna ligga steget före och dra nytta av fördelarna med digitaliseringen, istället för att behöva uppleva de digitala störningarna som vi har sett i andra branscher.

Den digitala (r)evolutionen

I grund och botten handlar digitaliseringen av fjärrvärme om att sammankoppla behovet av ökad effektivitet och optimering med de möjligheter som gjorts tillgängliga i och med ny teknisk utveckling. Frekventa data från smarta mätare och sensorer utgör grunden för det digitala bolaget,

samtidigt som automatiska mätaravläsningsystem och avancerad analys möjliggör nödvändig övervakning, analys och planering som krävs för att förverkliga den digitala omvandlingen som framtidens bolag står inför.

“För att kunna blomstra i det nya landskapet krävs det att flera av bolagen ändrar sin allmänna inställning och börjar arbeta på ett annorlunda och digitalt tillvägagångssätt i alla delar av verksamheten.”

Det är dock viktigt att komma ihåg att digitaliseringen inte är ett mål i sig – om så vore fallet, skulle digitalisering bara vara ett modeord. Digitalisering handlar om så mycket mer än att bara ansluta ett antal sensorer och enheter till Internet. De stora framsteg som gjorts med hjälp av smart mätning har gjort det möjligt för bolagen att få ut mer frekventa och noggranna data, men data i sig är inget nytt. Endast när digitalisering används för att uppnå specifika resultat, blir den en transformativ kraft som kan hjälpa fjärrvärmebolagen att nå nästa nivå.



Det handlar inte om data i sig – utan om hur du använder datan

Det finns genomgående möjligheter för databaserade förbättringar i hela värdekedjan från energiproduktion och distribution till administration, slutanvändarservice och förbrukning – men ingenstans är potentialen större än i bolagens egen optimering av driften. Tidigare har digitala bolag styrt sin verksamhet främst baserat på antaganden. Nu kan bolagen fatta sina beslut och anpassa sin verksamhet baserat på detaljerad kunskap i realtid direkt från sina nätverk.

“Det är dock viktigt att komma ihåg att digitaliseringen inte är ett mål i sig – om så vore fallet, skulle digitalisering bara vara ett modeord.”

Förutom att sänka driftskostnaderna och förbättra servicekvaliteten och kundnöjdheten, är några av de mest relevanta applikationsområdena för smart mätning att övervaka distributionsnätet för att observera temperaturnivåer, identifiera förluster och detektera läckage. Frekventa mätdata gör det även möjligt att identifiera trasiga eller feljusterade nätstationer så att bolagen proaktivt kan ta kontakt med och hjälpa slutanvändarna. Dessutom kan bolagen använda informationen från nätverket för att skapa efterfrågetoppar för att bättre kunna utnyttja kapaciteten av den befintliga infrastrukturen, förbättra kapitalförvaltningen och utvärdera byggnaders energiprestanda baserat på värmerespons och standardmässig väderinformation.

“Nu kan bolagen fatta sina beslut och anpassa sin verksamhet baserat på detaljerad kunskap i realtid direkt från sina nätverk.”

Mitt bland möjligheterna som följer med digitaliseringen av bolagets kärnprocesser finns även outnyttjad potential: att anta en affärsmodell som inkluderar nya målinriktade kundtjänster som en alternativ inkomstkälla och ett sätt att fördjupa kundrelationerna på. Dessa tjänster skulle kunna vara faktureringsystem baserade på flexibilitet istället för en övergripande energiförbrukning eller konsulttjänster baserade på specifika beteenden eller fastighetstyper. Bolagen skulle potentiellt kunna erbjuda att ta ansvar över nätstationerna eller tillhandahålla service för att upprätthålla en viss temperatur i slutanvändarens vardagsrum.

Fjärrvärme på nästa nivå

Trots all potential kommer digitaliseringen av fjärrvärme inte att ske på egen hand. Det kommer att krävas att teknikleverantörer, branschaktörer och bolag arbetar med förenade insatser och höga ambitioner för att lista ut hur man använder avancerad teknik på bästa möjliga sätt för att utnyttja tillgängliga data – oavsett vad du väljer att kalla det.

Think forward

Kamstrup AB

Enhagsslingan 2
S-187 40 Täby
T: 08-522 265 00
innesalj@kamstrup.se
kamstrup.com