

Komplementäre Portfolios



ZENNER und GISA haben eine Kooperation für IoT-Projekte beschlossen.

Auf dem FNN-Kongress ZMP in Leipzig wurde die Kooperation zwischen dem IoT-Anbieter aus Saarbrücken und dem Systemintegrator aus Halle offiziell verkündet. Erklärtes Ziel der Zusammenarbeit ist es, Synergien zu nutzen, um so Kunden aus der Energiewirtschaft, aber auch Kommunen oder Dienstleister der Wohnungswirtschaft mit einer größeren Bandbreite an Leistungen zu bedienen und beim Einstieg in die Digitalisierung zu unterstützen.

ZENNER, international bekannt als einer der größten Hersteller von Messtechnik,

hat sich in den vergangenen Jahren auf die Entwicklung von Infrastrukturen für Internet of Things (IoT)-Applikationen spezialisiert. Die Saarbrücker verfügen über ein umfangreiches Lösungsportfolio und konnten bereits bundesweit IoT-Projekte mit Stadtwerken und Energieversorgern umsetzen. Die Minol-ZENNER-Unternehmensgruppe hat sich zudem den Aufbau eines deutschlandweiten LoRaWAN-Netztes auf die Fahnen geschrieben. GISA unterstützt seit 25 Jahren die Energiewirtschaft, den kommunalen Querverbund und Industrieunternehmen bei der Digitalisierung

ihrer Prozesse. Die Schwerpunkte des IT-Dienstleisters liegen auf Systemintegration, Prozess- und IT-Beratung sowie Entwicklung und Implementierung von IT-Lö-

sungen. Auch Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen bietet GISA an.

Mehrwerte für Entwicklung und Projektmanagement

Zwischen den Portfolios beider Unternehmen gibt es also so gut wie keine Überschneidungen. Doch genau hier sehen die Partner besonders interessante Ansätze: René Claussen, Leiter Geschäftsbereich IoT & Digitale Lösungen bei ZENNER, erklärt: „GISA ist für uns ein wichtiger Multiplikator, der eine große Anzahl von Kunden im Bereich IT unterstützt. Durch die Partnerschaft kommen wir mit diesen leichter in Kontakt. Gemeinsam sind wir in der Lage, bei und mit diesen Unternehmen und Körperschaften Smart City-Konzepte schneller und zielgerichteter zu entwickeln. GISA ist darüber hinaus Spezialist für ERP-Lösungen und Smart Metering, was im Sinne von ganzheitlich betrachteten IoT-Geschäftsprozessen eine hochinteressante Konstellation darstellt.“

GISA-Geschäftsführer Michael Krüger ist von der neuen Partnerschaft ebenfalls überzeugt: „Das Internet of Things ist eines der spannendsten Zukunftsprojekte, bei dem jetzt Anwendungsmöglichkeiten und neue Geschäftsfelder zunehmend Realität wer-

den. In der Kooperation mit ZENNER positionieren sich zwei starke Partner mit einem interessanten Angebot nicht nur für Stadtwerke.“ Ingo Schöbe, Bereichsleiter Smart Utility Solutions bei GISA, ergänzt: „Zenner bietet ein gutes Portfolio an Sensoren, Aktoren und Systemen sowie zahlreiche, schon praktisch erprobte Anwendungsfälle. Dieses Paket können wir nun kurzfristig unseren Kunden zur Verfügung stellen.“

Konkrete Mehrwerte sehen die Kooperationspartner zum Beispiel in einer gemeinsamen IoT-Produktentwicklung oder im Projektmanagement. Potenzielle neue Use Cases etwa könnten anhand konkreter Kundenbedürfnisse zielgerichtet realisiert und im Praxis-einsatz standardisiert werden. Input dürfte auch aus der Arbeit im „Cluster IT Mitteldeutschland“ kommen, in dem GISA Mitglied ist. Hier wird unter anderem nach neuen Anwendungsfällen und Lösungen auf Basis der IoT-Funktechnologie LoRaWAN gesucht. (pq)

„Der Zauber liegt in den Anwendungen“

Ingo Schöbe, Bereichsleiter Smart Utility Solutions bei GISA, erläutert die Hintergründe und Perspektiven der neuen Partnerschaft.

Welche Bedeutung hat das Betätigungsfeld Internet of Things für den IT-Dienstleister GISA?

Als Systemintegrator sind wir mit der Anforderung konfrontiert, dass auf allen Ebenen Daten in die Applikationslandschaften unserer Kunden fließen. Im Bereich IoT ist das aktuell sicherlich noch überschaubar, aber das wird sich massiv verstärken, weil hier ganz viele neue Anwendungsfälle entstehen. Zusammen mit ZENNER wollen wir dieses Thema aktiv besetzen und für unsere Kunden Mehrwerte erzeugen.

Wo gibt es zwischen ZENNER und GISA Anknüpfungspunkte und Synergien?

Der große Charme der Partnerschaft liegt darin, dass wir kaum Überschneidungen in den Portfolios haben, dass wir uns sogar perfekt ergänzen. Die Minol ZENNER Gruppe ist einerseits stark in der Wohnungswirtschaft verankert und hat andererseits ein sehr gutes IoT-Lösungs- und -Anwendungsportfolio für Energieversorger, Kommunen und Industrie aufgebaut. Unsere Stärke ist die Integrationskompetenz, das heißt, wir sorgen dafür, dass mit den gewonnenen Daten gearbeitet werden kann. Zusammen realisieren wir also End-to-end-Geschäftsprozesse und stellen das Hype-Thema IoT auf eine professionelle, in der Praxis nutzbringende Basis.

Gab es noch weitere Gründe für die Kooperation?

Ein ausschlaggebendes Argument war auch, dass ZENNER zusätzlich zu den Anwendungsfällen im unregulierten Bereich auch über ein IoT-Gateway verfügt, das regelkonform mit dem intelligenten Messsystem

bzw. dem Smart Meter Gateway interagieren kann. Wir werden über 1,5 Millionen intelligente Messsysteme in unseren Systemen betreuen. Gleich welche Entscheidung der Regulierer bei der Verbrauchsmessung anderer Sparten trifft, können wir unseren Kunden sagen: Ihr braucht keine Angst zu haben, wir haben einen Ansatz, der beide Wege offenlässt. Außerdem ist ZENNER ein mittelständischer Partner auf Augenhöhe mit einem guten Team.

Wie sehen die ersten Schritte der Zusammenarbeit in der Praxis aus?

Wir haben begonnen, bei uns im Hause erste produktive Anwendungen zu implementieren. Mit rund 800 Mitarbeitern an fünf Standorten bieten sich einige Use-Cases automatisch an. Das gilt zum Beispiel für den Aufbau eines Parkraum-Managements auf Basis von LoRaWAN-Sensoren. Ferner haben wir zahlreiche Technik- und Besprechungsräume, deren Klimatisierung wir IoT-basiert überwachen wollen. Das ist etwas, was man den Kunden live zeigen und so ihren Appetit wecken kann. Parallel werden wir erste Projekte bei Kunden starten. Das Interesse ist schon jetzt groß. Der Zauber von LoRaWAN liegt auch darin, dass man tatsächlich jede Menge Anwendungsfälle findet, deren Realisierung wenig Geld kostet, die aber Arbeitsaufwände erheblich reduzieren und Prozesse nachhaltig optimieren. <<



Handschlag in Leipzig:
Ingo Schöbe, Bereichsleiter Smart Utility Solutions bei GISA (rechts), und Manfred Schmidt, Leiter Vertrieb IoT bei ZENNER, besiegeln die Partnerschaft.



Foto: GISA GmbH

Kontakt: ZENNER International GmbH & Co. KG, René Claussen, 66121 Saarbrücken, Tel. +49 (0) 681-99676-0, info@zenner.com
GISA GmbH, Jeannine Kallert, 06112 Halle (Saale), Telefon: +49 (0) 345 585-0, kontakt@gisa.de