



Der Weg in die Zukunft durch Digitalisierung

Dr. Wolfgang J. Trein, FIGEMA DR. TREIN Unternehmensberatung, Waiblingen, begleitet als langjährig erfahrener Branchenexperte seine Kunden bei der Entwicklung und Implementierung von Strategien, unternehmerischen Konzepten und effizienten Geschäftsprozessen. Er unterstützt sie bei Konzeption einer IT-Strategie und der Auswahl und dem Einsatz zukunftsweisender IT-Systeme. Gemeinsam erarbeitet er mit seinen Kunden individuelle, überzeugende Lösungen für die Umsetzung der IT-Sicherheit, der Digitalisierung und Smart Metering unter dem ganzheitlichen Ansatz aller betroffenen Unternehmensbereiche (Netz, Vertrieb, Kundenservice).

Die FIGEMA DR. TREIN Unternehmensberatung ist in der Umsetzungsberatung tätig, d. h. neben der Erstellung von Konzepten begleitet sie auch deren Realisierung beim Kunden. Zudem ist Dr. Trein als Projekt- und Interimsmanager in Stadtwerken und Energieversorgern tätig.

Es gibt von Zeit zu Zeit technische Entwicklungen, die sich nicht aufhalten lassen. Sie sind einfach Stand der Technik und ihre Umsetzung wird vom Markt und findigen Unternehmern vorangetrieben. Standen vor einigen Jahren noch viele Unternehmen den Smart Metern skeptisch gegenüber, so sind es heute ungefähr genau so viele, die die Digitalisierung skeptisch beäugen – trotz Smartphones, trotz des stark zugenommenen, auch privaten Einkaufs über eine Vielzahl von Portalen, trotz zunehmender Vernetzung.

Die Zurückhaltung der Unternehmen bei vielen technischen und IT-Neuerungen ist symptomatisch für die Energie- und Versorgungswirtschaft. So weist diese Branche

im Vergleich zu anderen Branchen eine relativ geringe Innovationsquote auf. Während einige Energieversorger – neben den Großen auch Kleinere und Mittlere – durchaus innovativ nach vorne preschen und damit auch neue Geschäftsmodelle entwickeln, befindet sich die Mehrheit weiterhin in beobachtender und abwartender Haltung. Handlungs- und veränderungsbereit scheint vor allem der Mittelstand unter den Versorgern nach wie vor kaum zu sein.

Durch Prozess- und Produktinnovationen die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen

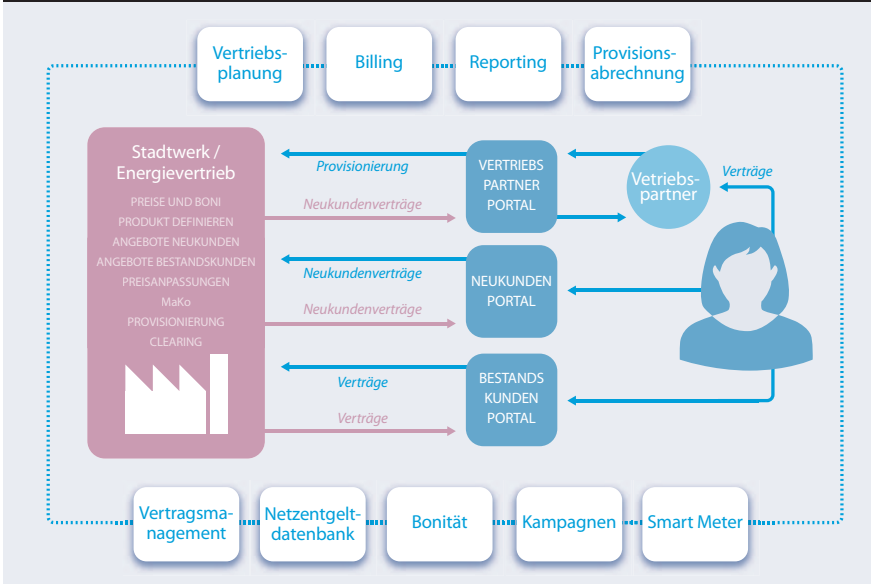
Um Innovationen zu bewirken, muss zunächst investiert und müssen marktreife Ideen umgesetzt werden. Innovationen beeinflussen den Erfolg von Unternehmen in der Regel positiv. So erhöhen sie die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, z. B. durch die höhere Produktivität einer Prozessinnovation oder durch eine bessere Marktstellung durch eine Produktinnovation. Deswegen ist es in der Praxis interessant zu beobachten und zu erfahren, dass viele Innovationen der Branche in den letzten

Jahren und insbesondere zurzeit von den im Markt heute rund 150 neuen Strom- und Gasanbietern (Energievertrieb als Start-ups) ausgehen und umgesetzt werden. Vermutlich ist bei ihnen die Prozess- und Produktinnovation essentieller für das wirtschaftliche Überleben und Wachstum als bei den traditionellen Stadtwerken und Netzbetreibern. Erkennbar ist, dass diese weniger Berührungsängste mit der Digitalisierung und neuen technologischen Entwicklungen haben als etablierte Versorger und diese für ihre Geschäftsmodelle gezielter einsetzen. Ähnlich agieren Stadtwerke, die bereits selbst bundesweiten Energievertrieb machen und viele Kunden auch außerhalb des eigenen Netzes besitzen. Es lässt sich zunächst festhalten, dass der Kostendruck durch zunehmenden Wettbewerb im Energievertrieb Innovationen fördert und Prozessoptimierungen forciert.

Big Data und neue Geschäftsmodelle – Digitale Potentiale nutzen

Die Erfahrung der FIGEMA im Rahmen der Beratung zur zukünftigen Strategie

Abb.: Neue, zusätzliche Prozesse und deren Unterstützung durch Portale



von Unternehmen, insbesondere auch der IT-Strategie, zeigt, dass sich neue Möglichkeiten bei den Versorgern und Geschäftsmodelle durch den technologischen Fortschritt, z. B. die Digitalisierung, eröffnen. Ganz zu schweigen von den Möglichkeiten des Erschließens der großen Datenschätze, die sich durch die Vernetzung innerhalb der Energiewirtschaft, aber auch mit anderen Branchen ergeben.

Und im Rahmen der Beratung zur Geschäftsprozessoptimierung bei Energieversorgern und Energiehändlern werden neue, zusätzliche Prozesse insbesondere im Energievertrieb modelliert und umgesetzt. Diese können durch neue Softwarelösungen – wie diverse Portale (Bestandskundenportal, Neukundenportal, Vertriebspartnerportal etc.) – unterstützt werden. Zur Abbildung neuer Prozesse gehören aber auch die Bonitätsprüfung durch externe Ratingagenturen (Bonitätsschnittstelle zum CRM, Preiskalkulation und Debitorenbuchhaltung) und die Provisionsabrechnung mit den Vertriebspartnern.

Durch Automatisierung Prozesskosten senken

Der Prozessautomatisierung kommt dabei besondere Bedeutung zu. Da gerade der Energievertrieb eine relativ geringe Produktmarge haben, sind sie darauf angewiesen, Prozesse möglichst schlank und effizient zu gestalten. Der Einsatz der diversen Kunden- und Vertriebspartnerportale muss dabei produktübergreifend die Prozesse abbilden und automatisieren. Diese sollen nach Möglichkeit ohne zusätzliche manuelle Eingriffe automatisch ablaufen. Die Senkung der Prozesskosten steht im Vordergrund.

Gerade bei den neuen, zusätzlichen (Vertriebs-) Prozessen erweist es sich als Schwäche bei vielen traditionellen Energieversorgern, dass diese nur wenig genutzt und durchgängig definiert sowie IT-unterstützend abgedeckt sind. Natürlich haben die Energieversorger seit Jahren viele teils parallele Projekte durchzuführen und zu stemmen und sind auf Hilfe von außen (Berater, IT-Dienstleister) angewiesen. Zudem stoßen viele EVU wegen der zunehmenden Komplexität der IT-Landschaft an ihre personellen Kapazitäten und denken sehr intensiv über Outsourcing und BPO nach. Die Themen „Kosten“ und „Rentabilität“ sind nach wie vor mehr denn je präsent, da sich viele in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation befinden.

Doch die Entwicklung wird sich nicht aufhalten lassen. Innovative Anbieter entwickeln neue Produkte und Dienstleistungen, automatisieren Prozesse wo auch nur möglich, senken die Kosten und nutzen die Digitalisierung sowie die unerschlossenen Datenschätze, um die sich daraus ergebenden Chancen gewinnbringend umzusetzen und das Geschäft den traditionellen Versorgern streitig zu machen.

Neue Dienstleistungen und zusätzliche Wertschöpfung durch intelligente Zähler

Und damit schlage ich den Bogen zum Anfang meines Beitrags. Das von vielen bereits

totgesagte Thema Smart Metering, das die FIGEMA bis vor drei Jahren bei zehn Pilotprojekten unterschiedlicher Größe und Komplexität maßgeblich begleitete, soll nach den Vorstellungen des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) die Basis für die Digitalisierung werden und gemäß dem Gesetzesentwurf einen Rollout bezwecken. Und auch hier ist in Projekten der FIGEMA zu beobachten, dass innovative Energieanbieter (z. B. Händler und innovative Stadtwerke) sich schon sehr intensiv mit der Konzeption beschäftigen, wie die Smart Meter in ihre Geschäftsmodelle eingebunden werden sollen. Von diesen Unternehmen wird der Mehrwert der verfügbaren Energiedaten häufig schneller auf den ersten Blick erkannt als bei den traditionellen Energieversorgern. So liegt der Unterschied zum herkömmlichen Ferrariszähler in der zeitlichen Auflösung der Daten, wodurch sich große Optimierungspotenziale auf-tun, z. B. für die Prozessoptimierung, aber auch mit der Datenanalyse für die Gestaltung von last- und zeitvariablen Tarifen. Gemeinsam mit der „Industrie 4.0“ lassen sich neue Dienstleistungen und Wertschöpfungsmöglichkeiten generieren. Das Spannende an der ganzen Sache ist ja nicht nur die größere Vernetzung in und außerhalb der Branche, sondern auch das systematische „Datenschürfen“ und die Identifizierung und Verbindung nutzbarer Daten, um aus der jetzigen und zukünftigen Datenflut (Big Data) einen intelligenten und nutzbaren Datenpool zu erschaffen.

Im ersten Schritt wäre zu lernen, welche Daten aus der riesigen Menge wofür genutzt werden können, und im zweiten Schritt folgt die Festlegung, welche Daten jedes Unternehmen selbst nutzen möchte, um die Marktchancen auszuschöpfen und im zunehmenden Wettbewerb zu bestehen.

Da aufgrund der hohen Komplexität dieser Thematik und der geringen Erfahrungen der EVU im Umgang mit diesen die Informationen und die Marktübersicht fehlen, wird die FIGEMA mit ihrer langjährigen Branchenerfahrung gern beratend und unterstützend in Projekten hinzugezogen. (wt)



Dr. Wolfgang J. Trein

FIGEMA DR. TREIN
Unternehmensberatung
Telefon +49 7151 2758570
wolfgang.trein@figema.de
www.figema.de