Digitalisierung

Schlüssel zur Energiewende

[09.08.2016] Die Digitalisierung der Energiewirtschaft ist Wettbewerbsfaktor und Innovationsmotor zugleich. Die Energieversorger befinden sich in einer guten Ausgangsposition, um das Potenzial profitabel zu nutzen und neue, wirtschaftliche Geschäftsmodelle zu erschließen.

Digitalisierung und Disruption – kaum ein anderes Thema prägt den energiepolitischen Diskurs derzeit mehr. So ist ein wahrer Hype um eine Entwicklung entstanden, die bereits vor einigen Jahrzehnten mit den ersten Möglichkeiten zur digitalen Abbildung begann und sich mit dem technologischen Fortschritt evolutionär weiterentwickelte. Heute befinden wir uns an einem entscheidenden Kulminationspunkt. Alle zuvor noch getrennten Digitalisierungsstränge laufen aktuell in einer bisher nicht gekannten Intensität zusammen, sodass sich zahlreiche neue Möglichkeiten für wirtschaftliches Wachstum ergeben. Smart Markets, Smart Grids, Smart Meter, Smart Home und Smart Building bedingen den agilen Aufbau neuer, zukunftsstarker Geschäftsmodelle, die dem Mehr an Marktteilnehmern, Kommunikation und Daten gerecht werden müssen.

Gewinner und Verlierer

„Alles, was sich digitalisieren lässt, wird digitalisiert“, betont auch Katherina Reiche, Hauptgeschäftsführerin des Verbands kommunaler Unternehmen (VKU). Die Digitalisierung ist Wettbewerbsfaktor, Innovationsmotor und Katalysator einer zunehmend vernetzten Welt. Aus Wertschöpfungsketten werden dabei smarte Wertschöpfungsnetzwerke mit neuen, dynamischen Playern am Markt, welche die Wettbewerbsintensität erhöhen und als Gegenreaktion die Bildung strategischer Allianzen fördern.
Die Fakten sprechen für sich: Bis zum Jahr 2020 werden weltweit circa 50 Milliarden Geräte durch das Internet miteinander vernetzt sein. Bis 2025 basieren 25 Prozent der nationalen Bruttoinlandsprodukte auf digitalisierten Produkten und Dienstleistungen, wobei der Smart-Energy-Markt jährlich um gut 20 Prozent wächst. Schon im Jahr 2020 werden mehr als 37 Prozent des sich alle zwei Jahre verdoppelnden Datenvolumens in der Cloud gemanagt.
Betrachtet man die Entwicklung der vergangenen Jahre – auch in anderen Branchen –, wird deutlich: Alle Veränderungen brachten im Zuge der Eroberung wertvoller Marktanteile klare Gewinner und Verlierer hervor. Zu den Gewinnern gehörten dabei immer – man denke zum Beispiel an Airbnb – die vollständig digitalisierten Unternehmen, die nahezu keine physikalischen Assets mehr besitzen und somit über eine hohe Agilität und Flexibilität verfügen. In Zukunft werden selbst soziale Netzwerke (Facebook Banking), Online-Auktionshäuser (eBay via PayPal) und traditionelle Banken (via paydirekt) zu einer echten Konkurrenz bei der Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Gleichzeitig könnten die großen Ablesedienste im Zuge des neuen Digitalisierungsgesetzes neue Marktanteile zu Lasten der Stadtwerke erschließen. Agile, überregionale Vertriebe, die nicht die Last der Netzinfrastruktur tragen müssen, punkten schon heute bei der Neukundenakquise.

Kein Patentrezept

„Der Wandel findet statt – ob mit oder ohne uns“, sagt Matthias Brückmann, Vorsitzender des Vorstands des Energiekonzerns EWE. Wie können die Herausforderungen der Digitalisierung also in echte Chancen

umgekehrt werden? Wie sieht die zukünftige Wertschöpfung des Stadtwerks 4.0 aus? Längst reicht es nicht mehr aus, im eigenen Kerngeschäft exzellent aufgestellt zu sein. Die digitale Vernetzung erfordert intelligente, kosteneffiziente, flexible und skalierbare Services mit einem hohen Automatisierungsgrad.
Ein universales Lösungsrezept für eine erfolgreiche Positionierung im Marktdesign der Zukunft wird es nicht geben. Stattdessen ist eine Differenzierung nötig. Die Digitalisierung ist ein Management-Thema, das die Energieversorger bereichsübergreifend in der gesamten Aufbau- und Ablauforganisation betrifft und strategische Grundsatzentscheidungen verlangt: Soll in eine starke Infrastruktur investiert und können Vertriebsstrukturen verschlankt werden oder ergeben sich attraktive Wachstumspotenziale außerhalb des klassischen Tagesgeschäfts? Können die dafür erforderlichen Skaleneffekte selbst gehoben werden oder sollten strategische Partnerschaften eingegangen werden?
Die Digitalisierung ist ein, wenn nicht sogar DER Schlüssel der Energiewende. Die Komplexität des Marktdesigns der Zukunft brachte kürzlich Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel auf den Punkt: „Was Politik und Versorger jetzt leisten müssen, ist nicht weniger, als ein neues System zu errichten. Es muss die Erneuerbaren an den Strommarkt führen und dabei kontinuierlich die Kosten senken. Und es muss zweitens den Strommarkt für einen wachsenden Anteil der erneuerbaren Energien fit machen. Und wir brauchen drittens eine Infrastruktur, die dazu passt. Das fordert einen zügigen Ausbau der Stromnetze und eine Digitalisierung der Stromversorgung.“ Alle drei Elemente sollten so nachhaltig miteinander verzahnt werden, dass es keine Reibungsverluste gibt und auch weiterhin das energiepolitische Zieldreieck aus Versorgungssicherheit, Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit zum Tragen kommt: „Die zentrale Herausforderung der Energiewende ist eine optimale Systemintegration.“

Auf den Kunden konzentrieren

Um nachhaltig erfolgreich zu sein, gilt es, die Energiewirtschaft neu zu denken. Das Marktdesign der Zukunft ist radikal kundenzentriert. Der selbstbewusste, internetaffine und durchaus wechselbereite Prosumer steht dabei im Mittelpunkt. Er erwartet einen unkomplizierten Service und einfache Lösungen mit einem hohen Nutzwert. Laut einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman ist die Hälfte aller Haushalte interessiert an intelligenten Paketlösungen, individuellen Tarifen und kompetenten Energieberatungsleistungen.
Durch die Verschmelzung der klassischen Commodity-Dienstleistungen mit umfangreichen Datenservices (Web, Telefonie, TV) im Internet der Dinge werden physikalische Assets Teil der IT. Als ganzheitlicher Lösungspartner kann die SIV.AG ihre Kunden bei der Modellierung neuer Leistungsangebote umfassend unterstützen – sowohl in Datenqualität und -sicherheit als auch mit einem hohen Grad an Integration und Flexibilität. Im neuen Bereich Energiewirtschaft bündelt das Unternehmen diese Kompetenzen – von einem gemeinsamen Lösungspaket mit der Deutschen Telekom für die Digitalisierung im Messwesen bis hin zu zukunftsstarken Lösungen für einen effektiven, wachstumsorientierten Energievertrieb.
In einer digital vernetzten Welt sind Daten und Informationen Teil der Wertschöpfung. Unter diesem Aspekt gewinnen Themen wie IT Compliance und IT-Sicherheit eine ganz neue Bedeutung. Sie müssen genetisch in das Unternehmen implementiert werden.

Wandel aktiv gestalten

Als Dienstleister stellt sich die SIV.AG mit eigenen Strukturen und gemeinsam mit dem Partnerunternehmen certigo auch in diesem Bereich breit auf. Ein individuell maßgeschneidertes Reifegradmodell sowie die gemeinsame Modellierung eines wirksamen Informations-Sicherheits- und IT-Notfall-Managements für die Kunden sind dafür nur einige Beispiele. Sie verdeutlichen, wie wichtig es ist, den Sicherheitsaspekt durchgängig in die Unternehmensstruktur einzuweben.
Big Data, Cloud Computing und Mobility prägen zunehmend die Geschäftsmodelle der Stadtwerke. Die

Herausforderung besteht darin, die Tragweite und -fähigkeit des damit einhergehenden Wandels richtig einzuschätzen und diesen in nachhaltig wirksame Geschäftsmodelle zu transformieren. Die Stadtwerke sind aufgefordert, den Wandel aktiv mitzugestalten, bevor andere dies tun. Die 20. Euroforum-Jahrestagung Stadtwerke 2016 machte deutlich: Mit ihren größten Assets – regionale Nähe, Kundenzugang in der Fläche und engen, langjährig gewachsenen Kundenbindungen – befinden sich die Energieversorger in einer guten Ausgangsposition, um das ungeheure Potenzial der Digitalisierung profitabel zu nutzen.

()

Dieser Beitrag ist im stadt+werk-Sonderheft „IKT-Lösungen für Stadtwerke und kommunale Betriebe“ erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, SIV.AG