

Uniper

Digital – und grüner als gedacht

[27.11.2018] Die Digitalisierung hat enorme Bedeutung für unser Geschäft, sagt Gundolf Schweppe. Bei einem Redaktionsbesuch erläutert der Uniper-Vertriebschef nicht nur die Bedeutung neuer Technologien für den Energiehandel, auch das Thema grüne Stromprodukte kommt zur Sprache.

„Wir können auch grün.“ Diese Aussage ausgerechnet von einem Uniper-Manager zu hören, verblüfft zunächst. Schließlich war das Unternehmen vormals die ungeliebte Tochter von E.ON und wurde im Zuge der Reorganisation des Energieriesen vor über zwei Jahren aus dem Konzern ausgegliedert. Die Mitgift: das gesamte deutsche Stromerzeugungsportfolio aus Wasser-, Gas- und Kohlekraftwerken, der Energiehandel sowie Energielösungen und kraftwerksnahe Dienstleistungen.

Strom aus Wasserkraft

Das Label als rein konventioneller Erzeuger will Uniper-Vertriebschef Gundolf Schweppe beim Besuch der stadt+werk-Redaktion Ende September im grün-regierten Tübingen nicht stehen lassen. Und in der Tat: Mit 109 Kraftwerken ist Uniper einer der größten Betreiber von Wasserkraftanlagen in Deutschland. Die Gesamtausbauleistung von rund vier Gigawatt (GW) und eine Produktion von rund elf Terawattstunden (TWh) mit den deutschen und 90 weiteren Wasserkraftanlagen in Schweden machen Uniper zudem zu einem der größten Wasserkraftbetreiber in Europa. „Unsere Wasserkraftwerke produzieren im Jahr in etwa so viel Strom wie ein Braunkohlekraftwerk oder zwei Steinkohlekraftwerke“, erklärt Gundolf Schweppe. Allein in Deutschland liege die Gesamterzeugung der Lauf- und Speicherkraftwerke bei jährlich rund fünf TWh und entlaste die Umwelt um über 2,8 Millionen Tonnen CO₂.

Auswirkungen der Digitalisierung auf den Energiehandel

Gundolf Schweppe kam jedoch nicht in die Universitätsstadt, um die stadt+werk-Redaktion zu überzeugen, dass Uniper unter anderem auch Anbieter und Erzeuger von erneuerbaren Energien ist. Thema des Gesprächs sollte ein anderes Zukunftsthema sein: die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Energiehandel. „Die Digitalisierung hat enorme Bedeutung für das Geschäft von Uniper“, kommt Schweppe gleich auf den Punkt. „Die Standardprozesse fressen die Wertschöpfung bei den Energieversorgern auf, eine digitale Unterstützung sorgt hier für Entlastung.“ Seit mehreren Jahren betreibt der Konzern deshalb unter anderem die Plattform Uniper Digital. Über das Selfservice-Portal können die Kunden ihre Prozesse bei der Energiebeschaffung optimieren. Mit den kürzlich hinzugefügten Funktionen Preialarm- und Limit-Order werde die digitale Energiebeschaffung noch schneller und einfacher, verspricht Schweppe. „Denn genau das sind die Forderungen, die Energieeinkäufer an die Versorger stellen“, so der Uniper-Vertriebschef.

Auch als White-Label-Lösung

Die beiden neuen Funktionen machen die digitale Energiebeschaffung so einfach wie nie, ist Schweppe überzeugt. Kunden müssten keine Zeit mehr darauf verwenden, ständig die Preisentwicklungen auf dem Markt zu beobachten. Bei dem so genannten Preialarm werden Nutzer per E-Mail informiert, wenn ihr gewünschter Zielpreis erreicht ist. Dank der neuen Funktion der Limit-Orders könnten Nutzer bei Erreichen des Zielpreises sogar direkt eine automatisierte Bestellung auslösen. „Damit können wir vor allem die

internen Aufwände unserer Kunden reduzieren“, so Gundolf Schweppe.

Von digitalen Lösungen aus dem Hause Uniper können Energieversorger und Stadtwerke nicht nur beim Energieeinkauf profitieren. Den von Uniper 2016 ins Leben gerufenen, damals ersten Energie-Onlineshop für RLM-Kunden, Uniper Direkt, bietet das Unternehmen nun auch als White-Label-Lösung an.

Energieversorger und Stadtwerke können die Plattform in das eigene Angebot integrieren und ihren Kunden die Online-Energiebeschaffung anbieten. Dazu bräuchten sie keinen IT-Spezialisten, meint Schweppe. Es werde lediglich auf das Angebot verlinkt und die Stadtwerke-Vertriebler könnten sogar mittels Tablet Strom verkaufen.

Wachsende Kundenzahl

Über 200 Kundenvorschläge seien auf Uniper Digital bereits umgesetzt worden. Und das mit Erfolg: Seit der Einführung 2014 habe die Plattform Wachstumsraten von mehr als 50 Prozent bei Bestellungen und Anfragen – bei steigender Kundenzahl. Die Entwicklung von Uniper Digital belege, dass digitale Lösungen stark nachgefragt werden. Das Portal verzeichne über 17.500 Anfragen und 3.500 Bestellungen pro Jahr sowie mehr als 2.000 Nutzer pro Monat. Das zeige: Immer mehr Energieeinkäufer nutzen die Möglichkeiten der digitalen Beschaffung. „Standardisierte Prozesse, die in der alten Welt unnötig Ressourcen gebunden haben, werden ersetzt durch digitale Angebote. Bei komplexen Prozessen sieht das jedoch ganz anders aus“, sagt Schweppe.

Dennoch bleibt bei Uniper ein Stück der alten Welt erhalten. Das Unternehmen setzt weiterhin auf den teuersten Vertriebskanal und beschäftigt eine starke Key-Account-Mannschaft. Denn Schweppe ist überzeugt: „Unsere Kunden brauchen einen direkten Ansprechpartner. Bei der Energiebeschaffung geht es um sehr viel Geld und das Thema ist komplex.“ Es werde deshalb immer Beratungsbedarf geben. So existiert bei Uniper Direkt noch eine Hotline mit Key-Account-Managern, die mit digitaler Unterstützung arbeiten.

Die Weiterentwicklung der Beschaffungsplattform soll auch in Zukunft auf Basis der Kundenwünsche und der Marktentwicklung vorangetrieben werden, kündigt Schweppe an. Ab 2019 werde unter anderem der Bereich Portfolioanalyse und -Management ausgebaut. Sowohl in der Datenbeschaffung als auch in den Bereichen Datenvorbereitung und Visualisierung würden hier neue Funktionen installiert – und das sogar für Abschlüsse, die außerhalb des Portals getätigt wurden.

Grüne Energiequellen gefragt

Uniper ist also auf weitere Schübe der Digitalisierung in der Energiewirtschaft vorbereitet. Auch beim Thema Ökostrom gibt es interessante Neuigkeiten. Kürzlich meldete der Energiekonzern einen Absatzrekord für Strom aus Wasserkraft. In diesem Jahr werde Uniper erstmals zehn Millionen Herkunftsnachweise (HKN) aus Wasserkraft verkaufen – und damit doppelt so viele wie im Vorjahr. Die Herkunftsnachweise sind jedoch nur ein Beispiel für grüne Produkte auf Basis von Wasserkraft, sagt Schweppe: „Von regionaler Vermarktung bis zur tatsächlichen physischen Kopplung der Wasserkraft bietet unser umfangreiches Portfolio an grünen Stromprodukten unseren Kunden schon jetzt eine passende Antwort auf die gestiegene Nachfrage der Endkunden nach Strom aus CO₂-freier Erzeugung.“ Der grüne Strom aus Wasserkraft biete dabei die verlässliche und planbare Basis im Erzeugungsmix.

Gleichzeitig entwickle Uniper neue Lösungen für die grüne Energie der Zukunft. Auf der Fachmesse E-world (5. bis 7. Februar 2019, Essen) will Uniper eine ganze Reihe dieser Produkte, unter anderem auf Basis von Wasserkraft sowie weiteren grünen Energiequellen, vorstellen. Gundolf Schweppe sagt: „Die Nachfrage nach grünen Produkten steigt stetig.“

()

Dieser Beitrag ist in der November/Dezember-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, Uniper, Wasserkraft