

„Plattformlösungen sind die Zukunft für Versorger“

Inzwischen ist klar, dass die Energiewende auch eine Mobilitäts- und Wärmewende ist, die ohne tiefgreifende Digitalisierung nicht gelingen kann. Welche digitalen Werkzeuge müssen Versorgungsunternehmen in die Hand nehmen und wie einsetzen, damit die Katalysatorwirkung für den Klimaschutz in erforderlicher Weise eintritt? Und wie wird verhindert, dass die Versorger mit den neuen Vorgaben überfordert sind, sondern die Chancen nutzen können? Darum dreht sich das „et“-Interview mit Olaf Steinbrink, verantwortlicher Geschäftsführer für die Branche Utilities in der Arvato Systems Group.

„et“: Angesichts wachsenden Handlungsdrucks im Klimaschutz kommt der Digitalisierung und damit der Beschleunigung der Energiewende große Bedeutung zu. Wie ist der Prozess vorangekommen und wo stehen wir heute?

Steinbrink: Als ich 2019 noch in CIO-Funktion bei der MVV Energie AG tätig war, durfte ich dem Aufsichtsrat über den Stand der Digitalisierung der Energiewende berichten. Wenn ich mir die damaligen Buzzwords in Erinnerung rufe, stelle ich fest; sie beschreiben die Situation heute noch genauso: „Digitalisierung als größtes IT-Projekt der Energiewende“, „Hinwendung zum kundenzentrierten Denken“, „agile Prozesse und Strukturen“, „Daten sind das neue Gold“. Allerdings hat auch die aktuelle geopolitische Situation, insbesondere der Krieg in der Ukraine, viele Dinge beschleunigt und Schwerpunkte verlagert.

Auf der einen Seite ist das Thema IT-Security ganz nach vorne gerückt. Die Entschlossenheit, hier mehr zu tun als in der Vergangenheit, spiegelt sich im IT-Sicherheitsgesetz 2.0, das die Schutzmaßnahmen für kritische Infrastrukturen konkretisiert und verbindlich macht. Auf der anderen Seite erfordert die zunehmende Volatilität auf den Energiemärkten, dass Versorger viel schneller auf Marktentwicklungen reagieren. Die IT-Systeme, mit denen Marktprozesse abgebildet und organisiert werden, müssen flexibilisiert werden. Ich denke hierbei z.B. an die kurzfristige Umsetzung der Dezemberhilfen und der Energiepreismotoren.

Dynamisierung der Prozesse auf allen Ebenen

„et“: IT als Enabler? Läuft es darauf hinaus?



Olaf Steinbrink, verantwortlicher Geschäftsführer für die Branche Utilities in der Arvato Systems Group, Gütersloh Bild: Arvato Systems

Steinbrink: Die Digitalisierung ist ein zentrales Instrument für die notwendige Transformation der Energiewirtschaft. Die Geschäftsmodelle der Branche verändern sich gerade signifikant. Kunden werden auf einmal auch Erzeuger. Der Wettbewerb um Endkunden wird sehr viel stärker. Damit meine ich nicht nur den Wettbewerb um Kunden und Liefermengen. Druck entsteht auch durch neue Akteure, die mit datenbasierten Services in Bereichen wie Prosumer-Management, Elektromobilität oder Mieterstrom in die Domäne der Lokalmatadore eindringen. Die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden werden zum Leitmotiv der Versorger für die Neuausrichtung.

Dies geht einher mit einer zunehmenden Dynamisierung der Prozesse auf allen Ebenen.

Die alten Rezepte und Konzepte funktionieren nicht mehr. Es bedarf veränderter Strukturen und Abläufe. Alles muss viel schneller gehen. In dieser Situation braucht es Technologie, die in der Lage ist, Flexibilität und Tempo auf die Straße zu bringen – und im Übrigen auch, die wachsende Komplexität zu beherrschen. Insofern: Ja, IT ist ein Enabler. Aber die Digitalisierung ist auch ein Treiber und Katalysator, weil sie neue Geschäftsmodelle möglich macht und bestehende optimiert. Das wiederum zahlt auf die beschleunigte Umsetzung der Energiewende ein.

„et“: Welche Auswirkungen haben die veränderten Anforderungen auf die Wahl der Mittel und welche IT-Werkzeuge werden heute und in Zukunft benötigt?

„In den letzten Jahren haben die Komplexität und Taktung gerade im regulierten Geschäft massiv zugenommen. Die Regulierung der Marktprozesse sorgt andererseits dafür, dass die Anforderungen für alle Marktteilnehmer gleich oder ähnlich sind. Auf dieser Ebene gibt es also keine differenzierenden Merkmale mehr. Das spricht für Plattformmodelle, bei denen mehrere Stadtwerke die gleiche IT-Lösung für die Prozessabwicklung in Anspruch nehmen und damit Aufwendungen bei Systembetrieb und -administration reduzieren.“

Olaf Steinbrink, verantwortlicher Geschäftsführer für die Branche Utilities in der Arvato Systems Group, Gütersloh

Steinbrink: In den letzten Jahren haben die Komplexität und Taktung gerade im regulierten Geschäft massiv zugenommen. Das heißt, der Aufwand, den man betreiben muss, um allen Anforderungen zu genügen, wird immer höher. Die Regulierung der Marktprozesse sorgt andererseits dafür, dass die Anforderungen für alle Marktteilnehmer gleich oder ähnlich sind. Auf dieser Ebene gibt es also keine differenzierenden Merkmale mehr. Das spricht für Plattformmodelle, bei denen mehrere Stadtwerke die gleiche IT-Lösung für die Prozessabwicklung in Anspruch nehmen und damit Aufwendungen bei Systembetrieb und -administration reduzieren.

Die Differenzierung kann und muss über die Ausgestaltung der Produkte erfolgen. Andererseits hilft der Plattformansatz, mit dem Tempo der Marktentwicklung Schritt halten zu können, weil ein System nicht mehr zehn oder zwanzig Mal lokal eingeführt werden muss, sondern nur einmal für die gesamte Gruppe.

Einer für alle statt jeder für sich

„et“: Was vermutlich mit weiteren Vorteilen einhergeht?

Steinbrink: Richtig. Da Plattformlösungen immer häufiger in der Cloud betrieben werden, können Stadtwerke auf eigenes Personal für Administration und Betrieb der Systeme verzichten. Man muss sich mit vielen Dingen nicht belasten, weil der Cloud-Dienstleister dies übernimmt. Die ohnehin knappen Personalressourcen werden geschont, und das Unternehmen kann sich aufs Kerngeschäft konzentrieren.

Auch das Onboarding auf eine Plattformlösung ist mit viel weniger Aufwand verbunden, als wenn man sich eine eigene On-Premises-Lösungswelt aufbaut.

Oder denken wir an die ständigen Formatwechsel und neuen Prozesse, die unter hohem Zeitdruck umgesetzt werden müssen. Wenn das einer für viele übernimmt und nicht jeder selbst für sich tut, ist die Umsetzung für die Anwender viel komfortabler. Das EVU ist schneller startklar und damit handlungsfähig. Nicht zu vergessen das Thema Wirtschaftlichkeit: Wenn viele Unternehmen am Cloud-Modell partizipieren, greifen Skalierungseffekte.

„et“: Wie steht es um die IT-Sicherheit in der Cloud?

Steinbrink: Ein weiterer Pluspunkt: Man muss die IT-Systeme nur einmal abschotten. Bei gewachsenen Strukturen, wie wir sie in der Energiewirtschaft antreffen, besteht immer die Gefahr, dass es unbekannte Sicherheitslücken gibt, die für Angreifer eine Einladung darstellen. Eine zentrale IT-Security ist einfach viel wirkungsvoller und effektiver zu orchestrieren, als wenn man heterogene Architekturen an vielen Stellen sicher machen muss. In einem Cloud-basierten Umfeld verfügt man im Normalfall auch über ganz andere technische und administrative Hebel, um ein wirkungsvolles Schutzsystem zu etablieren.

„et“: Verändert die neue Welt mit ihrer Dynamik auch die Beziehung zwischen IT-Dienstleister bzw. Software-Lieferant und Stadtwerken?

Steinbrink: Zweifellos, und dieser Wandel ist längst im Gange. Ich wünsche mir, dass wir uns zu einem Dienstleister der dritten Generation entwickeln. Dienstleister der ersten Generation liefern, was der Kunde gerne haben möchte. Dienstleister der zweiten Generation optimieren, was der Kunde möchte. Dienstleister der dritten Generation antizipieren die Wünsche und Anforderungen des Kunden und entwickeln Lösungen, bevor das Problem oder die Anforderung bei ihm auftritt. Dafür braucht man ein hohes Maß an Branchenverständnis. Der IT-Dienstleister muss nicht nur sein ureigenes Business verstehen, sondern er muss auch energiefachlich auf Augenhöhe mit dem Kunden sein.

Den gesamten Digitalisierungsprozess aktiv mitgestalten

„et“: Wie stellen Sie das bei Arvato Systems sicher?

Steinbrink: Wir haben in unserer Organisationsstruktur Teams aufgebaut, die sehr eng mit unseren Zielbranchen interagieren. Wir brauchen Menschen, die in der Energiewirtschaft zuhause sind, die mit den branchenspezifischen Herausforderungen der Unternehmen vertraut sind. Zweitens muss sich der IT-Dienstleister stärker in die Prozesse des Kunden integrieren, um schnell reagieren zu können. Und drittens geht der Trend hin zur ganzheitlichen Unterstützung.

Wir haben bei uns im Haus dafür den Begriff des „Trusted Advisors“ geprägt. Er repräsentiert den Anspruch, auf Basis tiefer Markt- und Prozesskenntnis den gesamten Digitalisierungsprozess des Kunden aktiv und ganz-

heitlich mitzugestalten. Die Digitalisierung hat ganz viele Facetten, und durch die Integration aller Komponenten entsteht für den Kunden maximaler Mehrwert.

„et“: *Werfen wir ganz konkret einen Blick auf die Arvato Energy Platform. Entspricht sie dem skizzierten Ansatz?*

Steinbrink: Mit der Arvato Energy Plattform verfolgen wir das Ziel, unterschiedlichste Komponenten im regulierten Energiemarkt zu kombinieren, und das auf einem einheitlichen technischen Framework. Das Framework stellt die Basis-Services zur Verfügung. Dazu gehören beispielsweise IT-Security und Zugriffskontrolle – letztlich deckt es alle administrativen Themen ab. Auf dieser Basis werden verschiedenste fachlich-funktionale Komponenten integriert.

Diese Komponenten können aus dem eigenen Haus stammen, aber auch von anderen Anbietern. Alle Bausteine werden aufeinander abgestimmt, sodass Prozesse flüssig und durchgängig abgebildet werden können. Zugleich bietet dieses Modell die Möglichkeit, den Kunden konfektionierte Lösungspakete zur Verfügung zu stellen, die zu ihrem Ökosystem und ihren Bedürfnissen passen. Die Software wird in der Cloud mandantenbasiert zur Verfügung gestellt.

„et“: *Cloud und Plattformen – sieht so die Zukunft aus?*

Steinbrink: Für mich steht außer Frage, dass solche Modelle heutigen und zukünftigen Anforderungen von Stadtwerken und Energieversorgern am besten gerecht werden. Sie vereinen viele wichtige Vorteile. Digitalisierung wird auf standardisierte, wirtschaftliche, einfache, komfortable, sichere und bis zu einem gewissen Grad auch individuelle Art und Weise ermöglicht.

Projekte jetzt konsequent umsetzen

„et“: *Schauen wir in die Zukunft der Energiewirtschaft. Was erwartet die Branche in den kommenden Jahren?*

Steinbrink: Grundsätzlich glaube ich, dass die neue geopolitische Situation die Entwicklung hin zur Dekarbonisierung und Digitalisierung stark beschleunigt. Wichtige Impulse setzt auch die aktuelle Bundesregierung, die hochgesteckte Ziele formuliert und diese nun umsetzt. Am Beispiel des neuen Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende ist zu sehen, dass die Einführung intelligenter Messsysteme vereinfacht und beschleunigt werden soll. Damit kann auch die Sektorkopplung Fahrt aufnehmen. Die große Herausforderung besteht darin, die wachsende Komplexität zu beherrschen.

Die Integration der verschiedenen Komponenten in den vielfältigen Wertschöpfungsketten rund um das intelligente Messsystem mit seinem Smart Meter Gateway ist eine große Herausforderung. Nach meinem Dafürhalten sind alle notwendigen Bausteine für die Realisierung der neuen Smart-Energy-Welt vorhanden. Jetzt kommt es darauf an, die Projekte auch konsequent umzusetzen.

„et“: *Was kann die Energiewirtschaft ggf. von anderen Branchen lernen?*

Steinbrink: Ich sehe deutliche Parallelen beispielsweise zur Telekommunikationswelt. Die Branche hat auch ein Produkt ohne ausgeprägte Alleinstellungsmerkmale, seitdem die Netzabdeckung kaum noch ein Thema ist. Man musste sich also über Mehrwerte differenzieren. Das Gleiche gilt für die Energiewirtschaft auch. Diese Mehrwerte kommen nicht aus dem Produkt selbst – wenn man davon absieht, dass viele Menschen Grünstrom haben wollen. Aber auch im Ökostrombereich wird die Auswahl größer, so dass andere Faktoren für die Lieferantwahl wichtig werden. Die Kunden und ihre Bedürfnisse rücken in den Mittelpunkt der Betrachtung. Die Telekomanbieter machen es vor mit flexiblen Leistungspaketen, Flatrates, Partner- und Gruppenangeboten oder Roaming.

„et“: *Was können analog die Energieversorger tun?*

Steinbrink: Zunächst einmal müssen sie die Kunden besser kennen und verstehen, um individuelle Angebote machen zu können. Dieses Umdenken in Richtung mehr Kundenorientierung fängt gerade erst an. Wenn die Versorger mehr über das Verbrauchsverhalten ihrer Kunden wissen, können sie entsprechende Produkte entwickeln. Intelligente Messsysteme sind der technologische Schlüssel für Mehrwertdienste hinter dem Zähler. Hier reden wir nicht nur über Verbrauchstransparenz und Energiespartipps, sondern vor allem über Kombi- und Flexangebote rund um kundeneigene Erzeugungsanlagen, Elektromobilität, Wärmepumpen, Stromspeicher usw.

„et“: *Was parallel eine weitere Digitalisierung der Vertriebsprozesse erfordert?*

Steinbrink: Zweifellos. Wir können es drehen und wenden, wie wir wollen. Wir kommen immer wieder zur gleichen Schlussfolgerung: Ohne Digitalisierung und maximale Automatisierung funktionieren die Prozesse im Energiemarkt mit seinem hohen Komplexitätsgrad nicht. Digitale Tools, die aus den zukünftig großen Messdatenmengen Erkenntnisse herausfiltern, werden für die Ausgestaltung der Mehrwertdienste ebenfalls eine große Rolle spielen. Spätestens beim Umgang mit Messdaten kommt auch bei Energieversorgern Künstliche Intelligenz ins Spiel. Kurzum: Der Blick über den Tellerrand lohnt allemal, denn in manch anderer Branche ist man in vielen Dingen schon ein paar Jahre weiter.

„et“: *Herr Steinbrink, vielen Dank für das Interview.*

„et“-Redaktion