Wohin die Reise geht

Digitalisierung Smart City, Plattformen, Blockchain, Künstliche Intelligenz und IT-Sicherheit bergen hohes disruptives Potenzial. Sie können zur Gefahr für Stadtwerke werden. Klug genutzt entstehen jedoch neue Geschäftsmodelle. Die ZfK hat drei Beratungsunternehmen zu ihren Einschätzungen befragt

Stephanie Gust, München

Echtzeitdaten sind alles: Ohne sie lassen sich Blockchain, KI, Plattformen oder die Smart City kaum oder gar nicht verwirklichen. Bild: Shutterstock

Aaus heutiger Sicht ist die intelligente, digitale Stadt noch weit entfernt«, sagt *Klaus Kreutzer* von Kreutzer Consulting. Gleichzeitig entstünden überall neue, digitale Services, »die aus einer Vielzahl von nicht zusammenpassenden Puzzleteilen am Ende eine Smart City entstehen lassen«. Schon heute gebe es Echtzeit-Informationen zum ÖPNV, öffentliches WLAN oder Alexa Skills für den Müllkalender. *Helmut Edelmann*, Director Utilities bei der Beratungsgesellschaft E&Y, bestätigt: Besonders die kommunale Energiewirtschaft hat hier die Chance, bestehende Stärken für neue Geschäftsmodelle zu nutzen.

Smart City | *Alp C. Kösesoy*, Leiter Vertrieb im Geschäftsbereich Energie- und Wasserwirtschaft von Sopra Steria Consulting, warnt vor hohem Wettbewerbsdruck durch den Einstieg von Automobilherstellern und Telekommunikationsanbietern in den Energiemarkt. Auch Start-ups haben sich inzwischen Marktanteile erarbeitet. Kösesoy empfiehlt Versorgern offensiver im Smart-Home-Markt aufzutreten. In Energieeffizienz-Dienstleistungen und bidirektionalen Ladelösungen schlummere weiteres Wachstumspotenzial.

» Kunden erwarten immer kürzere Reaktionszeiten.

»Kunden wollen an neuen Trends unmittelbar teilhaben«, sagt *Dieter Steinkamp*, Vorstandsvorsitzender der Rheinenergie. Daher werde die »time to market«, die Zeit zwischen Entwicklung und Verfügbarkeit, wichtiger Erfolgsfaktor für neue Produkte und Dienstleistungen. »Gleichzeitig erwarten Kunden immer kürzere Reaktionszeiten«, so Steinkamp. Künftig komme es sowohl im Vertrieb als auch in der Kommunikation noch stärker darauf an, möglichst schnell zu sein – freilich ohne dass die Qualität darunter leide.

Erfolgsentscheidend für Smart-City-Ansätze nennt Edelmann die konstruktive Zusammenarbeit von Kommune, Stadtwerk und anderen kommunalen Firmen wie Wohnungsgesellschaften und Verkehrsbetrieben. »Im Vordergrund sollte der Aufbau einer gemeinsamen kommunalen Plattform stehen, auf der verschiedene Kommunalunternehmen und private Anbieter ihre Dienstleistungen offerieren können – zum Nutzen der Bürger.«

Plattformen | Allerdings, so mahnt Edelmann: Bei Plattformen komme es weniger auf das »Was«, als auf das »Wie« an. So könne ein Stadtwerk ein Smart-Meter-Gateway als Kommunikationsplattform installieren, betreiben und sämtliche Dienstleistungen dazu selbst oder durch Unternehmen im Konzernverbund erbringen. »In diesem Fall wird der Plattformgedanke nicht wirklich gelebt, da es an Innovationskraft und Dynamik fehlt«, verdeutlicht Edelmann. Voraussetzung sei, dass andere Anbieter – auch Wettbewerber – dieses Ökosystem zum Vorteil der Endkunden nutzen können. Das Stadtwerk selbst profitiere durch Dienstleistungsgebühren und Skaleneffekte.

Als Betreiber unterschiedlichster Plattformkonzepte kommen die großen Energiekonzerne in Frage, aber nicht nur, sagt Kösesoy von Sopra Steria Consulting. »Kommunale Unternehmen wie Stadtwerke können ihre Kundenmacht nutzen und regionale digitale Drehscheiben errichten, die deutlich mehr anbieten als nur Strom und Gas«, so seine Einschätzung.

Als Anbieter müsse man allerdings aufpassen, dass sich dieser Ansatz nicht zum Alptraum entwickle, warnt Kreutzer von Kreutzer Consulting. Je stärker und allumfassender die Plattform werde, desto weniger Relevanz habe der einzelne Anbieter. So spiele es am Ende vielleicht gar keine Rolle mehr, wer die Versorgung übernehme, solange sich die Plattform um die korrekte Abrechnung kümmere.

Um nicht mittelfristig in die zweite Reihe als austauschbarer Zulieferer abzurutschen, rät Kreutzer zu Konzepten, die Stadtwerken weiter den direkten Zugang zum Kunden gewähren. Als Beispiel nennt er die digitale Plattform für kommunale Services (DIPKO) – ein Gemeinschaftsprojekt des IT-Beratungsunternehmens MSG, Experten und der Energieforen Leipzig GmbH. Auch mehrere Stadtwerke haben sich hier beteiligt. Ziel ist es, innovative, digitale Geschäftsmodelle schneller zu entwickeln und bereitzustellen.

Blockchain | Eine besondere Art der dezentral organisierten Plattform ist die Blockchain. »In dieser Technologie steckt enormes Potenzial zur Umsetzung der Energiewende«, sagt Kösesoy von Sopra Steria Consulting. Vielversprechende Ansätze sieht er in der Abwicklung von Mini-Stromhandelsgeschäften zwischen privaten Haushalten und Unternehmen. Derzeit sind diese Mini-Transaktionen noch zu aufwendig und kostenintensiv. »In der Blockchain können sie in Echtzeit aufgezeichnet und verrechnet werden – gut verschlüsselt, aber für alle Teilnehmer zugänglich und somit besonders vertrauenswürdig«, fasst Kösesoy zusammen. Zudem lassen sich Strommengen und Energie-Mix punktgenau steuern und abrechnen. »Das bedeutet mehr Service für die Kunden und es wird sichergestellt, dass keine Kilowattstunde doppelt verkauft wird«, unterstreicht er.

Zahlreiche kommunale Unternehmen erproben derzeit unterschiedlichste Blockchain-Anwendungen in der Praxis. Noch aber sind viele Fragen offen, schränkt Edelmann von E&Y ein. »Bei vielen Feldern der Blockchain, die früher oder später alle Bereiche der Energiewirtschaft betreffen, muss die Regulierung mitspielen und der politische Rahmen geschaffen werden«, bestätigt *Rüdiger Winkler* vom Edna Bundesverband Energiemarkt und Kommunikation. In der Vermarktung von Ü-20-Anlagen sieht Winkler besonders für kommmunale Unternehmen die Möglichkeit zu mehr Kundennähe durch die direkte Partizipation. Die Kundenansprache werde künftig durch diese Technologie zunehmend online gehen, prophezeit Winkler.

Künstliche Intelligenz | In der Kundenkommunikation ist die Digitalisierung schon einen Schritt weiter: Chatbots – auf Basis Künstlicher Intelligenz – sind in der Lage, einfache Kundenanfragen zu beantworten. So können Servicemitarbeiter sich auf komplexere Fragestellungen konzentrieren, sagt Kreutzer. Allerdings steht die Technik noch am Anfang. »Kostenvorteile werden heute häufig noch durch eine geringe Kundenzufriedenheit aufgrund unausgereifter Systeme und damit verbundenen höheren Wechselraten konterkariert«, mahnt Edelmann.

Mit KI lassen sich Kunden außerdem trotz Masse quasi persönlich kennenlernen und effizient betreuen, erklärt Kösesoy von Sopra Steria Consulting. Das Bewusstsein, wie Geschäfte mit den Kunden gemacht werden, sollte sich ebenfalls ändern. Kösesoy wird konkreter: Weg von ‚Ich habe nur diese Menge Strom verbraucht' hin zu ‚Was mache ich mit Strom?' oder ‚Wozu nutze ich Strom?'. Das könne den Weg für neue Geschäftsmodelle bereiten.

Kösesoy geht davon aus, dass die Konzerne bei KI vorangehen. Andere Energieversorger, auch kommunale, werden diesen Beispielen folgen und ihrerseits Pilotprojekte aufsetzen. *Christian Rehtanz*, Vorsitzender des Vorstandes der Energietechnischen Gesellschaft (ETG) im VDE, gibt zu bedenken, dass kommunale Unternehmen – da häufig vergleichsweise klein – schon mit dem Kompetenzaufbau und der Umsetzung der nötigen IT-Systeme und Prozesse oftmals überfordert seien. Er geht davon aus, dass die großen Versorger oder IT-Firmen – oder beide zusammen – Lösungen entwickeln, damit auch kleinere Unternehmen neue Methoden und Prozesse einsetzen können.

IT-Sicherheit | »Datenschutz und Datensicherheit haben enorme Bedeutung in einer digitalen Welt – dies gilt vor allem für eine kritische Infrastruktur wie die der leitungsgebundenen Energieversorgung«, betont Edelmann von E&Y. Ein Höchstmaß an Schutz und Sicherheit bieten ihm zufolge standardisierte und staatlich geprüfte Technologien. Allerdings sei das Bewusstsein für IT-Sicherheit sowohl bei Endkunden als auch in der Energiewirtschaft nicht überall vorhanden, kritisiert er. Mit dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende gebe der Gesetzgeber nun eine sichere Kommunikationsplattform für alle Bereiche der Energiewirtschaft im Gebäude vor. Kreutzer indes sieht in den komplexen und teils nur schwer umzusetzenden Anforderungen für die Smart-Meter-Infrastruktur eine Bremse des dringend nötigen Umbaus der Energiesysteme.

» Mit Smart-Meter-Daten kann man ebenso genau in Haushalte hineinschauen wie Google.

Ausblick | »Während wir 2019 anfangen, Smart Meter mit eingeschränkten Funktionalitäten auf den Markt zu bringen, kommen mit Sprachassistenten, Smart-Home-Systemen und anderen vernetzten Geräten Services auf den Markt, womit Anbieter Kundendaten gewinnen, die sonst über die intelligenten Messsysteme generiert werden könnten«, warnt er. Dabei sei es mit den sekundengenauen Smart-Meter-Daten möglich, mindestens genauso tief in die Haushalte hineinzuschauen, wie dies Amazon oder Google mithilfe digitaler Sprachassistenten, Smart TVs oder Smart-Home-Komponenten heute schon machen.

Echtzeitdaten zum Verbrauch seien aber essenziell: Aktuelle Trends wie Blockchain, Künstliche Intelligenz, Plattformen oder die Smart City lassen sich Kreuzer zufolge sonst nicht realisieren oder entfalten ihre volle Wirkung nicht. »Weitgehend ohne Smart Meter werden sich diese Themen 2019 jedoch ihren Weg bahnen«, so sein Fazit.

PLATTFORM FÜR VERTEILNETZBETREIBER

Kommunale Unternehmen gehen bereits seit geraumer Zeit in unterschiedlichen Bereichen Kooperationen ein, hebt der Verband kommunaler Unternehmen hervor. In einer aktuellen VKU-Umfrage, an der sich 142 Stadtwerke beteiligt haben, geben nur acht Prozent an, bislang keine Kooperationen eingegangen zu sein. Jeweils über 50 Prozent der Befragten kooperieren in den Themenfeldern **Smart-Meter-Rollout**, **IT** und **Netzführung**.

Damit Verteilnetzbetreiber die neuen Herausforderungen der Digitalisierung besser meistern, entwickelt der VKU für sie außerdem eigens eine **Plattform**. Anders als die Konzepte von Unternehmensplattformen mit Lösungen zur konkreten Beseitigung von (regionalen) Netzengpässen durch den Einsatz von (dezentralen) Flexibilitätspotenzialen mit einem Bilanzierungs- und Sharing-Konzept für dezentral erzeugten Strom soll die geplante VKU-Plattform Verteilnetzbetreibern die Möglichkeit geben, **relevante Informationen** auszutauschen, **Kooperationen** zu bilden sowie **Strategien** zu erarbeiten und zu optimieren.