

Der Energiesektor im Wandel – Herausforderungen und Möglichkeiten im Zuge der Digitalisierungswelle

Die fortschreitende Liberalisierung und die Erschließung immer komplexerer und vielschichtigerer Energiequellen erhöht den Konkurrenzdruck für die deutschen Unternehmen am Energiemarkt. Das Thema der Digitalisierung und Automatisierung bekommt daher einen immer stärkeren Stellenwert.

In diesem Zusammenhang bat Conscius A/S einen der anerkannten Experten und Vordenker im Bereich Energiewirtschaft in Deutschland, Herrn Wolfgang Krüger zu einem Interview zu dem Thema „Digitale Transformation deutscher EVUs“.

Als Vordenker und erfahrener Konsulent für EVUs in Deutschland, Herr Krüger, welche Vorteile bietet eine umfassende Risikoanalyse einem Energieunternehmen mögliche relevante negative Einflussfaktoren und Auswirkungen zu erkennen und diese in Bezug zu bringen?

Betreffend dem Thema Digitalisierung ist es häufig so, dass die externen Prozesse in erster Linie im Fokus stehen, jedoch nicht die internen, welche bezüglich der Umstellung auf automatisierte Arbeitsprozesse und digitalisierte Anwendungen sehr davon profitieren könnten. Konkret könnte eine solche Anwendung bei den Verkaufsprozessen angewendet werden. So können Informationen wie die Abnahmestruktur, aber auch andere Parameter, wie beispielsweise ob der Kunde ein Key-Account ist und daher unbedingt gehalten werden sollte, also sogenannte Softskill Parameter, ebenso in die Anwendung aufgenommen werden.

Dies ermöglicht dem Mitarbeiter alle notwendigen Informationen inklusive aktueller Preise jederzeit einsehen zu können und innerhalb von wenigen Minuten oder im besten Falle innerhalb weniger Sekunden nach der Bestätigung eines Angebots dieses als Vertrag abzuschließen zu können. Dies optimiert den gesamten Prozess und gestaltet diesen effektiver. Solch eine digitalisierte Vertriebsanwendung erhöht außerdem die Sicherheit durch die Minimierung der Fehlerquellen der internen Vertriebsprozesse, im Vergleich zu bestehenden unter Umständen sogar noch manuellen Vertriebsabläufen (z.B. Kommunikation basierend auf E-Mail, Excel-Tabellen etc.).

Vor der Erstellung eines Digitalisierungskonzeptes ist für jedes Unternehmen erst einmal eine Zieldefinition unumgänglich, die beschreibt, welche Positionierung das Unternehmen mit welchen Produkten und Kunden anstreben



Wolfgang Krüger: Manager mit langjähriger und breiter Berufserfahrung im Energiemarkt mit einem Abschluss in Energie- und Umweltschutztechnik aus dem Jahr 1994. Der Start in der Energiewirtschaft erfolgte mit den Themen Energieservices, u.a. Contracting. Später Wechsel in die Bereiche Energiehandel und Origination, seit 2011 im Management mit dem Fokus auf die wettbewerbliche Umsetzung der Energiewende.

will. Erst mit dieser Positionierung kann ganzheitlich ein Konzept erstellt werden. Damit wird vermieden, dass nur einzelne Prozesse optimiert werden, statt dem Gesamtsystem.

Eine folgende umfangreiche Risikoanalyse basiert auf möglichen Entwicklungen in der Zukunft. Unvorhergesehene Ereignisse sind daher nahezu unvermeidlich, im Handel auch als „schwarzer Schwan“ bezeichnet. Struktur und Umsetzung des Digitalisierungskonzepts sollten es den EVUs jedoch erlauben, auf unvorhergesehene Ereignisse rasch und flexibel zu reagieren.

Erfahren Sie mehr zu dem Thema „Erwartungen der Unternehmen betreffend der digitalen Transformation – Kann eine Soll-Ist-Analyse die Bedarfsdeckung des Unternehmens ermitteln und wie kann die Definition von maßgeblichen Key-Performance-Indikatoren das bestmögliche Resultat gewährleisten?“ in unserem nächsten Interview Abschnitt.

Oktober 2019, Aalborg in Dänemark