

# „Die Drohgebärde Google ist da“

Arno Weichbrodt, Vorstandsvorsitzender, und Milan Frieberg, Leiter der Unternehmensentwicklung der SIV AG, über den möglichen Nutzen der Digitalisierung und den Vorteil damit verbundener Plattformen. VON HELMUT SENDNER



Bilder: SIV

**Arno Weichbrodt:** „Plattformen sind wichtiger denn je“

**E&M:** Die Herren, SIV ist ein IT-Unternehmen, das sich nun zum Digitalisierungsunternehmen wandeln muss?

**Weichbrodt:** Wie wir alle wissen, ist die Digitalisierung ein weitreichender Begriff mit einem ganz unterschiedlichen Verständnis dazu. In der Summe geht es darum, digitale Daten für Geschäftsmodelle nutzbringend einzusetzen. Gerade im Endkundenbereich kann die Digitalisierung großen Nutzen bringen, wenn sie konsequent die Geschäftsprozesse durchdringt und smarte Services jeder Art integriert.

Dafür gibt es bei uns schon einige Lösungen, die Technologien sind im Prinzip da und man kann mit vielen kleinen Schritten großen Nutzen erzeugen. Für mich ist dabei ganz wesentlich, dass wir gemeinsam mit unseren Stadtwerke-Kunden in den letzten zehn Jahren immer nur die Vorgaben der Bundesnetzagentur erfüllen mussten, ohne dass dabei unbedingt Nutzen entstand und Geld verdient wurde. Das kann sich durch die Digitalisierung von Prozessen nun verändern.

**E&M:** Es geht nicht um die großen Würfe, sondern eher um Klein-Klein?

**Weichbrodt:** Auch um Klein-Klein, aber schon mit einem Konzept dahinter. Man muss einen Plan haben von einem Geschäftsmodell, sich seiner Marktrolle bewusst werden und dann Prozesse durchgängig organisieren. Letztlich halte ich die Endkundenzufriedenheit für eines der wichtigsten Themen überhaupt.

**Frieberg:** Sie haben schon recht, dass sich digitale Geschäftsprozesse auch bei uns im Klein-Klein widerspiegeln, aber mir ist das dann doch etwas zu negativ salopp formuliert. Ich würde sagen, dass die Kleinteiligkeit viele Unternehmen dazu in die Lage versetzt, mit wenig Invest eigene Ideen zu entwickeln und sich damit vom Wettbewerb zu differenzieren. Es wird darauf ankommen, wie einfach ich mit meinen Kunden kommuniziere oder wie charmant ich das mache, ihm wichtige Daten zur Verfügung zu stellen. Herr Weichbrodt hat die gesetzestriebene Seite angesprochen, und wir

alle sind gespannt, ob nach dem erfolgten Rollout der intelligenten Zähler und Messsysteme tatsächlich ein Kundennutzen entsteht. Wahrscheinlich entsteht er auf anderen Feldern, wo wir schon gute Entwicklungen für den Markt haben und wo auch andere Anbieter schon sehr weit sind. Ich schiele da in Richtung Google und Amazon, das sind große digitale Player, die im Versorgungsmarkt eine Rolle spielen könnten, aber eben nicht im regulierten Markt, sondern im wirklichen Dienstleistungsmarkt.

**E&M:** Google & Co. werden ja oft als Drohgebärde aufgebaut: Wenn ihr Versorger euch nicht bewegt, dann nehmen euch solche Unternehmen das Geschäft weg. Um dieser Gefahr zu begegnen, gibt es doch Unternehmen wie SIV ...

**Frieberg:** Wir können nicht den Kampf gegen Google aufnehmen, wir können aber Stadtwerke unterstützen bei ihren Ideen, mit ihren Kunden möglichst einfach im Dialog zu sein.

Wenn mich ein Versorger von seinem Ökostromtarif begeistern möchte, dann muss die Suche danach so einfach sein wie eine Textsuche bei Google. Dann sind wir bei der Digitalisierung einen Schritt weiter, und da können wir tatsächlich Endkundenlösungen anbieten.

**Weichbrodt:** Die Drohgebärde Google ist tatsächlich da, weil der einfache Zugang zum Endkunden am Ende auch das Entscheidende in der Energiewirtschaft ist. Unternehmen wie Google schnüren Pakete, in die sie auch banale Produkte wie Strom und Gas integrieren können.

Unsere Aufgabe ist es, mit unseren Kunden über derartiges Business zu diskutieren und Lösungen dafür anzubieten: Das Geschäftsmodell aber muss schon vom Stadtwerk kommen.

**E&M:** Selbst wenn Stadtwerke Ideen für Geschäftsmodelle haben, für die Umsetzung über die Digitalisierung sind sie oft zu klein. Deshalb bieten Unternehmen wie Thüga oder Trianel für ihre Gesellschafter oder Anteilseigner nun Digitalisierungsplattformen an – der Zwang zur Zusammenarbeit steigt?

**Weichbrodt:** Bei den IT-/Digitalisierungsplatt-

*„Bei den Plattformen entsteht eine Metamorphose“*



**Milan Frieberg: „Mir Milliarden Informationen offen umgehen“**

formen findet derzeit eine Metamorphose statt: Es geht nicht mehr um Server, Software, Schnittstellen, Codes und Kapazitäten, sondern um Lösungen und Services, damit sich die Stadtwerke auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Über die Digitalisierung werden wir sehr viel mehr Marktdaten haben als bisher, daraus müssen Informationen mit hoher Qualität entstehen. Das können viele Stadtwerke alleine nicht darstellen, deshalb sind Plattformen wichtiger denn je.

**Frieberg:** Die Skaleneffekte bei diesen Plattformen, die wir auch standardisiert in unserem Portfolio haben, sind aber nur die Hälfte der Miete, um der Digitalisierung der Energiewende Herr zu werden. Ein weiterer wichtiger Hebel jedoch ist, dass man mit den Milliarden an Informationen in einem Unternehmen möglichst offen umgehen kann, dass die Kern-IT in der Lage ist, eine noch so kleine, aber vielleicht geniale Idee, in Geschäftsprozesse umzusetzen.

**E&M:** Digitalisierung kostet erst mal Geld, und

*„Die Stadtwerke werden punktuell wieder kreativer“*

keine Digitalisierung kostet noch mehr Geld oder bedeutet den Tod ...

**Frieberg:** Nun, den Tod würde ich nicht gleich beschwören. Natürlich bedingt Digitalisierung Investitionen, aber das müssen nicht komplett neue IT-Systeme sein, sondern man investiert in die Ausprägung von vorhandenen eigenen digitalen Diensten.

**Weichbrodt:** Sicherlich ist es nicht so, dass man sofort tot ist. Wir sprechen nicht über ein komplexes und revolutionäres Umwälzen von dem, was man bisher bei seinen IT-Systemen gemacht hat. Es geht eher um Offenheit, um ein Framework, mit dem man in der Lage ist, technologisch integrativ in die Zukunft zu marschieren. Letztlich geht es darum, auch mit kleinen digitalen Services Innovationen nutzbar zu machen, um schnell auf Marktanforderungen reagieren zu können.

**Frieberg:** Und ein schöner Nebeneffekt der Digitalisierung wird sein, dass aus den Stadtwerken wieder kreativere Unternehmen werden.

**E&M:** Und natürlich hilft SIV dabei, spätestens seit Harris ihr neuer Eigner ist ...

**Weichbrodt:** Helfen konnten wir schon vorher.

Aber durch die Übernahme von Harris sind wir noch breiter aufgestellt und können auch von den Erfahrungen von Harris bei der Digitalisierung der Energiewirtschaft im nordamerikanischen Markt profitieren. Die Digitalisierung wird am Ende

komplett neue Herangehensweisen ermöglichen, die sich heute noch nicht rechnen, die heute noch verdrängt werden, an die man einfach nicht glaubt. Nicht verändern wird sich dabei – soweit sie mitmachen – die Rolle der Stadtwerke mit ihrer Lokalität und ihrer Endkundenbindung. Was noch fehlt, ist der Austausch untereinander, und da wollen wir unseren Kunden eine Plattform erarbeiten, auf der wir alle guten Ideen zusammentragen. Ich sehe da viel Potenzial für neue Geschäftsideen. **E&M**



## Umfassend beraten

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 106 eigenen Standorten in 49 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

Im Geschäftsbereich Energie begleiten wir von unseren Standorten in Nürnberg und Köln aus Mandanten bei der Realisierung von Energie- und Infrastrukturvorhaben im In- und Ausland. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Public Sector stellen Projekte im kommunalen und interkommunalen Umfeld sowie die Beratung von Stadtwerken einen besonderen Schwerpunkt dar. Unsere Leistungen reichen von der strategischen Neuausrichtung aufgrund zukünftiger Marktanforderungen und der Entwicklung neuer Geschäftsfelder bis zur laufenden Unterstützung in allen Belangen des operativen Tagesgeschäfts.

## Rödl & Partner

### Nürnberg

Äußere Sulzbacher Str. 100  
90491 Nürnberg  
Tel.: +49 (9 11) 91 93 – 36 16

### Köln

Kranhaus 1, Im Zollhafen 18  
50678 Köln  
Tel.: +49 (2 21) 94 99 09 – 217

energie@roedl.de

[www.roedl.de](http://www.roedl.de)