

Handelsblatt-Jahrestagung „Energiewirtschaft 2016“

# Aufbruch von der Insel der Glückseligen

**KONFERENZ** | Eigentlich müsste sich die Energiebranche keine Sorgen machen. Die jährlich seit 1999 durchgeführte Repräsentativumfrage „BDEW Kundenfokus Haushalte“ bescheinigt den Energieversorgern Höchstwerte in Zuverlässigkeit, Leistungsstärke, Kundenfreundlichkeit, Vertrauenswürdigkeit und regionalem Engagement – wahre Assets in einem zunehmend fragmentierten Markt, auf den mehr und mehr branchenfremde Akteure drängen.

**E**igentlich – denn längst reicht es nicht mehr aus, im eigenen Kerngeschäft gut zu sein, so Dr. Bernhard Reutersberg, Chief Markets Officer der sich gerade erneuernden E.on SE. Energieversorger müssen ihre Kunden nachhaltig an sich binden, Prozesse optimieren und Marktveränderungen frühzeitig erkennen. Dafür gilt es, schneller, flexibler und innovativer zu werden – gerade auch, um die Chancen der Digitalisierung, Flexibilisierung und Automatisierung zu nutzen – so eine durch die Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) am Rande der 23. Handelsblatt-Jahrestagung „Energiewirtschaft 2016“ in Berlin vorge-



Bilder (2): Euroforum / Dietmar Gust

Die Handelsblatt Jahrestagung „Energiewirtschaft 2016“ fand vom 19. bis zum 21. Januar in Berlin statt. Sie stand ganz im Zeichen des Energiesystems der Zukunft.

stellte Studie. Investitionen in Business Analytics und personalisierte Kundenangebote seien dabei schon heute im Fokus der Entscheider, so Norbert Schwieters, Leiter Energiewirtschaft bei PwC.

## Keine politischen Experimente mehr, dafür echten Mut zum Wandel beweisen

Die wie immer hochkarätig besetzte Konferenz vom 19. bis 21. Januar 2016 stand ganz im Spannungsfeld der radika-

len Umbrüche, denen sich die früher so erfolgsverwöhnte Branche in den letzten Jahren gegenübersteht. Das Motto der Veranstaltung „Rethinking Energy Business“ hätte daher nicht besser gewählt sein können. Zur Beschreibung der übermannshohen Herausforderungen ist es dabei populär geworden, Wörter mit ‚D‘ zu bemühen: Dekarbonisierung – Demokratisierung – Dezentralisierung – Demographischer Wandel – Decreasing Demand – Digitalisierung. Wie auch immer:

Die Energiewirtschaft durchläuft gegenwärtig einen noch nie da gewesenen disruptiven Transformationsprozess (wieder so ein D-Wort), von dem Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft, Energie und Technologie, in Berlin sagte: „Wir empfinden uns manchmal fast als Insel der Glückseligen. Man muss, glaube ich, vorsichtig sein mit der Vermutung, das ginge alles so weiter und man könne sich sicher sein.“ Und wo er schon im Unterschied zum Vorjahr, als er seine strikte Absage an den Kapazitätsmarkt nur über die Presse verlautbaren ließ, persönlich anwesend war, nutzte er die Gelegenheit, den Entscheidern der Branche den Ernst der Lage noch einmal deutlich vor Augen zu führen: Ja, Deutschland brauche dringend einen Modernisierungsschub. Auf Dauer dürften die Erzeugungskapazitäten nicht mehr vom Staat festgelegt werden, „es gibt keinen Grund mehr für Welpenschutz“. Stattdessen sei die zentrale Herausforderung der Energiewende die „optimale Systemintegration“: „Wir haben eine Menge Experimente in der Wirtschaft hinter uns, und wir müssen jetzt sehen, dass wir sie nicht beliebig oft wiederholen.“ Und nein, über konkrete Pläne über den Kohleausstieg wolle er nur reden, wenn es auch „Zukunftsszenarien“ für die Kumpel in der Lausitz gebe.

### Too much change – no fun at all

Ach ja, die Zukunft: Prof. Dr. Dr. Ortwin Renn, Direktor des Zentrums für interdisziplinäre Risiko- und Innovationsforschung, verstieg sich in seinem Referat sogar zu der These, dass die Energiebranche gerade ihre Pubertät durchlaufe. Ohnehin seien Veränderungen immer schwer: „No change – no fun. Too much change – no fun at all.“ Hinzu käme, dass die gravierenden Umbrüche unserer Zeit durchaus systemische Risiken beinhalten: Ihre Auswirkungen seien global, es gebe eine große innere Vernetzung, wobei ein Scheitern in einem Bereich zwangsläufig

auch Auswirkungen auf andere Felder habe. Auch ginge vieles so lange erstaunlicherweise gut, bis ab einem bestimmten Punkt alles zusammenbräche. All diese Entwicklungen würden häufig von ganz einfachen Zufällen abhängen.

Den – zugegeben komplexen – Weg aus diesem Dilemma brachte Sigmar Gabriel auf den Punkt: „Das neue System muss die Erneuerbaren an den Strommarkt führen und kontinuierlich dabei die Kosten senken. Und es muss zweitens den Strommarkt für einen wachsenden Anteil der erneuerbaren Energien fit machen. Und wir brauchen drittens eine Infrastruktur, die dazu passt. Das fordert einen zügigen Ausbau der Stromnetze und eine Digitalisierung der Stromversorgung. Vor allem müssen wir die drei Elemente so verzahnen, dass das Ganze funktioniert und die Versorgungssicherheit gewährleistet ist.“

Auch in Sachen Klimaschutz „müssen wir einen Zahn zulegen“, so die Bundesumweltministerin Dr. Barbara Hendricks. Sie sprach sich vehement für einen Kohlekonkurrenz aus und forderte zu handeln: „Die Energiewirtschaft muss bis Mitte des Jahrhunderts klimaneutral sein.“

### Neue Geschäftspotenziale durch enge Kundenbindung

Dass Stadtwerke und Energieversorger dieses gewaltige Potenzial längst erkannt haben, belegt eine ebenfalls in Berlin präsentierte Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman. Die Regionaldienstleister könnten ihre hohe Glaubwürdigkeit für kundenorientierte Innovationen und attraktive Vertriebsprodukte nutzen. Über 50 % der befragten Haushalte seien dabei interessiert an zukunftsweisenden Lösungen wie Solaranlagen, Batterie- oder Hauswärme-Paketangeboten, intelligenten Stromtarifen, elektronischen Assistenzsystemen für den Haushalt oder einer kompetenten Energieberatung. Es müsse nur einfach sein und einen hohen Nutzwert haben. „Wichtig ist, dass sich

die EVU auf den Weg machen“, so Felix Hasse, der bei PwC den Bereich Digitalisierung der Energiewirtschaft in Deutschland leitet.

Nicht jede Umarmung potenzieller neuer Partner wurde dabei euphorisch erwidert: „Ich sehe uns gar nicht im Wettbewerb. Unser Kerngeschäft liegt im Medienbereich“, schmeichelte Markus Hinz, Director Multi-Vertical der Google Germany GmbH: Wenn man künftig die Daten von Google mit jenen der Energieversorger „verheiratet“, könnten beide Seiten einen „riesigen Mehrwert“ generieren.

### Kundeninteressen im Mittelpunkt

Dass sich die Branche hierbei sowohl von innen als auch von außen durch spannende externe Impulse, auf den Markt drängende Global Players und junge innovative Start-ups durchaus erneuert und profitable Wachstumschancen zu Nutzen macht, zeigte die Tagung in geradezu beeindruckender Weise, nicht zuletzt im Rahmen ihres inspiration:hub.

„Alles, was sich digitalisieren lässt, wird digitalisiert“, betonte die Hauptgeschäftsführerin des VKU Katherina Reiche. Datenschutz und Datensicherheit seien dabei von immer größerer Bedeutung: „Die Bürger erwarten, dass wir sensibel mit ihren Daten umgehen. Kommunale Unternehmen sind dabei im Vorteil, weil sie das Vertrauen der Kunden genießen und in der Region aktiv sind.“ Dennoch sind nicht wenige Unternehmen heute eher noch „Digital Naives“, wenn es um geeignete Schutzmechanismen und die zielgerichtete, vertrauensvolle Nutzung von Big/Smart Data geht. Erna-Maria Trixl, Geschäftsführerin Vertrieb der Stadtwerke München GmbH, plädierte für nachhaltige Investitionen in diesen Bereich und Datenkompetenz als unbedingte Voraussetzung für eine nachhaltige Wachstumsfähigkeit. Der Unternehmensnutzen entstehe dabei aus dem Kundennutzen.

Geben wir das Schlusswort dem schon erwähnten Risikoforscher Renn: Transformationsprozesse seien immer dann notwendig, „wenn sich die Ziele ändern, sich die Umweltbedingungen ändern und wenn es neue Potenziale gibt, die neue Chancen beinhalten.“ Die Energiebranche zeigte sich in Berlin dafür bestens gerüstet.

Dr. Anke Schäfer,

Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, Rostock

info@dr-schaefer-pr.de

Prof. Dr. Dr. Ortwin Renn, Direktor des Zentrums für interdisziplinäre Risiko- und Innovationsforschung, Universität Stuttgart: „Transformationsprozesse sind immer dann notwendig, wenn sich die Ziele ändern, sich die Umweltbedingungen ändern und wenn es neue Potenziale gibt, die neue Chancen beinhalten.“

