

Drei Fragen an Roman Schneider, Geschäftsführer der SMM Managementberatung

Schneider: "Intelligenter Zweiter zu sein reicht gerade aus"

[neue märkte](#)

03.08.2016 - 13:10



Roman Schneider von der SMM Managementberatung empfiehlt kleinen Stadtwerken Kooperationen. (Quelle: SMM managementberatung GmbH)

Düsseldorf (energate) - Die SMM Managementberatung aus Düsseldorf hat eine Umfrage unter kleinen und mittelgroßen Stadtwerken zum Thema Digitalisierung der Stadtwerke gemacht. Über die Ergebnisse hat energate mit dem SMM-Geschäftsführer, Roman Schneider, gesprochen...

energate: Herr Schneider, welche Hemmnisse konnten Sie bei den kleinen Versorgern auf dem Weg zur Digitalisierung feststellen?

Roman Schneider: Die Hemmnisse liegen sowohl bei den Kunden als auch bei den Stadtwerken, insbesondere bei den kleinen unter ihnen. Wichtig ist die Kosten-Nutzen-Relation für die Versorger. Die mit dem Smart-Meter-Geschäft möglichen Umsätze passen nicht zu den anfallenden Kosten. Die Stadtwerke werden gezwungen, Geschäfte zu machen, die auf absehbare Zeit ins Minus führen. Hinzu kommt, dass das nötige Wissen bei den Zielunternehmen nicht vollständig vorhanden ist. Zudem müssen die Stadtwerke etwas verkaufen, was die Kunden nicht zwingend benötigen. Wenn Kunden fragen, welcher Nutzen gegen die Kosten steht, wird es für die Versorger kritisch. Dazu ein Gesetz zu verabschieden, hilft nicht. Dann sind noch zahlreiche technische Fragen offen. Zudem ist das Thema der Informationssicherheit für kleinere Versorger kritisch. Sind sie denn alle wirklich in der Lage, bestimmte technische Richtlinien zu erfüllen? Es ist auch nicht zu erwarten, dass die Kleinen so einfach eine Zertifizierung nach ISO 27001 oder ISO/IEC 27001 erhalten. Hinzu kommt, dass oftmals kleine Versorger schon heute nicht mehr über die eigene IT-Kompetenz verfügen und daher Unterstützung von Dritten brauchen.

energate: Welche Lösungsansätze haben Sie angesichts der [Umfrageergebnisse](#) für Ihre Kunden?

Schneider: Kleine Stadtwerke sollten sich fragen, ob sie die Komplexität dieses Geschäftes beherrschen. Kommen Zweifel auf, sollte der Weg in Kooperationen münden. Man könnte horizontal mit Stadtwerken kooperieren, vielleicht die vorhandenen Strukturen, beispielsweise von Trianel oder Thüga, nutzen, um unter deren Regie zu einer guten und preiswerten Lösung der anstehenden Aufgaben zu kommen. Andere Kooperationen sind möglich, zum Beispiel im regionalen Umfeld. Vertikale Kooperationen mit vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsstufen bieten sich auch an. Warum sollte ein regional tätiges Versorgungsunternehmen mit den Partnern in der Region zum Thema Digitalisierung nicht kooperieren? Der Zweck heiligt auch in diesem Fall die Mittel: Gute Lösungen zu niedrigen Kosten. Ein weiterer wichtiger Punkt: Die kleineren Stadtwerke sollten nicht versuchen, die ersten am Markt zu sein. Das wird in aller Regel teuer und bindet Ressourcen.

energate: Diese Ressourcen sind bei den Kleinen der Branche oft knapp. Wie setzt man sie am besten ein?

Schneider: Intelligenter Zweiter zu sein reicht gerade noch aus. Diese Stadtwerke sollten sich die bald am Markt vorhandenen besten Lösungen aussuchen. Sie sollten Lösungen nicht mit den eigenen knappen Ressourcen versuchen, zumal die Preise für Lösungen mit der weiteren Marktentwicklung sicherlich sinken. Diejenigen, die Lösungen erarbeitet haben, werden unter dem Skalierungsdruck stehen, ihre Lösungen an Dritte zu veräußern. Das dürfte allemal preiswerter sein, als es als kleineres Stadtwerk alleine in diesem komplexen Thema zu versuchen.

Die Fragen stellte Artjom Maksimenko, energate-Redaktion Essen.