

»Oft fehlt das Wissen, um die Digitalisierung zu realisieren«

IT-ANFORDERUNGEN Enet-Geschäftsführer Roland Hambach rät dazu, digitales Know-how selbst aufzubauen und nicht aus der Hand zu geben

Herr Hambach, Sie sagen: »Das wertvollste Know-how ist immer das, das sich im eigenen Unternehmen befindet.« Trifft das auch generell auf die Digitalisierung zu?

Ja, aktuelle Informationen sind unerlässlich, um im Wettbewerb zu bestehen. Dazu ein Beispiel: Wenn Sie neue Kunden ansprechen wollen, müssen Sie die anfallenden Netznutzungsentgelte und die Tarife im jeweiligen Versorgungsgebiet genau kennen. Erst auf dieser Basis ist es möglich, Angebote so zu gestalten, dass sie sowohl ertragsgesichert als auch konkurrenzfähig sind. Oder anders herum: Man erkennt, wo sich die angestrebte Rendite nicht realisieren lässt, und hält sich zurück. Das ist umso wichtiger, da Geschwindigkeit und Vielfalt im Vertrieb deutlich zugenommen haben und noch weiter zunehmen werden. Ohne belastbare Daten sind keine passgenauen Angebote möglich.

Nicht immer passen Daten und Softwareanwendungen zusammen.

Es kann in der Tat ein großes Problem geben, wenn eine neue Software in eine alte Landschaft eingebunden werden soll. Schnittstellen sind einzurichten, was in der Regel hohen Aufwand und erhebliche Kosten bedeutet. Einen Lösungsansatz bietet die Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft, kurz BO4E*, die wir im letzten Jahr mit zehn weiteren Unternehmen gegründet haben. Damit unterschiedliche Softwareapplikationen ohne Reibungsverluste integriert werden können, wurden Geschäftsobjekte – wie Verträge, Anlagen oder Lieferstellen – in einer gemeinsamen Sprache definiert, die Datenflüsse ohne individuelle Schnittstel-

len möglich machen. Davon profitieren Versorger, Verbraucher und Softwarehersteller gleichermaßen.



Praxis im Fokus: Ziel des Enet-Campus ist mehr Unabhängigkeit bei der Digitalisierung
Bild: Enet

Kunden wünschen also Komplettlösungen und individuellen Service?

In immer stärkerem Maße. Wir haben uns daher zu einem ganzheitlichen Systemhaus und Informationsdienstleister mit breiter Leistungspalette weiterentwickelt. Jüngstes Angebot ist der Enet Campus, den wir gerade gestartet haben. Es handelt sich um ein- bis zweitägige Seminare mit klarer Ausrichtung auf die Digitalisierung.

Wen haben Sie dabei im Visier?

Das Angebot richtet sich an Führungs- und Fachkräfte. In mehr als 50 Veranstaltungseinheiten für 2017 wollen wir gezieltes Know-how vermitteln, damit Versorgungsunternehmen genau definierte IT-Anforderungen und zumindest einen Teil der neuen Herausforderungen im Bereich der Digitalisierung eigenständig umsetzen können. Das bringt aus unserer Sicht zwei Vorteile: Einmal lässt sich der Fremdkostenblock reduzieren, zum anderen wird im Unternehmen Fachwissen aufgebaut und nicht aus der Hand gegeben.

Seminarangebote gibt es viele. Wie wollen Sie sich da abheben?

Vor unserer Entscheidung für den Enet Campus haben wir in vielen Kundengesprächen erfahren, dass intern oftmals Know-how und konkrete Ansatzpunkte für die Realisierung der Digitalisierung fehlen. Das gab den Ausschlag für ein neues Angebot, das ganz klar die Schnittstelle von Energiemarkt und Digitalisierung in den Vordergrund stellt. Es geht hier nicht um Produktschulungen, sondern um praxisbezogenen Wissensaufbau zu IT-Themen wie die Blockchaintechnologie, die Nutzung von Kundendaten oder die Rolle der sozialen Medien im Vertrieb. Ziel ist die Unabhängigkeit der Unternehmen zu stärken und so Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Die Fragen stellte Gerd Lengsdorf

Enet, Halle 3, Stand 452

* BO4E: Business objects for Energy