

"Ich sehe viele Vorteile"

Autor(en): **Schmidt, Claus**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Energieia : Newsletter des Bundesamtes für Energie**

Band (Jahr): - **(2018)**

Heft 2

PDF erstellt am: **10.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-738003>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

«ICH SEHE VIELE VORTEILE»

IWB-Chef Claus Schmidt erklärt im Interview, welches Potenzial er in der Digitalisierung ortet bezüglich neuer Geschäftsmodelle und wie er Kunden in diesen Entwicklungsprozess einbezieht, z.B. wenn es darum geht, die unsichtbare, lokale Stromproduktion und den Stromverbrauch sichtbar zu machen.

Herr Schmidt, wie digitalisiert ist die Energiebranche Ihrer Meinung nach?

Die Digitalisierung ist eine grosse Herausforderung für die Energiebranche. Die meisten Energieversorger sind zwar am Thema dran, der Grad der Digitalisierung ist jedoch, verglichen mit anderen Branchen, noch gering.

Warum?

Es liegt wohl daran, dass die Energieversorgung ein sehr langfristiges Geschäft ist. Anlagen und Netze nutzen wir teilweise über 50 Jahre – entsprechend langfristig sind die Investitionszyklen. Im Hinblick auf die Marktöffnung stehen bei vielen Energieversorgern andere Aufgaben zuoberst auf der Prioritätenliste, beispielsweise die Effizienz der Prozesse sicherzustellen oder die Kundenfokussierung.

Welche Vor- und Nachteile sehen Sie in den aktuellen Digitalisierungstrends im Energiebereich?

Ich sehe in erster Linie viele Vorteile. Um diese zu nutzen, müssen wir jedoch die rechtlichen und regulatorischen Vorgaben wie den Datenschutz, die Datensicherheit und die informationelle Selbstbestimmung unserer Kunden rigoros umsetzen.

Wie digital ist IWB im Vergleich zu anderen Energieversorgern unterwegs?

Es gibt wahrscheinlich Unternehmen, die bei der Digitalisierung der Kundenprozesse etwas weiter sind. Wir haben aber im vergangenen Jahr sehr viel Grundlagenarbeit gemacht und einen guten Plan, wie wir weiter vorgehen. Wenn wir das umsetzen können, dann sind wir vorne mit dabei.

Wie sieht Ihre Vision einer «grünen, smarten und preiswerten» IWB 2020 aus?

Bis zum Jahr 2020 wollen wir IWB zu einer smarten, integrierten Energiedienstleisterin weiterentwickeln. Wir wollen dann ein Unternehmen sein, das mithilfe der Digitalisierung die gesamte Energieversorgung zunehmend effizienter, ökologischer und kundennäher gestaltet.

Welche Herausforderungen sehen Sie diesbezüglich?

Die digitale Wertschöpfung basiert auf Daten. Teilweise sind dies persönliche Daten unserer Kunden. Der Datenschutz

«Das Internet der Energie könnte die Geschäftsmodelle der Energieversorgungsunternehmen verändern.»

Claus Schmidt, CEO IWB

ist darum ein zentraler Aspekt und eine grosse Herausforderung, die wir im Sinne unserer Kunden meistern wollen.

Welche neuen Geschäftsmodelle reizen Sie besonders?

Alle, bei denen die Digitalisierung hilft, unser bestehendes Kerngeschäft noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten. Darum beziehen wir unsere Kunden direkt in die Entwicklung von Geschäftsmodellen mit ein. Dabei erhalten wir sehr wertvolle Impulse.

Warum tun Sie dies?

Weil die Zufriedenheit unserer Kunden mit unseren Leistungen das Wichtigste ist. Nur so wird es uns gelingen, das bestehende Geschäft so weiterzuentwickeln, dass neues Ertragspotenzial entsteht.

Wo orten Sie sonst noch Digitalisierungspotenzial?

Überall dort, wo die Digitalisierung dazu beiträgt, die Effizienz unserer Prozesse zu verbessern. Das grosse Potenzial der Digitalisierung ist, dass auf der Basis von vorhandenen Daten Vorgänge und Bedürfnisse sichtbar werden, die bislang unsichtbar waren.

Warum setzt IWB gerade auf die App Change38?

Change38 macht die bisher unsichtbare Stromproduktion von Solaranlagen in der Nachbarschaft sichtbar. Dadurch kann man den eigenen Verbrauch von diesen Informationen abhängig machen. Lokal produzierter Strom wird dann lokal verbraucht. Für uns ist es sehr interessant, zu erfahren, ob und wie sich der Stromverbrauch damit steuern lässt. Wir experimentieren aber mit verschiedenen Anwendungen.

Wie gross ist die Nachfrage?

Die ist, wie oft bei solchen Neuentwicklungen, noch sehr gering.

Lässt sich die App wirklich mit Diensten wie Uber vergleichen?

Ich würde Change38 nicht direkt mit Uber vergleichen, aber es gibt natürlich einige Parallelen: Ähnlich wie Uber das angestammte Geschäftsmodell der Taxiunternehmen bedroht, könnte das Internet der Energie die Geschäftsmodelle der Energieversorgungsunternehmen verändern.

Woran arbeiten Sie aktuell?

Derzeit bauen wir ein neues Informationssystem auf, in dem wir verschiedene Daten und Informationen in unserem Unternehmen sammeln, miteinander in Verbindung bringen und auf diesem Weg für die Weiterentwicklung von Prozessen und

Claus Schmidt

Der 48-Jährige aus Basel leitet seit Mitte November die Industriellen Werke Basel (IWB) mit über 800 Mitarbeitenden interimistisch als CEO. Zuvor war er stellvertretender CEO. Claus Schmidt studierte Physik an der Universität Basel und doktorierte dort 1998 zu experimenteller Physik. Anschliessend arbeitete er u.a. als Strategieberater bei Accenture und war Geschäftsleitungsmitglied bei einer 2004 von ihm gegründeten Beratungsfirma für die Energiewirtschaft.



Quelle: IWB

Dienstleistungen nutzbar machen. Es kommt darauf an, Daten so aufzubewahren und zugänglich zu machen, dass sie zur richtigen Zeit für den richtigen Zweck zur Verfügung stehen.

Mit welchen digitalen Services wollen Sie 2035 bei den Endkunden punkten?

Wir wollen schon viel früher als 2035 mit digitalen Services punkten. Möglichst rasch wollen wir allen unseren Kunden beispielsweise den Zugang zu ihren Daten sowie zu den Produkten, die sie von uns beziehen, ermöglichen.

Wie bereiten Sie Ihre Kunden und Ihre Mitarbeitenden auf die digitale Transformation und die Strommarktöffnung vor?

Wir holen neue Kollegen an Bord, die in anderen Branchen bereits Erfahrung mit der digitalen Transformation gesammelt haben. Einige davon arbeiten in unserem Team «Digital Business». Durch die Zusammenarbeit dieser Digital-Spezialisten

mit unseren Energie-Spezialisten entstehen sehr gute, innovative Ideen. Wir unterstützen diese interdisziplinäre Zusammenarbeit auch durch neu gestaltete Räume in unserem Hauptsitz.

Wie viele Mitarbeitende hat Ihr Bereich «Digital Business» heute?

Das Team besteht aus acht Mitarbeitenden, darunter zwei Praktikanten. Sie stehen im engen Austausch mit weiteren Mitarbeiten-

«Wir holen neue Kollegen an Bord, die in anderen Branchen bereits Erfahrung mit der digitalen Transformation gesammelt haben.»

Claus Schmidt, CEO IWB

den aus verschiedenen Bereichen, die im Rahmen von Projekten an der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle arbeiten. Aber am Ende ist die erfolgreiche Digitalisierung von IWB natürlich eine Aufgabe, die alle Bereiche und alle Mitarbeitenden fordert.

Welchen Big-Data-Nutzen sehen Sie im schweizweiten Smart-Metering-Rollout?

In erster Linie sehe ich darin Effizienzgewinne: Die Ablesung und Abrechnung geht einfacher. In zweiter Linie – und nur, wenn unsere Kunden uns das erlauben – sehe ich Möglichkeiten, dass wir und unsere Kunden anhand der detaillierten Messwerte der Smart Meter erkennen können, wo genau sich die Energieeffizienz verbessern lässt.

Welche politischen Rahmenbedingungen braucht es Ihrer Meinung nach, damit IWB und weitere EVU die Chancen der Digitalisierung ausschöpfen können?

Entscheidend wird sein, wie im Zuge der weiteren Marktöffnung das informatorische Unbundling der Kunden gelöst werden soll – speziell bei den vielen Privatkunden und kleineren Unternehmen, die weniger als 100 Megawattstunden Strom pro Jahr verbrauchen. (bra)