

IT-PLATTFORM Von Serversystemen über Cloud-Lösungen bis hin zur Netzwerkverbindung – eine verlässliche, bis ins Detail intelligent aufgebaute IT-Infrastruktur ist das Herzstück von Stadtwerken und Energieversorgern. Was tun, damit es klappt?

DIGITALE VERLAGERUNG

Herr Dell, immer mehr Dienstleister bieten Stadtwerken IT-Lösungen auf Basis einer Plattform an. So auch »rku.it«. Was macht eine gute Plattform-Lösung für Stadtwerke aus? Per se ist Digitalisierung ja nichts Neues für Stadtwerke.

Timo Dell: Sie haben recht. Digitalisierung ist für Energieversorgungsunternehmen nichts Neues. Allein der Umgang und die konkrete Umsetzung gestalten sich häufig in der Praxis schwierig. Wir haben mit unserem Plattform-Ansatz »NextGen4rku.it« beide Aspekte der Digitalisierung berücksichtigt. Zum einen den technologischen Wandel, zum anderen den kulturellen Wandel. Diesen gilt es umzusetzen, um technologische Innovationen in Zukunft wirklich in Unternehmen etablieren und realisieren zu können. Das bedeutet, dass wir eine Möglichkeit geschaffen haben, wie wir neben den technologischen Aspekten von neuen digitalen Themen auch unsere eigene Organisation und die unserer Kunden mitnehmen können. Wir gehen von einem Skill Shift in den einzelnen Unternehmen aus – nicht nur bei den Dienstleistern, sondern auch bei den Energieversorgern. Die Firmen verwenden heute rund 75 Prozent ihrer Mannschaft auf die Befähigung von Commodity-Prozessen, beispielsweise im Kundenservicebereich oder in den klassischen Abrechnungsdiensten. In Zukunft werden es eher 25 Prozent sein. Davon gehen wir aus. Sie müssen also einen gewissen Teil ihrer Mitarbeiter/-innen befähigen, in anderen wertschöpfenden Themen aktiv zu werden.

Was kann das sein und welchen Zeithorizont gilt es einzuplanen bei diesem Skill Shift? Das ist nicht von heute auf morgen zu realisieren. Wir gehen

von mindestens drei bis in der Mittelfrist fünf Jahren aus. In einem kommunalen Umfeld könnte man sogar sieben Jahre ansetzen.

Sie sehen viel Potenzial für Plattform-Lösungen. Viele konkrete Anwendungen sind Stand heute noch nicht absehbar. Das macht es einem Stadtwerk nicht leicht, eine Entscheidung zu treffen.

Der Charme einer solchen Plattform liegt genau in der Beantwortung dieser Frage. Wir gehen von einem Schichtenmodell im Rahmen dieser Plattform aus. Es gibt unstrittige Themen. Die kommen meistens aus der Regulierung oder anderen gesetzlichen Erfordernissen. Insbesondere in den Commodity-Bereichen, die wir als Ba-

VITA

Timo Dell

› Verantwortlich für den Bereich der neuen Geschäftsfelder und zudem stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes der Energiemarktdienstleister e. V. (BEMD e. V.).

› Mit seinem Team erarbeitet er innovative Produkte für Energieversorger, Entsorger und Unternehmen des ÖPNV. Das Themenspektrum der Digitalisierung ist dabei ein zentraler Anker und Teil eines komplexen Innovationsmanagements.

› Umfassendes IT-Know-how konnte der studierte Ökonom durch die langjährige Führungstätigkeit bei der SAP Deutschland SE, energiewirtschaftliches Expertenwissen bei der Leitungsfunktion in einer europaweit agierenden Unternehmensberatung erwerben.

ssischicht oder Basic-Line bezeichnen. Das, was Sie angesprochen haben, das sehen wir in einer Premium-Line. Dort sortieren wir für Energieversorger größtmögliche Flexibilität ein, hier etablieren die Firmen ihre wertschöpfenden Prozesse und sie können ihr Geschäftsmodell als Energieversorger optimieren. Aber eben mit der Anbindung an einen harten Kern, an eine Basisschicht mit Standards wie Finanzwesen, Forderungsmanagement und Abrechnungsthemen.

Auf dem BDEW-Kongress im Juni in Berlin hat »rku.it« unter

anderem die Hybrid Cloud vorgestellt. Was verbirgt sich hinter der Bezeichnung?

Die Plattform mit ihren beiden Ebenen muss die Integration von nativen Cloud-Anwendungen ermöglichen. Hier vermehrt sich die Flexibilität von Applikationen sprunghaft.

Start-ups und andere werfen jeden Tag neue Applikationen auf den Markt, die Energieversorger vielleicht brauchen, um ihr Geschäftsmodell besser auszubauen. Und da ist es notwendig, dass eine robuste Plattform, wie wir sie bereitstellen wollen, solche Cloud-Anwendungen integrieren kann. Die Bezeichnung Hybrid bedeutet in diesem Kontext, dass Firmen in der Lage sind, Public-Cloud-Anwendungen anzubinden und diese beispielsweise mit möglichen Private-Cloud-Lösungen, Software-as-a-Service-Komponenten oder On-Premise-Applikationen sinnvoll und funktionstüchtig zu integrieren. Grundsätzlich geht es um die Vernetzung von verschiedensten Cloud-Diensten.

Bei der Cloud ist man relativ schnell bei dem Thema Sicherheit. Oft heißt es, das sei eine typisch deutsche Reaktion. Ist das so?

Nein. Es ist kein rein deutsches Thema oder deutsche Herausforderung. Facebook zum Beispiel hat ja einen großen Imageschaden erlitten in Sachen Datensicherheit. Für uns als IT-Dienstleister ist Datensicherheit gewissermaßen eine Renaissance.

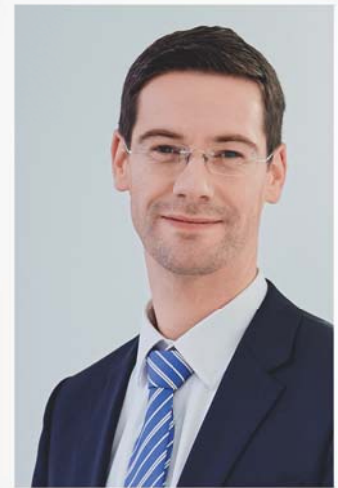
Wie meinen Sie das?

Wir können als IT-Dienstleister in diesem Themenfeld punkten, denn dort kommen wir her. Security ist seit Jahr und Tag unsere Kernkompetenz als Data Center. Die Rolle als Integrator von verschiedenen Cloud-Lösungen wollen wir verstärkt wahrnehmen, um Kunden und Endanwendern das größtmögliche Maß an IT-Sicherheit zur Verfügung zu stellen. Für die Datenhaltung kann ich ruhigen Gewissens folgendes Beispiel nennen. Wir haben Applikationen für bestimmte Business-Szenarien der Energieversorger so zur Verfügung gestellt, dass die Datenhaltung in unseren deutschen Data-Centern erfolgt. Die Lösung ist im Prinzip eine reine Cloud-Anwendung, die wir aber sicher betreiben. Möglich wird das beispielsweise durch Portierungsszenarien.

Sie sind Bereichsleiter Vertrieb und neue Geschäftsfelder. Wo sehen Sie Schwerpunkte für Ihre Arbeit in den nächsten Jahren?

Unser Bereich neue Geschäftsfelder befasst sich insbesondere mit innovativen Themen, die bei Energieversorgungsunternehmen häufig noch in den Kinderschuhen stecken. Also beispielsweise der Umgang mit Funktionen der Künstlichen Intelligenz, mit Möglichkeiten des Robotics oder mit einem bereits populären neuen Weg in der Kundenkommunikation – dem Chatbot. Andere Industrien machen das schon. Die Energiebranche lernt gerade, wie man mit so etwas umgeht.

»rku.it« wurde für eine Chatbot-Entwicklung voriges Jahr mit einem Preis ausgezeichnet.



Richtig. Wir haben 2018 einen Chatbot gebaut, der deutschlandweit einzigartig ist. Für dessen volle Integration in die entsprechenden Backend-Systeme und einer voll automatisierten Bearbeitung haben wir den Innovationspreis 2018 gewonnen. Das zeigt schon, wo wir mit dem Thema neue Geschäftsfelder auch hinwollen.

Trägt das auch Ihre Handschrift?

Ja. Der Bereich neue Geschäftsfelder wurde komplett neu gegründet. Ein junges, agiles Team geht völlig neue Wege. Es gibt auch ein eigenes Inno Lab, in dem wir Minimum Viable Products, kurz MVPs bauen.

Im November veranstaltet »rku.it« auf der stillgelegten Henrichshütte in Hattingen erstmals den Kongress Inside. Es soll aber keine klassische Veranstaltung sein, richtig?

Stimmt. Der Wandel im Ruhrgebiet steht in unseren Augen stellvertretend für den Wandel in der Energiebranche. Mit Inside wollen wir eine völlig neue Art des Events etablieren. Ziel ist, Insider der Branche zusammenzubringen. Zum einen Influencer und Meinungsmacher, zum anderen Energieversorger sowie Ansprechpartner aus der begleitenden Industrie und Start-ups. Im Prinzip geht es um Kommunikation und den Wissenstransfer zu neuen Geschäftsfeldern. Der Kongressteilnehmer kann sich in dem neuen Eventdesign eines Marktplatzkonzeptes zum Beispiel seine eigene Agenda selbst gestalten. Natürlich digital. **hd**

www.rku-it.de