

Einfluss auf Unternehmen

Einsparpotenzial bis 2030

Industrie | DfD

Technologie	Industrie	DfD
Systemische Technologie	65	54
System- und Prozessschichten	51	47
Wärmeübertragung		14
Leistung		13
Strategie		79
Wissensinfrastruktur		
Beziehung		
Gestaltung		

Zusätzliche Studien belegen, dass im gesamten Industriesektor ein gleiches Einsparpotenzial zu erwarten ist. Die Industrie investiert im Jahr 2020 um rund 78 Mrd. Euro, die DfD-Sektor um rund 170 Mrd. Euro.

Quelle: Fraunhofer Energie und Umweltforschung, etc.

Energieeffizienz steigern mit eigener PV-Anlage

Die Auswahl des Energielieferanten zur Strom- und Wärmeerzeugung hat erheblichen Einfluss auf die betrieblichen Energiekosten sowie die CO₂-Emission eines Unternehmens. Eine PV-Anlage zur Eigenstromerzeugung bietet Unternehmen mit ausreichend großen Dachflächen eine passende Lösung. Trotz rückläufiger Energieerzeugung rufen sich PV-Anlagen nach wie vor. Seit Jahren sinken die Modulpreise und somit die notwendigen Investitionskosten. Zudem gewinnt die Eigenstromerzeugung an Bedeutung, wodurch für Solarenergiesysteme (SE) belegt, dass sich der Eigenverbrauch umso mehr lohnt, je größer die Differenz zwischen den Energiepreisen und den Stromerzeugungskosten der PV-Anlage ausfällt. Greenfields oder industrielle Verbraucher besonders der hohen Eigenverbrauchswerte, wenn ihr Verbrauchspitzen ein Vielfaches nicht versorgen können (zum Beispiel Hotels, Krankenhäuser, Serverzentren, Klärbauwerke).

74% der genutzten Unternehmen in Deutschland sind PV-Anlagen

Ein kleiner Fragebogen hat gezeigt

Energieeffizienz in der Gesetzgebung

BAFA überprüft Durchführung des Energieaudits

Wird die Umsetzung des BAFA-Energieaudits der Energieeffizienz in den Unternehmen, Wirtschaft und Arbeitsmarkts (Energieeffizienz) durch BAFA überprüft? Die BAFA-Energieeffizienz-Audits sind ein zentraler Bestandteil der Energieeffizienz-Strategie der Bundesregierung. Die BAFA-Energieeffizienz-Audits sind ein zentraler Bestandteil der Energieeffizienz-Strategie der Bundesregierung. Die BAFA-Energieeffizienz-Audits sind ein zentraler Bestandteil der Energieeffizienz-Strategie der Bundesregierung.

Die Vorgaben der EU

Die EU hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2020 den Primärenergieverbrauch von 120 Prozent zu reduzieren. Hierzu hat die Europäische Kommission die EED-Richtlinie (Energy Efficiency Directive, 2012/27/EU) zur Energieeffizienz in Gebäuden und Industrieanlagen erlassen. Die Richtlinie enthält Vorgaben für die Energieeffizienz in Gebäuden und Industrieanlagen. Die Richtlinie enthält Vorgaben für die Energieeffizienz in Gebäuden und Industrieanlagen.

Die nationalen Effizienzziele

Deutschland ist, wie alle anderen EU-Mitgliedsstaaten, dazu verpflichtet einen nationalen nationalen Energieeffizienzplan (NEP) zu erstellen. Er ist ein zentraler Bestandteil der Energieeffizienz-Strategie der Bundesregierung. Die Richtlinie enthält Vorgaben für die Energieeffizienz in Gebäuden und Industrieanlagen. Die Richtlinie enthält Vorgaben für die Energieeffizienz in Gebäuden und Industrieanlagen.

CO₂-Emissionen reduzieren

- CO₂-Emissionen reduzieren
- Energieeffizienz steigern
- Energieeffizienz steigern
- Energieeffizienz steigern

CO₂-Emissionen reduzieren

CO₂-Emissionen reduzieren

Energieeffizienz in der Praxis

Textilunternehmen rüstet auf LED-Technik um

Das Textilunternehmen hat sich für ein LED-Beleuchtungssystem entschieden. Das LED-Beleuchtungssystem hat sich für ein LED-Beleuchtungssystem entschieden. Das LED-Beleuchtungssystem hat sich für ein LED-Beleuchtungssystem entschieden.

Neue Produktionsstätte mit effizientem Holzsystem

Das Holzsystem hat sich für ein Holzsystem entschieden. Das Holzsystem hat sich für ein Holzsystem entschieden. Das Holzsystem hat sich für ein Holzsystem entschieden.

Durch den Einsatz effizienter Holzsysteme können wir noch 80 Prozent Energie sparen.

ener|gate Kommunikation

Content Marketing in ener|gate-Qualität

Content Marketing in ener|gate-Qualität

4 gute Gründe für ener|gate Kommunikation:



1. Wir verstehen Energie

Wir kennen den Energiemarkt aus dem Effeff. Durch den Zugriff auf den Content-Pool des ener|gate-Fachverlages haben wir Trends und Themen laufend im Blick.



2. Wir finden Ihre Story

Wir identifizieren den Content, der zu Ihrem Unternehmen passt. Gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern und Kunden entwickeln wir aus Ihrem Geschäft fesselnde und verständliche Geschichten.



3. Wir texten für Ihre Ziele

Wir helfen Ihnen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu entwickeln: mit professionell geschriebenem Content für anspruchsvolle Energie-Themen.



4. Wir übernehmen das für Sie

Wir garantieren feste Ansprechpartner und klare Verantwortlichkeiten. Das spart Ihnen Zeit, Geld und Nerven – damit Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Unser Angebot für Ihre Kommunikation



CORPORATE PUBLISHING

Ihr Unternehmen ist besonders. Zeigen Sie es!

Magazine. Newsletter. Event-Berichte. Unternehmensberichte. Websites & Portale. Ihr Newsletter von ener|gate. Seriös, sachlich, leserfreundlich.

Sehen Sie mehr auf den Seiten 4-7.



CONTENT

Information schafft Vertrauen. Geben Sie Wissen weiter!

Themenscouting. Whitepaper. Marktberichte. Marktdaten & Nachrichten. Ihr Whitepaper von ener|gate. Fundiert, formulierungssicher, zielorientiert.

Sehen Sie mehr auf den Seiten 8-11.



PUBLIC RELATIONS

Sie sind Experte für Energie. Bringen Sie sich ins Gespräch!

Medienarbeit. Ghostwriting. Sonderformate. Round-Table-Gespräche. Ihr Round Table von ener|gate. Organisiert, moderiert, aufbereitet.

Sehen Sie mehr auf den Seiten 12-15.

Haben Sie Fragen?

Unsere Ansprechpartner finden Sie auf Seite 16.



CORPORATE PUBLISHING

EVL Newsletter

Die Energieversorgung Leverkusen GmbH & Co. KG (EVL) fördert die **Kundengewinnung** im B2B-Bereich mit einem regelmäßigen Newsletter von ener|gate Kommunikation. Er erscheint viermal im Jahr und geht an rund 3.500 Bestands-, Neu- und Potenzial-Kunden.

Der Newsletter stützt das **Upselling** mit Informationen über neue Produkte und Dienstleistungen. Außerdem gibt er den Unternehmen **Orientierung** in der oft unübersichtlichen Energiepolitik und intensiviert so die **Kundenbindung**. So informiert der Newsletter zum Jahresende regelmäßig über anstehende Änderungen bei Steuern, Abgaben und Umlagen.



Warum ein Newsletter von ener|gate?

Ein Newsletter von ener|gate Kommunikation vereint energiewirtschaftliches Fachwissen mit professioneller Redaktion und setzt Ihre Ziele in der Kundenkommunikation um. Alles aus einer Hand, vom Editorial über die Produktinformation bis zum Besonderer-Ausgleichsmechanismus-Update.

Unsere Leistungen:

- › Themenrecherche und Beratung
- › Texterstellung, Redaktion und Lektorat
- › Umsetzung des Newsletters in eine HTML- und PDF-Version
- › Versand als HTML-Mail mit PDF-Anhang
- › Unsubscriber-Verwaltung

Ihr Nutzen:

- › Identifikation relevanter Themen mit Nutzwert für Ihre Kommunikation
- › Transfer von Energie-Fachwissen auf die Ebene Ihrer Kunden
- › kurzfristige, schnelle und unbürokratische Umsetzung
- › ein fester Ansprechpartner für Redaktion und Projektmanagement
- › Rundumbetreuung ohne Schnittstelle zu externen Dienstleistern

» Beim Newsletter von ener|gate Kommunikation stimmen einfach die persönliche Betreuung und das energiewirtschaftliche Know-how. «

Ursula Schubert
Unternehmenskommunikation
Energieversorgung Leverkusen

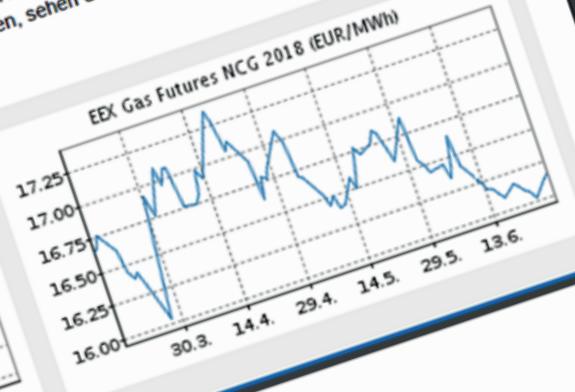
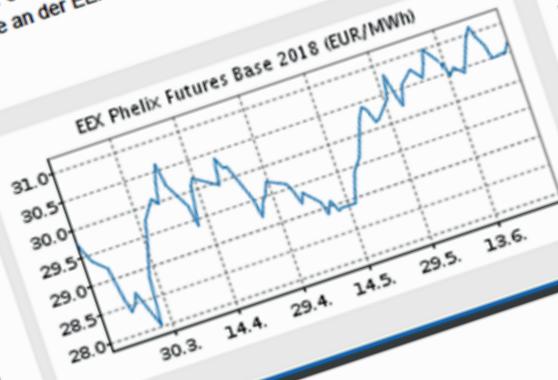


kostete ...
 Bis Mitte Mai gab das Jahr ...
 teren Euro nach und pendelte einige ...
 von 29 Euro/MWh. Günstiges Öl und fallende ...
 rungen waren Auslöser für diese Abwärtsbewegung. Au ...
 im weiteren Verlauf des Monats beherrschten die anderen ...
 Commodities das Geschehen im Strommarkt. Daher zog ...
 der Jahreskontrakt 2018 in der zweiten Maihälfte wieder ...
 deutlich an, denn Kohle- und Ölnotierungen stiegen. Zu ...
 dem zeigten sich die Wirtschaftsdaten aus dem Euroraum ...
 sehr robust. Die Notierung für das Frontjahr stieg erneut ...
 deutlich über die 30-Euro-Marke. Am 31. Mai kostete die ...
 Megawattstunde an der EEX 30,41 Euro.

In der Preisspanne zwischen 30 und 31 Euro/MWh ging ...
 es für das Frontjahr 2018 auch im Juni weiter. Weiter ...
 hin preisbestimmend: der Kohlemarkt. Die leichten Auf ...
 und Abs für den Jahreskontrakt 2018 verlaufen nahezu ...
 deckungsgleich mit der Preiskurve des Kohlepreisindex ...
 API#2 (2018). Der CO₂-Handel habe keine Rolle gespielt, ...
 heißt es von Händlerseite. Der Jahreskontrakt 2018 no ...
 tierte an der EEX am 19. Juni bei 30,99 Euro/MWh.

len Somm ...
 Einspeicherung ...
 einem höheren Niveau stie ...
 Bis zum Ende des Monats bewegte ...
 einem Niveau um die 16,75 Euro/MWh.

Während die Händler Anfang Juni noch auf eine sich sta ...
 bilisierende Seitwärtsbewegung der Gaspreise hofften, ...
 gaben zunächst die Ölpreise nach – und zogen den Gas ...
 preis für das Lieferjahr 2018 mit nach unten. Der preisbe ...
 stimmende Einfluss des Ölmarktes hielt auch im weiteren ...
 Verlauf des Monats an. Mit 16,50 Euro/MWh in den Juni ...
 gestartet, kostete die Megawattstunde am 20. Juni über ...
 30 Cent weniger – nämlich nur noch 16,14 Euro/MWh. ...
 Wenn nicht politische Einflüsse zu einer Gegenbewegung ...
 führen, sehen die Händler eher noch Luft nach unten.



Touristen





CONTENT

innogy Whitepaper

Die innogy SE nutzt für ihre Geschäftskundenkommunikation ein Whitepaper zum Thema „Effiziente Energienutzung in Unternehmen“, um den **Vertrieb** zu unterstützen und **Leads** zu generieren.

Wir haben mit der von uns beauftragten Grafik-Agentur das **Corporate Design** von innogy in das neue Medium „Whitepaper“ übersetzt, passende **Inhalte** recherchiert und die gesamte Publikation produziert. Das sachlich informierende Whitepaper ist auf mehreren Websites von innogy hinterlegt, steht interessierten Kunden über ein Kontaktformular zur Verfügung und enthält Links zur Kundenberatung (**Call-to-Action**). Das Feedback von Kunden wie Mitarbeitern fällt durchweg positiv aus.

Warum ein Whitepaper von ener|gate?

Der Nutzen komplexer Energie-Dienstleistungen erklärt sich Ihren Kunden nicht von selbst. Ein ener|gate-Whitepaper bringt Übersicht in Gesetze, Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten und verdeutlicht Ihren Kunden die praktischen Anwendungsmöglichkeiten Ihrer Angebote.



Unsere Leistungen:

- › Konzeption und Seitenscribble
- › Recherche passender Inhalte und Abbildungen
- › Auswahl einer Grafik-Agentur, Briefing und Layout-Vorschläge
- › Texten, Redaktion und Lektorat
- › Beratung zur Einbindung in die bestehende Website über Call-to-Actions

Ihr Nutzen:

- › sachliche Produktinformation ohne Werbesprech
- › Spezialisierung auf B2B-Kommunikation von Energiethemen
- › zuverlässige Umsetzung mit Termin- und Kostensicherheit
- › ein fester Ansprechpartner für Redaktion und Projektmanagement
- › Rundumbetreuung ohne zusätzliche Schnittstelle zu externen Dienstleistern



- 02 Energieeffizienz – die Chancen entdecken
- 02 Die Effizienzpotenziale von Industrie und GHD
- 06 Energiemonitoring – der Weg zur Energieeffizienz
- 07 Energieeffizienz in der Gesetzgebung
- 09 Beratung als Basis zur Effizienzsteigerung
- 10 Energieeffizienz in der Praxis
- 12 Fazit

Wort

steigt der Energiebedarf für elektrischen Strom, in der Industrie und in industriellen Prozessen, sodass die Emissionen von Treibhausgasen zunehmen. Im Integrierten Energieeffizienz- und Klimaprogramm* verpflichtete sich die Bundesregierung zu einer 40-prozentigen Reduzierung der deutschen Treibhausgas-Emissionen bis 2020 gegenüber 1990 (Stand 2014; erreicht). Zudem sieht das Energiekonzept aus dem Jahr 2007 vor, dass Deutschland seinen Primärenergieverbrauch bis zum Jahr 2020 um 20 Prozent senkt und bis 2050 um 50 Prozent gegenüber 2008.

in Deutschland. Auch Industrie und Gewerbe sind aufgefordert, ihren Energieverbrauch auf den Prüfstand zu stellen. Laut Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) liegt in diesem Sektor das Energieeinsparpotenzial bei rund 40 Prozent.

Unternehmen können mit einer Vielzahl von Maßnahmen signifikante Energieeinsparungen erreichen. Um nur einige Beispiele zu nennen: Umstellung auf LED-Beleuchtung, energetische Gebäudesanierung, Eigenenergieerzeugung mit PV-Anlage oder Modernisierung der Wärmeenergieerzeugung. Den Anreiz zur Effizienzsteigerung schafft dabei in erster Linie die Gesetzgebung: Umlagenreduzierung bzw. -befreiung sowie eine Reihe von Fördergeldern erhalten Unternehmen nur noch beim Nachweis von Energieeffizienzmaßnahmen.

Effiziente Energienutzung ist ein Schlüssel zum Erreichen dieser Ziele und damit – neben dem Ausbau der erneuerbaren Energien – eine tragende Säule bei der Umsetzung der Energiewende.

Gut zu wissen!

- Ein verringerter Energieverbrauch senkt signifikant die Energiekosten.
- Unternehmen reduzieren nachhaltig ihre

Energieeinsparpotenzial bis 2030 (ggü. Energieeffizienzniveau 2008)



Zahlreiche Studien belegen, dass im gesamten industriellen und gewerblichen Bereich ein hohes Energieeinsparpotenzial vorhanden ist. Die Industrie könnte ihren Energieverbrauch bis zum Jahr 2030 um rund 16 TWh senken, der GHD-Sektor um rund 113 TWh.

Energieeffizienz steigern mit eigener PV-Anlage

Die Auswahl des Energieträgers zur Strom- und Wärmeversorgung hat erheblichen Einfluss auf die betrieblichen Energiekosten sowie die CO₂-Bilanz eines Unternehmens. Eine PV-Anlage zur Eigenstromerzeugung bietet Unternehmen mit ausreichend großen Dachflächen eine passende Lösung. Trotz rückläufiger Einspeisevergütung rentieren sich PV-Anlagen nach wie vor. Seit Jahren sinken die Modulpreise und somit die notwendigen Investitionskosten. Zudem gewinnt die Eigenstromerzeugung an Bedeutung, wodurch das Unternehmen Energiebezugskosten einspart. Eine Studie des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE belegt, dass sich der Eigenverbrauch umso mehr lohnt, je größer die Differenz zwischen den Bezugskosten und den Stromgestehungskosten der PV-Anlage ausfällt. Gewerliche oder industrielle Verbraucher erreichen besonders dann hohe Eigenverbrauchswerte, wenn ihr Verbrauchsprofil am Wochenende nicht wesentlich einbricht (zum Beispiel Hotels, Krankenhäuser, Serverzentren, Kühlhäuser).

7,4 %
Per generationen
Endenergie bis 2016 aus PV-
Anlagen

➔ Sie haben Fragen?
zum Kontaktformular

» Energieeffizienz treibt unsere Kunden um. Das Whitepaper von ener|gate bringt auf den Punkt, wie unsere Produkte sie dabei unterstützen können. «

Helmut Meierjohann
Sparte Vertrieb
innogy SE



Effiziente Energiesparung in Unternehmen

BAFA überprüft Durchführung des Energieaudits

Mit der Umsetzung der EED-Grund der Kontrolle der Energieeffizienz in das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) überträgt. Seit Anfang 2016 führt die BAFA Sicherheitskontrollen zur Durchführung der Energieaudits durch und schließt die betroffenen Unternehmen an. Diese sind für die Einhaltung der angeforderten Informationen verpflichtet. Das BAFA führt die Unternehmen als Nicht-KMU (Klein- und Mittelunternehmen) nach DIN EN ISO 9001-4 durchführt hat. Befähigungsniveau, bis es ebenfalls ein Energieaudit gemäß DIN EN ISO 14001 oder ein Umweltmanagement nach DIN EN ISO 14001 eingereicht hat.

Gemein EU überträgt Zahlen Unternehmen ab dem 1.1.2014, wenn

- in 200 oder mehr Mitarbeiter beschäftigen oder
- der Jahresumsatz über 50 Millionen Euro liegt oder
- die Bilanzsumme über 43 Millionen Euro überschreitet

Kleine und mittlere Unternehmen sind derzeit noch vom Nachweis eines Energieaudits befreit. Eine Ausnahme gilt für Unternehmen des produzierenden Gewerkes, die der sogenannten Selbstbewertung zur Erhaltung von Energie- und Stromressourcen beitreten. Sie müssen die Erfüllung eines Energieauditmanagementsystems nachweisen - in Form eines Energieaudits nach DIN EN ISO 14001 oder eines alternativen Systems (gemäß Selbstbewertung/Erklärungssystemanforderung - SpEVS).



Der NAPE-Maßnahmenkatalog für Unternehmen enthält unter anderem:

- CO₂-Gebäudeenergieauditprogramm zum Weiterentwicklung und aufbauen
- Anreizprogramm für Energieeffizienz
- Energie-Contracting fördern
- ENEC-Energieeffizienzprogramme weiterentwickeln
- Neue Förderinitiative „Abwärmevermeidung und -nutzung in gewerblichen Unternehmen“
- Initiative Energieeffizienz-Netzwerke
- Energieeffizienzmanager in Gewerbebetrieben unterstützen
- Informationsangebote zum branchenspezifischen Energiesparen entwickeln
- Energieaudits durchführen
- Energieberatung unterstützen



Gut zu wissen:

Seit 2010 erhalten Unternehmen des produzierenden Gewerkes bis zu 100% der Kosten für ein Energieaudit. Seit dem 1.1.2014 sind die Kosten für ein Energieaudit für die meisten Unternehmen auf 100% erhöht.



Energieeffizienz in der Praxis

Energieeffizienz im Unternehmen lohnt sich!

Die gewerblichen Betriebe für Energieeffizienz sind ein zentraler Bestandteil der Energieeffizienz. Die Energieeffizienz ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz. Die Energieeffizienz ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz. Die Energieeffizienz ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz.

Textilunternehmen rüstet auf LED-Technik um

Die Prozessführung in Unternehmen aus der Textilverarbeitenden Industrie wird durch die Umstellung auf LED-Technik optimiert. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz.

Die Ergebnisse der Umstellung auf LED-Technik sind beeindruckend. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz.

Neue Produktionsstätte mit effizientem Heizsystem

Neue Produktionsstätte mit effizientem Heizsystem

Die Prozessführung in Unternehmen aus der Textilverarbeitenden Industrie wird durch die Umstellung auf LED-Technik optimiert. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz. Die Umstellung auf LED-Technik ist ein wichtiger Bestandteil der Energieeffizienz.

Durch den Einsatz effizienter Technologie sparen wir rund 60 Prozent Energie.

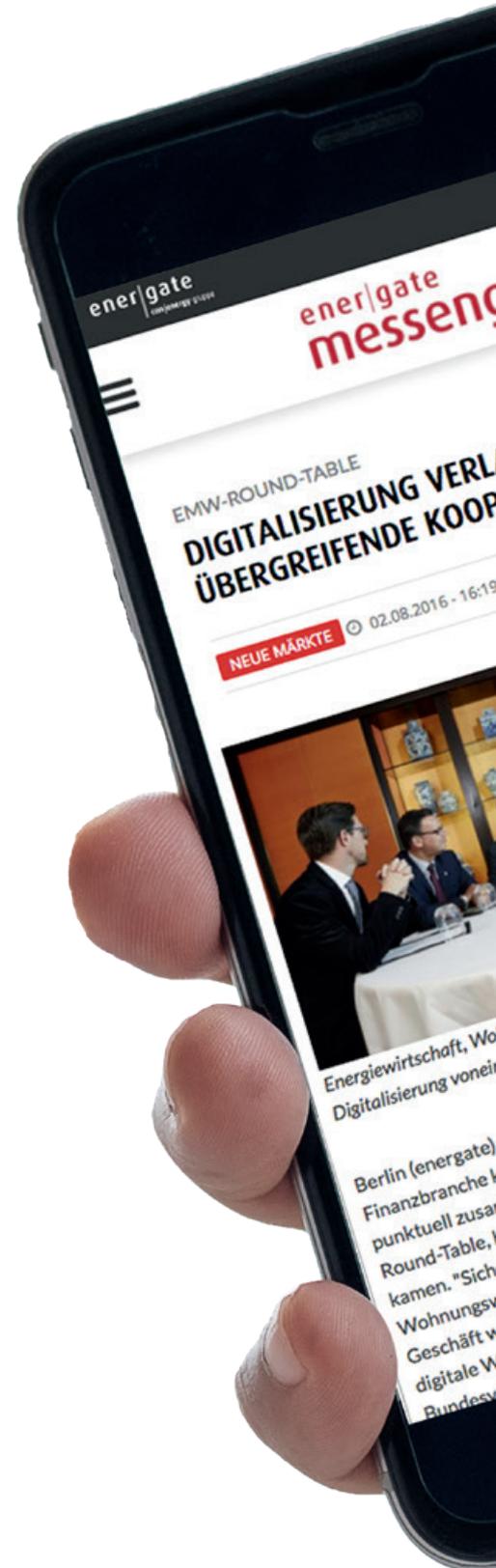
Der neue Check zeigt Ihnen die Möglichkeiten zur Energieeffizienz in Ihrem Unternehmen

1. Kennen Sie Ihre Jahresenergiekosten?
2. Kennen Sie Ihre jährlichen Energiekosten?
3. Kennen Sie die Messstellenanordnungen?
4. Kennen Sie alle Möglichkeiten zur Energieeffizienz in Ihrem Unternehmen?

Aareal Bank ener|gate Round Table

Die Aareal Bank hat die Abwicklung des Zahlungsverkehrs für Energieversorger als Wachstumsbereich identifiziert. Denn Energieversorgungsunternehmen stehen im **B2B-Geschäft** unter Wettbewerbsdruck und müssen ihre Prozesse kontinuierlich verbessern. Die Aareal Bank bietet dafür ein neues **Produkt**, das sich als Standardlösung für ein elektronisches Rechnungswesen eignet.

Um sich als Dienstleister in der Branche bekannt zu machen und **Aufmerksamkeit** für das Produkt zu generieren, hat sich die Aareal Bank für einen ener|gate Round Table entschieden. Für das von der Aareal Bank gesetzte Thema „Digitalisierung mal drei“ hat ener|gate die passenden Teilnehmer **akquiriert**.



Warum ein Round Table mit ener|gate?

Komplexe Produkte und politische Themen brauchen mehr als Werbeanzeigen. Die geschlossene Diskussionsrunde ener|gate Round Table bringt hochkarätige Teilnehmer aus Politik und Wirtschaft zusammen und setzt Ihre Botschaft in den Kontext der Themen, die die Energiebranche bewegen.



Unsere Leistungen:

- › Inhaltliche Konzeption, Organisation und Durchführung einer geschlossenen Diskussion
- › Auswahl, Akquise, Briefing und Betreuung der Teilnehmer
- › Moderation der Veranstaltung
- › Ruummiete (Business Hotel), Catering, Fotograf
- › Publikationspaket: Berichterstattung in einem ener|gate-Magazin und im täglichen Infodienst ener|gate messenger+
- › Anzeigenpaket: flankierende Anzeigen in ener|gate-Publikationen (Magazin/Website/Newsletter)
- › Public-Relations-Paket: Belegexemplare (Print/Digital), Social-Media-Posts (Twitter/XING), PM

Ihr Nutzen:

- › Platzierung Ihrer Themen bzw. Lösungen in der Fachöffentlichkeit
- › Interne Veranstaltung für eine offene Gesprächsatmosphäre und inhaltlich fundierte Diskussion
- › ener|gate-Label für hohe Authentizität und Glaubwürdigkeit
- › Durchführung aus einer Hand
- › Crossmediale Berichterstattung für hohe Reichweite und längere Aufmerksamkeit bei Ihrer Zielgruppe

» Unser Round Table mit ener|gate war genau die richtige Plattform, um u.a. unser komplexes BKO1 eConnect in der Branche zu positionieren. «

Andreas Beckmann
 Director Wohnungswirtschaft -
 Integrated Payment Solutions
 Aareal Bank



e|m/w-Round-Table Digitalisierung mal drei

Mit Digitalisierung im eigenen Unternehmen Geld und Zeit sparen. A seine Kunden zufriedener machen, binden oder vielleicht sogar neue. Diese Ziele hat schon manches Unternehmen für sich formuliert und e schon erste praktische Ansätze. Können einzelne Branchen hier voneina als Partner einander unterstützen? In einem **e|m/w-Round-Table** komm kräfte aus der Finanzbranche, Wohnungswirtschaft und Energiewirtschaft

e|m/w:
 Herr Gedaschko, welche Ziele verfolgt die Wohnungswirtschaft bei der Digitalisierung?

Axel Gedaschko:
 Mit der digitalen Prozessoptimierung wollen unsere Wohnungsunternehmen schlicht und ergreifend Kosten senken und Zeit sparen. Schauen wir uns als Beispiel die Wohnungsübergabe an: Ungefähr zehn Prozent der Mieter ziehen pro Jahr um. Bei jedem Vorgang muss jemand in den Keller und den Zähler ablesen: ein ungeheurer Zeitaufwand, der sich digital sicherlich deutlich minimieren lässt. Ein anderes Beispiel ist die Mietersuche selbst, die mit 30 im Treppenhaus stehenden Interessenten alles andere als angenehm ist. Über einen digitalen Matching-Prozess könnte der Vermieter wie bei einer Partnerbörse eine Vorauswahl treffen. Dabei blieben zwei oder drei Interessenten übrig, die für die jeweilige Wohnung in Frage kommen.

e|m/w:
 Wie weit sehen Sie die Wohnungsunternehmen auf dem Weg?

Axel Gedaschko:
 Seit etwa anderthalb Jahren wächst das Bewusstsein dafür – allerdings langsam. Die Wohnungswirtschaft ist in vielen Fällen nicht die Speerspitze der Bewegung, auch wenn einzelne Prozesse schon seit vielen Jahren digitalisiert sind. Es gibt viele Unternehmen, die haben die entsprechende Software, nutzen die zusätzlichen Möglichkeiten aber nicht. Und sätzlich sind so gut wie gar nicht vorhanden. Woran liegt das? Der Digitalisierungsprozess geht es im Moment in weiten Teilen in den bevölkerungsschwachen Gegenden, wo größere Anstrengungen notwendig sind. Aber auch die Unternehmen der Wohnungswirtschaft müssen früher oder später in den Ring. Daher sage ich: Wir

haben jetzt die Möglichkeit zu erproben!

e|m/w:
 Gibt es Unterschiede zwischen großen und kleinen Wohnungsunternehmen?

Axel Gedaschko:
 Ein durchschnittliches Wohnungsunternehmen hat 18 Mitarbeiter, entsprechend auch keine eigene Schaltungsabteilung. Aber auch die sind zurückhaltend. Deshalb sind auf Partner in diesem Feld angewiesen. Wer kommt in Frage? Wir sehen Plattformen wie Apple und Google, die sich etwa in Smart-Home-Bereich positionieren. Aber ihnen nicht möglich und ein Abschlöpfung unserer Unternehmen wollen wir bestimmte Geschäftsfelder auf der Suche nach Partnern, die dort schon erfolgreich unterwegs sind, bei anderen versuchen



e/m/w:
Sind Google und Co tatsächlich ein Schreckgespenst?

Axel Gedaschko:

Ja, aber ein Schreckgespenst, das selbst Angst hat. Der frühere Google-Chef Eric Schmidt soll bei einem Mitarbeitertreffen gesagt haben: Irgendwo liegt irgendjemand und zielt auf uns, und es kommt immer daher, wo du es nicht erwartest. Also, was müssen wir machen? Schlips ab, in die Garage gehen!

e/m/w:
Herr Heidkamp, Sie haben bereits gesagt, dass Energieversorger für die Digitalisierung mit den „Garagenleuten“

zusammenarbeiten müssen. Wie schwer ist es als traditioneller Energieversorger, neue Ideen und Input ins Unternehmen

Michael Heidkamp:

Schwer, auf einer Skala von eins bis zehn würde ich sagen acht oder neun. Wir müssen komplett umdenken, von einer zentralen Produktionsplattform hin zum Kunden. Umsetzen tun wir dies, indem wir bei EWE einige Kollegen in sogenannten Inspiration Center oder War Rooms verlagern und die IT näher an den Fachbereich heranrücken. Auf der anderen Seite beteiligen wir uns an Start-ups. Das heißt, man muss etwas ausprobieren, eine App schreiben, und wenn es nicht funktioniert, dann einfach etwas Neues machen!

e/m/w:
Herr Ortmanns, als Bank dürfte Ihnen eine solche Fehlerkultur vermutlich ähnlichen Weg ein?

Thomas Ortmanns:

Als Bank vertrauen unsere Kunden natürlich darauf, dass wir Qualität liefern. Aber beim Thema Innovationskultur sind Banken in jeglicher Hinsicht ganz genauso gefordert, ihr eigenes Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Deshalb ist es wichtig, neue Dinge auszuprobieren und konsequent aus den gemachten Erfahrungen zu lernen.

e/m/w:
Mit wie wenig Papier können Sie denn auskommen?

Thomas Ortmanns:

Bereits heute können wir auf eine Menge Papier bei den normalen Bearbeitungsprozessen verzichten. Als Bank haben wir allerdings oft eine Legitimationspflicht, die wir in Zukunft womöglich über Videos lösen können. Dazu kommen viele regulatorische und aufsichtsrechtliche Hürden. Leider können wir heute noch nicht ganz auf Papier verzichten, aber vieles wird zukünftig auch ohne ablaufen können, wenn Daten eindeutig technisch identifizierbar sind.

e/m/w:
Wir haben bereits viel über unternehmensinterne Vorteile gesprochen. Was hat denn der Kunde vom Digitalisierungstrend?

Michael Heidkamp:

Ein Stichwort in der Energiewirtschaft ist Smart Living. Alles rund ums Zuhause oder

e/m/w:
Was genau verstehen Sie unter Smart Living?

e/m/w:

Herr Gedaschko, ist der Eigenheimbesitzer oder Mieter bereit für Smart Living?

Axel Gedaschko:

Der Mieterbund tritt bei den Themen Smart Living und Smart Meter extrem kritisch auf. Das A und O ist hier, sich Vertrauen zu erarbeiten und zu bewahren. Es sollte ein Selbstschutz für diejenigen Kunden eingebaut werden, die zu leichtfertig mit ihren Daten umgehen. Das haben wir auch mit dem Mieterbund diskutiert – und unter dieser Bedingung ist er bereit, vorsichtig mitzugehen. Grundsätzlich sieht die Wohnungswirtschaft eine riesige Chance beim Thema Energieeffizienz, weil es dort einen Hebel gibt, das Verhalten der Menschen zu ändern. Aber man muss auch auf die vielen Mieter gucken, die sich das noch nicht leisten können. Im

PROF. DR. CLAUD E. HEINRICH
Jahrgang 1955

Axel Gedaschko
Jahrgang 1959

- Studium der Rechtswissenschaften in Hamburg und Göttingen
- 1993-2000 juristischer Dezernent im Dienst des Landes Niedersachsen
- 2007-2008 zum Senator der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt, Hamburg
- 2008-2011 Wirtschaftssenator und Präses der Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Hamburg
- seit 2011 Präsident, GDW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.



e
rei
Auf der anderen Seite
dazu gewinnen.
arbeitet vielleicht
ander lernen und
nen Führungs-
zu Wort.

chkeit, uns frühzeitig
schen großen
nternehmen?
ngs-
tr und
For-
Großen
wir
esen.
yer
im
ber
it
n

ekt gibt es zwei Gruppen: Die eine
estyle und hat das notwendige
für – die andere nicht, sie könnte
mindest von Energieeinsparungen
ren.

Heinrich:

eräte, die wir heute für Smart-
szenarien brauchen, sind für den
markt noch relativ teuer. Das
ch aber sehr schnell ändern. Ein
t, heute sind wir bei rund drei
obald die Preise fallen, wird sich
breitung erhöhen. Das ist aber
les. Die Anbieter müssen ihre
für das intelligente Messgerät im
on vorherein bezahlen muss,
r vielleicht ab, weil er den Nutzen
nicht erkennt. Wenn man ihm das
ostenlos zur Verfügung stelle und
mit verbundene Mehrwertservices
st er aber sehr wohl bereit, in die
zu greifen. Das ist ähnlich wie bei
den habe kann ich beginnen, ihm Services
zu verkaufen.

e/m/w:
Ist das ein reales Geschäft für Energieversorger, Herr Heidkamp?

Michael Heidkamp:

Noch nicht. Aber es ist eine Möglichkeit, eine banale Stromlieferung zu ergänzen mit einem Produkt, um nicht vergleichbar zu werden. Wir werden zunehmend die Produkte so konfektionieren, dass wir uns

damit vom Wettbewerb abheben.
Am Ende könnte ein Preismonatsflat stehen, die Energiekommunikation und Versicherungsumfasst. Dann könnten wir sogar dazu schenken, wenn wir die erforderlichen Skaleneffekte

Thomas Ortmanns:

Die Frage nach dem Geschäftsmodell eine Frage der Perspektive. Der klassische Haushaltskunde wird vielleicht nur wenig für Smart Living bezahlen wollen. Aber es gibt sicher genügend nachfrager. Aber da sehe ich in Deutschland, es ist das Thema Sicherheit. Nehmen Sie nur das Thema Sicherheit. Da gibt es keine volkswirtschaftlichen Kosten zur Gewährleistung der Sicherheit oder zur Branche hier über entsprechende Services oder Produkte die Kosten senken. In Frankreich zum Beispiel ist es inzwischen Hause die digitalen Chancen zu nutzen. Es wird dort sogar staatlich gefördert, weil es keine Berührungsängste gibt, einen privaten Pflegedienst oder Arzt einzubinden. Natürlich ist Datenschutz wichtig, aber wir neigen in Deutschland dazu, ihn so zu praktizieren, dass kein anderer irgendwelche Daten nutzen kann, auch der nicht, der sie eigentlich wirklich bräuchte.

e/m/w:
kommen wir von der Pflege zu einem anderen Anwendungsfall: der dezent-



Ihre Ansprechpartner



Thomas Falk
Redakteur
falk@energate.de
+49 201 1022 533



Oliver Risse
Redakteur
risse@energate.de
+49 201 1022 520



Jörg Siefke-Bremkens
Redakteur
siefke@energate.de
+49 201 1022 507



Thomas Prestin
Vertriebsleiter
prestin@energate.de
+49 201 1022 505



Gregor Rauh
Key Account Manager
rauh@energate.de
+49 201 1022 529

ener|gate ist der unabhängige Informations- und Kommunikationsdienstleister für Energiethemen. Seit dem Jahr 2000 steht ener|gate für aktuelle, fundierte und verlässliche Berichterstattung sowie professionelle und hochwertige Inhalte. Neben den führenden Publikationen der Energiewirtschaft aus dem ener|gate Fachverlag liefert ener|gate Kommunikation passgenaue Kommunikationslösungen für Unternehmen der Branche. Zu den Kunden zählen sowohl international tätige Energie- und Wirtschaftsunternehmen als auch Regionalversorger, Stadtwerke, Verbände, Institute und Vereine.

ener|gate ist ein Unternehmen der con|energy Gruppe.