

Hingeschaut

Ludwigsburg auf Digitalisierungskurs
Stadtwerke, Landkreis und Netze BW kooperieren bei LoRaWAN-Aufbau

Smart City mit LoRaWAN und intelligenter Sensorik
Praktische Anwendungsbeispiele von diginamic in der Wasserversorgung

Nachgefragt

„Horizontenerweiterung für alle Beteiligten“
Interview mit Ulrich Köngeter zum Abschied aus dem Steuerungskreis

Nachgelesen

Die Klimaziele sicher und bezahlbar erreichen? Mit Gas geht's!
„Zukunft Gas“ Thema beim Runden Tisch für Öffentlichkeitsarbeit

Routine ist was für Roboter
Software-Bots automatisieren EVU-Prozesse und sorgen für Entlastung

Wer kommt, wer geht?

Personalien

Vorgemerkt

Termine Energie-Team



Ludwigsburg auf Digitalisierungskurs

Stadtwerke, Landkreis und Netze BW kooperieren bei LoRaWAN-Aufbau



LoRaWAN-Gateway auf einem Gebäudedach

Auch im Landkreis Ludwigsburg setzt man auf LoRaWAN, um die Digitalisierung in den Kommunen voranzubringen. Gemeinsam wollen der Zweckverband Kreisbreitband Ludwigsburg (KBL), die Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim (SWLB) und die Sparte Dienstleistungen der Netze BW ein flächendeckendes Netz aufbauen. Ein wesentlicher Baustein der Kooperation besteht in der Kopplung der beiden Netzwerkservers von SWLB und der EnBW-Tochter Netze BW, die in kollegialer Atmosphäre umgesetzt wird.

LoRaWAN bedeutet „Long Range Wide Area Network“ und steht für eine einfache und robuste, drahtlose Datenübertragung. Sensoren senden Signale aus, die von Antennen in Verbindung mit Gateways aufgefangen und über IP-basierte Verbindungen weitergeleitet werden. Je nach Anwendung genügen wenige dieser Gateways, um eine Stadt mit 10- bis 20.000 Einwohnern komplett abzudecken. Ein Netzwerkserversammelt die Daten zur weiteren Aufbereitung und Nutzung. Bei der Netze BW ist der ans Rechenzentrum der EnBW angebunden. Die Daten bleiben also in Baden-Württemberg.

Als Teil des Internet of Things (IoT) ist LoRaWAN dafür ausgelegt, viele Sensoren regional, national oder gar global zu vernetzen. Trotz Distanzen von mehreren Kilometern wird mit minimaler Leistung gesendet. Deshalb funktionieren mit Batterien bestückte Sensoren über mehrere Jahre hinweg autonom. Zudem geht von ihnen nur eine minimale Strahlung aus – vergleichbar mit der eines Babyphons.



LoRaWAN-Gateway

Inzwischen nutzen eine ganze Reihe von Städten und Gemeinden IoT-Anwendungen, um ihre Mitarbeiter insbesondere von zeitraubenden Routinetätigkeiten zu entlasten. Die Sensoren melden blockierte Feuerwehrezufahrten, geben Auskunft über Füllstände von Abfall- oder Kraftstoffbehältern oder können sogar vor überlaufenden Regenrückhaltebecken warnen. Für Stadtwerke besonders interessant dürfte die Fernauslesung von Wasserzählern oder auch die Unterstützung beim Parkraummanagement sein.

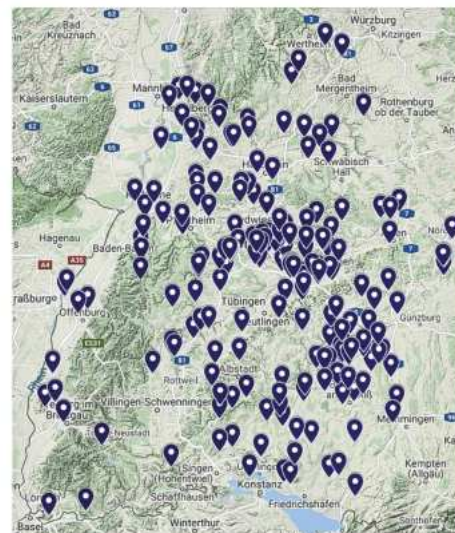
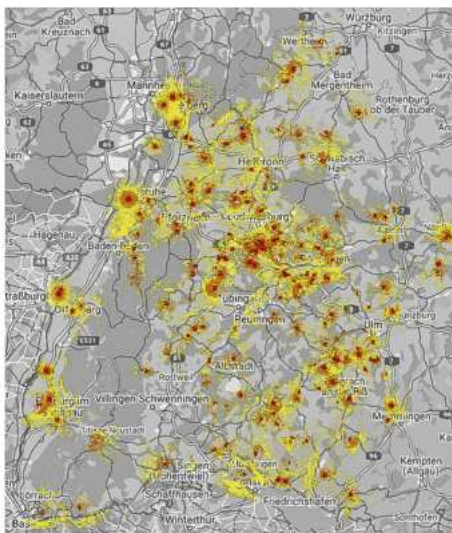
Ende 2019 hat die Sparte Dienstleistungen der Netze BW damit begonnen, ein flächendeckendes LoRa-Netz für Baden-Württemberg aufzubauen. Wo möglich wird dafür die eigene Infrastruktur genutzt. Als sehr hilfreich haben sich Kooperationen mit Landkreisen und Kommunen erwiesen: Diese verfügen vielfach über geeignete Liegenschaften, welche die Netze BW als Standorte pachtet. So sorgen inzwischen über 200 Gateways in rund 190 Kommunen für die Abdeckung von über 50% der Fläche. Bezogen auf das gesamte Netzgebiet sind bisher deutlich mehr als ein Drittel der Bevölkerung und etwa ein Viertel der Fläche abgedeckt.



Status LoRaWAN Netzaufbau



Aktuelle Gateway-Standorte und Netzabdeckung (Outdoor sicher, Indoor teilweise)



Stadtwerken bietet die Sparte Dienstleistungen der Netze BW als Einstieg ein lokales LoRaWAN als Pilotprojekt an einem ausgewählten Standort. Dem intensiven Test der Technik folgen die Identifikation lohnender Anwendungen und schließlich der bedarfsgerechte Netzausbau. Wie in Ludwigsburg bietet IoT auf dem Weg in Richtung Digitalisierung eine ideale Ergänzung zum Glasfaserausbau.

Weitere Informationen zum Funknetz LoRaWAN finden Sie unter www.netze-bw.de/lorawan

Nick Lechner
Netze BW
0711 289- 47658
n.lechner@netze-bw.de



Smart City mit LoRaWAN und intelligenter Sensorik

Praktische Anwendungsbeispiele von diginamic in der Wasserversorgung

Im „Internet der Dinge“ steckt ein großes Potential, Kommunen zu modernisieren und zu digitalisieren. Innovative Konnektivitätssysteme wie LoRaWAN erweitern die Möglichkeiten der realisierbaren „Smart City“-Anwendungen enorm.

Bei den Kommunen wächst der Handlungsdruck, zukunftsfähige Lösungskonzepte umzusetzen. Umweltbelastung und Verkehrschaos wirken sich auf unsere Lebensqualität aus und stellen die Kommunen vor große Herausforderungen. Digitalisierung und intelligente Lösungen im öffentlichen Raum eröffnen Kommunen immense Mehrwerte. Das Knowhow für die Umsetzung der erforderlichen digitalen Infrastruktur auf dem Weg zur Smart City haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Team von diginamic bei Netze BW. Produktmanager Gordian Schneider gab dazu in der Videokonferenz des Themenforums Netz im Juni einige Einblicke.

Bei der Infrastruktur setzt diginamic, als Zusatzleistung zum Messstellenbetrieb, auf die erfolgreiche und nachhaltige LoRaWAN-Funktechnologie. Das LoRaWAN-Funknetz ist nicht für die Übermittlung von großen Datenmengen gedacht, sondern vielmehr für die „kleinen“ Daten, welche aber aufwändige und zeitintensive Aufgaben in der Kommune stark vereinfachen können. Durch die Erfassung der Daten im diginamic-Portal werden sie für eine moderne Infrastruktur nutzbar gemacht. Das Portfolio von diginamic umfasst eine große Anzahl von Sensorlösungen, die eine skalierbare, kostengünstige und energieeffiziente Ausführung darstellen.

In den Kommunen steht einmal im Jahr die Abrechnung der Wasserhausanschlüsse an. Die händische Eingabe der Zählerstände erfordert dabei einen sehr großen Aufwand. Abhilfe schaffen fernauslesbare Wasserzähler. Um dadurch den Prozess zu vereinfachen, hat zum Beispiel die Gemeinde Magstadt ihre Wasserzähler in diesem Jahr auf LoRa-Wasserzähler umgerüstet. Die Auslesung der Zählerstände erfolgt von nun an per Fernauslesung. Die empfangenen Daten werden im diginamic-Portal visuell aufbereitet und können von dort weiterverarbeitet werden. Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bleibt dadurch lästige Routinearbeit erspart und sie können ihre Zeit für weitere wichtige Aufgaben nutzen.

Der Wasserzähler ist mit einem Funkmodul ausgestattet, welches eine Fernauslesung der Zählerdaten mit LoRaWAN ermöglicht. Der Zähler garantiert genaueste Messergebnisse und lange Lebensdauer



Neben einer automatisierten Auslesung der Zählstände bieten die intelligenten Wasserzähler noch mehr Vorteile, denn durch die Echtzeitübertragung der Daten können auftretende Problemfälle im und am Gebäude sofort erkannt werden. Das ermöglicht schnelles Handeln. Ansonsten bleiben Leckagen und Rohrbrüche in Wasserleitungen häufig über längere Zeit unerkannt. Die dadurch eintretenden Schäden sind häufig kostenintensiv. Zudem können defekte oder undichte Toilettenspülungen einen erhöhten Wasserverbrauch oder Wasserschäden im Gebäude verursachen. Die intelligenten Sensoren erkennen darüber hinaus, wenn ein voreingestellter Durchfluss-Maximalwert überschritten wird. Ein intelligentes Ventil schließt daraufhin automatisch, um den



Wasserfluss zu stoppen. Im Falle eines Defekts oder Rohrbruchs lassen sich so kostspielige Wasserschäden und Nutzungsausfälle durch Reparaturen vermeiden. Das Alarm- und Störungsmanagement meldet diesen Vorgang per E-Mail oder SMS an die im System hinterlegten Personen, die wiederum eine Reparatur veranlassen können.

Vorteile von fernauslesbaren Wasserzählern:

- › Fernauslesung ohne Termin und Zugang zur Liegenschaft
- › Einfache und sichere Übertragung der Zählerdaten
- › Vermeidung von Ablesefehlern bei der Dokumentation der Verbräuche
- › Frühzeitige Erkennung von Rohrbrüchen und Leckagen
- › Kürzere Ablese- und Abrechnungsintervalle möglich
- › Optimale Datenqualität und ständige Verfügbarkeit der Daten
- › Einfache Fernauslesung von schwer zugänglichen Messstellen

Ein weiterer großer Vorteil ergibt sich bei den Schachtzählern. Diese befinden sich häufig an schwer zugänglichen Stellen. Daneben verlangt die Arbeitsschutzrichtlinie, dass aus Sicherheitsgründen immer zwei Personen gemeinsam die Schachtzähler ablesen und den geöffneten Schacht absichern müssen. Mit den fernauslesbaren Wasserzählern gehört dieser aufwändige Prozess der Vergangenheit an, denn auch hier ist eine Fernübertragung per LoRaWAN möglich. Die Zählerdaten lassen sich jederzeit abrufen und stehen online am PC, am Tablet oder auf dem Smartphone zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung. Durch den Wegfall der zeitaufwändigen und personalintensiven Ablesung, macht sich die Investition in fernauslesbare Wasserzähler nach kurzer Zeit bezahlt.

Daneben steigt das Interesse an Parkraummonitoring mit LoRaWAN. Ein nicht zu verkennender Anteil des CO₂-Ausstosses ist auf den Parkplatzsuchverkehr zurückzuführen. Mit intelligenten Parkplatzsensoren und Parkleitschildern können Parkplätze und deren Belegungszustand überwacht und mit Parkleitschildern effizient gesteuert werden. So wird die Parkplatzsuche einfach und eine zeitraubende Suche entfällt. Ändert sich der Belegungszustand eines Parkplatzes, also belegt oder frei, senden die Sensoren die entsprechende Information und die Parkleitschilder passen automatisch die Verfügbarkeit von freien Parkplätzen an. Auf diese Weise können auch Rettungswege und Feuerwehrezufahrten überwacht werden. Durch die Überwachung dieser sensiblen Flächen können Fahrzeuge bereits präventiv entfernt werden.

Die Beispiele machen deutlich wie zukunftsweisend die LoRaWAN-Technologie ist und welches Potential sie Kommunen bietet. Durch das Zusammenführen von Datenströmen und die Auswertung der empfangenen Daten kann eine digitale und zukunftsfähige Kommune geschaffen werden.

Der Artikel hat Ihr Interesse geweckt? Mehr Informationen zu diginamic und den intelligenten Sensorik-Lösungen erhalten Sie auf www.netze-bw.de/diginamic

Lisa Conrad
Netze BW
0160 90333797
l.conrad@netze-bw.de



**Die Digitalisierung des Parkens selbst in die Hand nehmen:
Mit den Tools von Parconomy und diginamic**

Das Start-up Parconomy ermöglicht es Parkhausbetreibern, Städten und Stadtwerken, die Digitalisierung rund ums Parken selbst in die Hand zu nehmen, den Kundenkontakt zu halten und gleichzeitig aber auch mit anderen Mobilitäts- und Parkserviceanbietern wettbewerbssoffen vernetzt zu sein.

Parconomy ist dadurch unter anderem die ideale Ergänzung zu diginamic. Mit diginamic können Parkraumdaten erfasst werden, mit Parconomy werden diese nutzbar gemacht. Insgesamt reicht das Portfolio von Parconomy von einer Whitelabel-App für digitales Handy- und Anwohnerparken bis zu einer Roaminglösung für Zugang und Abrechnung von Parkvorgängen in Parkhäusern.

Dass die Erfassung und Nutzbarmachung der Parkraumdaten gut zusammenpassen, sieht auch das Land Baden-Württemberg so: Das Land Baden-Württemberg fördert aktuell die Erschließung und Nutzbarmachung offener Parkraum- und Mobilitätsdaten durch Kommunen und will dadurch das Ländle zu einer Pionierregion für nachhaltige Mobilität machen.

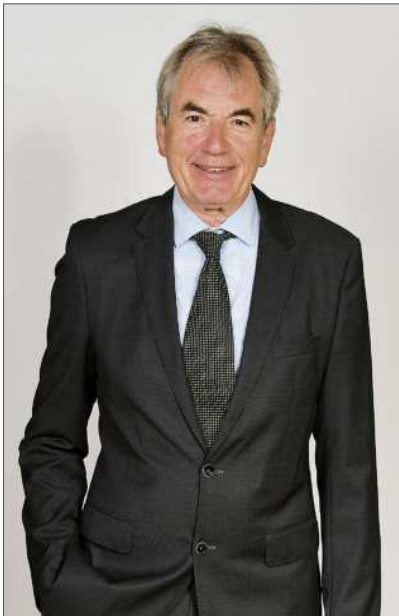
Die Idee zu Parconomy ist im Innovationsmanagement der EnBW entstanden und wurde mit der Parkraumgesellschaft Baden-Württemberg mbH als Entwicklungspartner erfolgreich pilotiert. Inzwischen ist Parconomy als GmbH organisiert; EnBW ist immer noch als Investor beteiligt und die vielfältigen Kompetenzen des Konzerns stehen zur Verfügung.

Thomas Stebich
+49 173 6506461
thomas.stebich@parconomy.de.



„Horizontenerweiterung für alle Beteiligten“

Interview mit Ulrich Köngeter zum Abschied aus dem Steuerungskreis



Ulrich Köngeter war in den vergangenen fünf Jahren Sprecher der Stadtwerke im Steuerungskreis des Energie-Teams und gestaltete aus seiner Erfahrung und Neugier heraus die Arbeit der Kommunikationsplattform wesentlich mit. Zum Jahreswechsel tritt er als Geschäftsführer der Stadtwerke Villingen-Schwenningen in den Ruhestand und scheidet demzufolge aus dem Gremium aus. Gründe genug, ihm ein paar Fragen zu stellen zu aktuellen Branchenthemen und zum Austausch zwischen den Unternehmen.

Energie-Team Intern: Herr Köngeter, Sie sind Volljurist, Diplom-Verwaltungswirt und Betriebswirt. Welche Kompetenz haben Sie in den zwei Jahrzehnten als Geschäftsführer der Stadtwerke Villingen-Schwenningen vor allem benötigt?

Ulrich Köngeter: Das lässt sich da kaum einsortieren. Was gefragt war, war der Umgang mit laufenden Veränderungen, und zwar in jedem Bereich des Unternehmens. Alle fünf Jahre haben wir die Aufbauorganisation auf den Prüfstand gestellt und mit Belegschaft und Stadt diskutiert, wie wir uns auf die Marktgegebenheiten einstellen können. Und jetzt stehen ja noch größere Umbrüche an.

Was bedeuten diese Umbrüche für die Stadtwerke?

Die Rendite und die Jahresgewinne werden deutlich zurückgehen. Aber weniger wegen des Markts, obwohl wir nach wie vor eine leichte Abwanderung von Haushaltskunden an Internetanbieter und wechselnden Erfolg bei Gewerbekunden haben. Maßgeblicher Grund ist die Regulierung, der Rückgang der Verzinsung des Anlagevermögens im Netz: Sehr viel Geld wird uns dadurch in der Kalkulation und für Investitionen fehlen.

Ihr Jahresüberschuss lag 2020 ein Sechstel unter dem Durchschnitt der fünf Vorjahre. Zeigen sich da schon Auswirkungen des Umbruchs in der Energiewirtschaft?

Nein, in der Bilanz ist der Strukturwandel noch nicht angekommen. Wir hatten weniger Umsatz beim Strom wegen Corona, vor allem bei den hier ansässigen Zulieferern für die Automobilindustrie, und beim Gas wegen des sehr milden Winters. Und wir hatten gleichzeitig ungeplante Kosten, um den vollen Geschäftsbetrieb während Corona aufrechtzuerhalten, zum Beispiel für Homeoffice und Software, und höhere Preise beim Tiefbau für die wie geplant umgesetzten Netzbaumaßnahmen.



Bevor Sie zu den Stadtwerken kamen, waren Sie Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Villingen-Schwenningen GmbH. Können Stadtwerke heutzutage noch spezifische Standortvorteile für Industrie und Gewerbe schaffen?

Mit der zuverlässigen und zukunftsfähigen Infrastruktur auf jeden Fall. Aber darüber hinaus muss man unterscheiden: Bei großen Unternehmen oder Konzern-Niederlassungen läuft die Energielieferung nur über den Preis, die persönliche Kundenbeziehung spielt keine Rolle. Bei mittelständischen Unternehmen dagegen können wir neben einem soliden Preis andere Vorteile bieten wie energienahe Dienstleistungen und Beratung, etwa zur Optimierung des Lastprofils.

Das Stromnetz in Villingen-Schwenningen versorgt 85.000 Einwohner. Ist das die richtige Größe für einen wirtschaftlichen Betrieb bei strenger werdender Regulierung?

Über die Wirtschaftlichkeit entscheidet vor allem, wie das Unternehmen insgesamt aufgestellt ist. Wir können da sehr synergetisch arbeiten im Stromnetz und im noch größeren Gasnetz, aber auch in den anderen Geschäftsfeldern, die wir als Stadtwerke im Verbund haben.

Ihr Gasnetz erstreckt sich über die Hochebene der Baar, wo im Winter mehr geheizt werden muss als in tieferliegenden Regionen. Was antworten Sie den Kunden dort, wenn sie nach der Zukunft ihrer Gasheizung fragen?

Ich bin der Überzeugung, dass die Kunden, die sich für Gas entschieden haben oder noch entscheiden werden, alles richtig gemacht haben und gut aufgehoben sind. Erdgas ist eine wunderbare Übergangsenergie, weil die Umstellung auf 100 Prozent erneuerbare Energien nicht auf Knopfdruck geht und am Ende auch nicht alles elektrisch sein wird. Bei der Umstellung von Öl beraten wir unverändert auch in Richtung Brennstoffzelle.

Wo gibt es Wachstumschancen für ein mittelgroßes Stadtwerk wie Villingen-Schwenningen?

In erster Linie sind das die Aufgaben, die aus der Wärmewende erwachsen, also die kommunale Wärmeplanung und der Aufbau von Wärmenetzen bis hin zur Entwicklung von Quartierskonzepten in enger Abstimmung mit der Stadt. Die Herausforderungen bei der Wärmeerzeugung und beim Anschluss einer für die Wirtschaftlichkeit ausreichenden Kundenzahl sind dabei nicht zu unterschätzen. Eine Verdichtung im Gasnetz bringt da schneller Erträge. Ein anderes Feld können Photovoltaikanlagen sein, zum Beispiel auf kommunalen Liegenschaften und fremden Dächern mit den Stadtwerken als Investor.



Kann das neue Geschäft die zu befürchtenden Umsatz- und Ergebnisrückgänge im klassischen Geschäft ausgleichen?

Nein, vor allem nicht zeitgleich, weil die erwähnte niedrigere Verzinsung des Anlagevermögens im Netz schnell einschlägt und das Neugeschäft über Jahre aufgebaut werden muss mit entsprechenden Vorleistungen bei Personalaufbau und Investitionen.

Ein guter Teil des Geschäftserfolgs eines Energieversorgers ist von den politischen Rahmensetzungen abhängig. Berücksichtigt die „große Politik“ die Rolle der Stadtwerke bei der Gestaltung und Finanzierung der kommunalen Daseinsvorsorge ausreichend?

Die Daseinsvorsorge ist dort weitestgehend in Vergessenheit geraten. Für mich begann das schon vor Jahren, als nur die großen vier Konzerne zum Energiegipfel ins Kanzleramt eingeladen waren. Dass es 900 Stadtwerke gibt, die für die Bürgerinnen und Bürgern in der Energieversorgung und in vielen anderen lebenswichtigen Feldern leistungsstark und erlebbar sind, spielt in der „großen Politik“ erst in zweiter oder dritter Linie eine Rolle.

Woran werden Stadtwerke in den nächsten Jahren mehr arbeiten müssen: An ihren Kompetenzen, um nachhaltige Energiezukunft gestalten zu können, oder an ihrer Rentabilität, um finanzielle Erwartungen zu erfüllen?

An beidem gleichzeitig und mit gleicher Intensität. Bei den Kompetenzen muss unsere Mannschaft wie bisher flexibel sein und dazulernen, und wir müssen vor allem viele junge Fachleute gewinnen, die die neuen Aufgaben mit neuen Ideen anpacken. Bei der Rentabilität werden wir alle Hebel in Bewegung setzen und trotzdem an die Geduld der Gesellschafter appellieren müssen, weil die regulatorisch bedingten gravierenden Rückgänge nicht so schnell ausgeglichen werden können.

Für den Klimaschutz werden Gesetze in Brüssel, Berlin und Stuttgart gemacht. Was vor allem kann lokal getan werden, um die CO₂-Emissionen zu senken?

Sehr vieles kann nicht nur, sondern muss lokal gemacht werden. Für die Zukunft liegt hier ein großes Betätigungsfeld für die Stadtwerke, die den direkten Kundenkontakt und die Ortskenntnis haben. Das fängt bei der neutralen Energieberatung für Haushalte und Gewerbe an, zu der auch die Fördermittelberatung gehört, und geht dann weiter zu den verschiedenen nachhaltigen und energieeffizienten Lösungen. Und für die Wärmewende werden wir sehr viel mehr Wärme als bisher lokal, nachhaltig und wirtschaftlich erzeugen und intelligent verteilen müssen.



Wenn Sie im Interesse der Stadtwerke einen Wunsch frei hätten an die Politik, was würden Sie sich wünschen?

Ich würde mir einen klaren roten Faden wünschen, der über längere Zeit konsequent verfolgt wird. Wir erleben halt momentan das Gegenteil: Die verschiedenen Ministerien haben Ideen und Ziele und entwickeln daraus Gesetze, aber das Ganze ist nicht verknüpft.

Seit 2001 ist die Thüga mit einer Minderheitsbeteiligung strategischer Partner der Stadtwerke Villingen-Schwenningen, die ihrerseits seit 2009 an der Thüga beteiligt sind. Ist das – dem Charakter nach – eine vertikale Kooperation mit der Thüga selbst oder eine horizontale mit den anderen Stadtwerken im Thüga-Netzwerk?

In der Vergangenheit war das eher vertikal ausgerichtet. Wir hatten in München ein Dach, das zum Beispiel juristische oder technische Dienstleistungen oder auch Einkaufsverbände zur Verfügung gestellt hat, die uns definitiv weitergebracht haben. Momentan wird aber das horizontale Element stärker, durch die Digitalisierung beflügelt, denn da spielen Entfernungen keine Rolle mehr, wenn ich mit einem Stadtwerk, das gleichgelagerte Vorgänge hat, zusammenarbeiten will.

In der Thüga sind Sie mit vielen Stadtwerken vernetzt. Was hat Ihnen der Austausch im Energie-Team zusätzlich gebracht?

Es ist sehr informativ, in der Thüga einen Gedankenaustausch mit Stadtwerken aus ganz Deutschland zu haben. Das Energie-Team hat aber in dem Sinne eine ganz eigene Marke, dass es zum einen alles Stadtwerke aus Baden-Württemberg sind, die unter den gleichen regionalen, landespolitischen oder auch regulatorischen Rahmenbedingungen arbeiten und trotzdem oft unterschiedliche Herangehensweisen haben. Zum anderen bringt es Stadtwerke und Regionalversorger und einen großen Konzern wie die EnBW zusammen, die strukturell unterschiedliche Gegebenheiten haben und deren dadurch geprägten Einschätzungen und Erfahrungen interessant zu hören sind – als Horizonterweiterung für alle Beteiligten.

Wird das Energie-Team weiter gebraucht?

Auf jeden Fall! Ein Beispiel dafür war der wöchentliche Austausch per Telefon- oder Videokonferenz, den wir zu Beginn der Corona-Pandemie im Steuerungskreis angesetzt hatten. Er brachte zusätzlich zu anderen Informationsquellen sehr hilfreiche persönliche Kommentare zu Netzthemen und Personalfragen, aber



auch zum Vorgehen bei Bädern und ÖPNV. Ganz grundsätzlich kann man sagen, dass wir in der Weiterentwicklung von Energieversorgung und Infrastruktur in spannenden Zeiten leben und ein informeller, persönlicher Informations- und Meinungs austausch, gerade auch zwischen Stadtwerken und EnBW, erhellend und nützlich ist. Ich selbst habe bei den Treffen immer etwas Wissenswertes mitgenommen.

Das Energie-Team organisiert die Treffen in Steuerungskreis und Themenforen wegen Corona inzwischen online. Werden die Mitwirkenden nach Corona wieder Interesse haben, sich persönlich zu treffen, oder eher die Fahrtzeiten vermeiden wollen?

Also ich beobachte in den letzten Jahren einfach eine zunehmende Arbeitsbelastung und jede Stunde, die man auf der Autobahn ist, fehlt einem. Bei den Online-Treffen sind die Teilnehmerzahlen und der Informationsfluss ja sehr gut. Gleichzeitig sagen alle, dass das persönliche Treffen, das direkte Gespräch, auch mal außerhalb der Agenda bei einem Kaffee, ganz wichtige Elemente sind. Ich kann mir vorstellen, dass wir es splitten, eine Hälfte der Treffen online und die andere Präsenz, das würde das Energie-Team jung halten.

Was wäre sonst noch wichtig, damit das Energie-Team seiner Aufgabe gerecht werden kann, den Austausch und das Miteinander zu fördern?

Personelle Kontinuität, so wie wir es bisher gehandhabt haben, sollte keinesfalls verloren gehen. Der Austausch zwischen lokaler und überregionaler Ebene, den wir schon angesprochen haben, sollte weiter im Mittelpunkt stehen, und ebenso die Thematisierung der Nahtstellen zwischen den Unternehmen. Und der Blick auf Neues und auch über den Tellerrand hinaus, weil die Dynamik der Branchenentwicklung ungebremst ist.



Die Klimaziele sicher und bezahlbar erreichen? Mit Gas geht's!

„Zukunft Gas“ Thema beim Runden Tisch für Öffentlichkeitsarbeit

In der Kommunikation rund um das Thema Gas konnten wir in den letzten Jahren und Monaten beobachten, dass sich der Konflikt Fossil gegen Erneuerbare immer weiter zuspitzt. Nachdem seit Anfang 2020 die Corona-Pandemie größtenteils alle anderen Themen aus der Öffentlichkeit verdrängt hat, wurden die Themen Klimawandel, Klimaschutz und das Erreichen der Klimaziele vor dem Hintergrund der Bundestagswahl zuletzt wieder deutlich präsenter in der öffentlichen Wahrnehmung.

Als Gasbranche stehen wir dabei vor einer großen Herausforderung: Gas wird generell den fossilen Energieträgern zugeordnet. Dabei wird aber übersehen, dass sich die Gasbranche mitten in einem Transformationsprozess befindet. Einer Transformation hin zu grünen Gasen. Damit arbeitet sie intensiv an innovativen, sicheren und bezahlbaren Lösungen für die Dekarbonisierung aller Sektoren und damit am Erfolg der Energiewende.

Diese wertvolle Arbeit findet aber zu großen Teilen im Stillen statt: Der sogenannte „share of voice“ der Gasbranche liegt bei gerade einmal vier Prozent. Das bedeutet, wenn über Erdgas oder Gas gesprochen wird, sprechen vor allem Journalisten oder gesellschaftliche Gruppen über Gas, nur selten kommen Vertreter der Branche zu Wort. In der Automobilbranche liegt der share of voice beispielsweise bei 30 Prozent. Demgegenüber steht eine wachsende volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche: Im ersten Halbjahr deckte Erdgas knapp ein Drittel des deutschen Primärenergieverbrauchs.

Deshalb haben wir als Brancheninitiative Zukunft Gas e. V. gemeinsam mit unseren Mitgliedern eine gemeinsame Kampagne gestartet, mit der wir deutlich zeigen: Mit Gas geht's! Das ist unsere Botschaft, mit der sich die Branche mehr Gehör verschaffen, die öffentliche Wahrnehmung für das Thema Gas schärfen und auf die Zukunftsfähigkeit und den Transformationswillen der Gaswirtschaft aufmerksam machen will.



Wasserstoff ist die Zukunft. Die Gasbranche hat bereits viel Erfahrung mit dem Energieträger





Die aufmerksamkeitsstarke Kampagne soll die Potenziale von Erdgas, Biogas und Wasserstoff für die Energiewende verdeutlichen und zentrale Fragen der Energiewende mit einer klaren Botschaft beantworten: Mit Gas geht's! Dabei stehen die Themen Transformation, Bezahlbarkeit und Akzeptanz im Vordergrund.

Das Potenzial von Biogas für den Klimaschutz wird oft unterschätzt. Die Kampagne „Mit Gas geht's!“ nimmt das Thema und andere in den Fokus

Unterstützt werden die Aussagen durch einprägsame und gleichzeitig menschliche und emotionale Bildmotive. Die Bilder zeigen den Energieträger Gas in all seinen Aspekten: Von Biogasanlagen, die fast ein Zehntel des deutschen Stromverbrauchs stellen, über den Mieter einer Altbauwohnung in der Stadt, wo eine Wärmepumpe nicht eingebaut werden kann, dafür aber Lösungen mit Gastechnik genauso gut das Klima schützen. Und auch der Arbeiter, der den Gashahn für Wasserstoff aufdreht, zeigt, dass die Gasbranche bereit für die Transformation zur Klimaneutralität ist. Durch die Nutzung bereits vorhandener Gasinfrastruktur, die vielfach "Wasserstoff-ready" ist, wird Klimaschutz schnell und bezahlbar. Das fördert die Akzeptanz der Bevölkerung gegenüber den Klimaschutzmaßnahmen. Gas ist dabei der zuverlässige Partner der Erneuerbaren. Effiziente und flexible Gaskraftwerke gleichen Schwankungen der Stromerzeugungen aus und können zu jeder Wetterlage eine zuverlässige Stromversorgung sichern.

Mit der Kampagne rücken wir die Fakten in den Fokus und verdeutlichen, dass unsere Branche die für die Energiewende notwendige Expertise besitzt und willens ist, dieses Wissen auch aktiv für den Klimaschutz einzusetzen.

Stadtwerke können die Anzeigenmotive der Kampagne gerne nach Absprache für eigene Zwecke weiterverwenden. Kontakt: Charlie Grüneberg, presse@gas.info

Charlie Grüneberg
Zukunft Gas e. V.
030 460 6015-63
charlie.grueneberg@gas.info



Routine ist was für Roboter

Software-Bots automatisieren EVU-Prozesse und sorgen für Entlastung

Immer mehr Energieversorgungsunternehmen (EVU) setzen auf Robotic Process Automation (RPA). Das Ziel: mithilfe intelligenter Software-Roboter repetitive Aufgaben im Tagesgeschäft automatisieren und so die Mitarbeiter entlasten. Als Vorreiter auf diesem Gebiet und Energie-Experte begleitet die hsg Heidelberger Services AG Stadtwerke und Regionalversorger bei der erfolgreichen Implementierung von RPA-Prozessen.

Zählerstände erfassen, Kundendaten verarbeiten, standardisierte E-Mails versenden, Telefonate führen – das ist nur ein kleiner Bruchteil von Aufgaben, die EVU-Mitarbeiter täglich bewerkstelligen. Gleichzeitig müssen sie sich den Herausforderungen der Energiewende und Digitalisierung stellen. Damit sie sich wertschöpfenden Projekten widmen können, setzen viele EVU RPA ein.

So arbeiten Bots: Einblicke in die RPA-Technologie

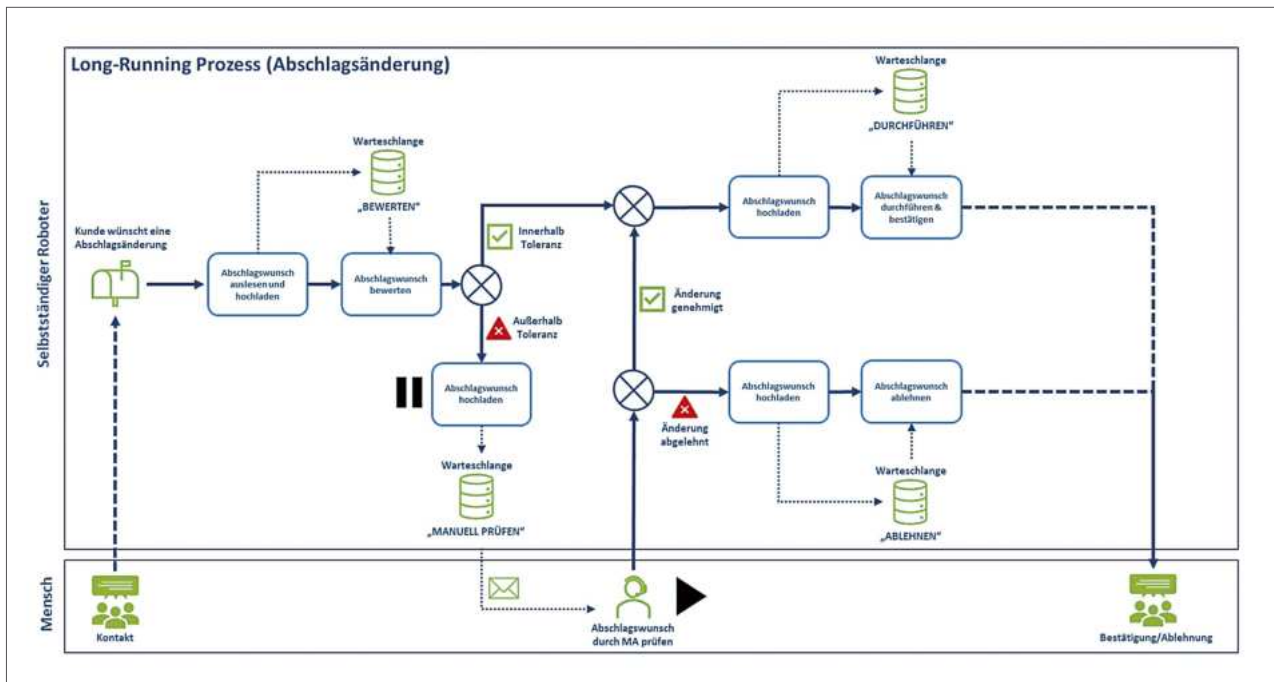
Das Prinzip hinter RPA ist simpel: Software-Roboter übernehmen sich wiederholende und im Vorfeld konfigurierte Prozesse, indem sie mit Benutzerschnittstellen verschiedener Software-Systeme interagieren und dort menschliche Benutzereingaben nachahmen. Die Konfiguration ist vergleichbar mit einer Arbeitsablaufbeschreibung für einen neuen Mitarbeiter. Schließlich wird eine sogenannte „Klickstrecke“ mit den einzelnen Entscheidungswegen definiert, welche die Bots Schritt für Schritt abarbeiten.

Im Unterschied zu Makros und Skripten können RPA-Prozesse auch komplexeren Logiken anwendungsübergreifend folgen. Mithilfe sogenannter Selektoren werden die Attribute von grafischen Elementen auf der Benutzeroberfläche, zum Beispiel in Form von XML-Fragmenten, direkt angesteuert. Steht nur eine virtuelle Oberfläche wie bei Citrix-Verbindungen zur Verfügung, so orientieren sich die Bots anhand von Bilderkennung. Der Softwarehersteller und RPA-Marktführer UiPath, mit dem die hsg kooperiert, hat hierfür bereits Aktivitäten entwickelt, welche in der Lage sind, Objekte mittels Computer Vision zu erkennen und entsprechend anzusteuern. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus benutzerdefinierter Bildschirm-OCR und Text-Fuzzy-Matching mit einem Multi-Verankerungssystem.

Flexibel einsetzbar – im Front- und Backoffice

RPA ist vielfältig einsetzbar. Im Callcenter unterstützen die Software-Roboter EVU-Mitarbeiter, indem sie im Hintergrund des Computers agieren und auf bestimmte Trigger-Ereignisse reagieren, die vorab definierte RPA-Prozesse auslösen. Ein Beispiel: Wenn ein Kunde anruft, sucht ein Roboter anhand der Telefonnummer wichtige Informationen über den Kunden aus diversen Excellisten und dem Abrechnungssystem. Danach ruft er diese für den Servicemitarbeiter auf. Das alles erledigt der Bot, bevor der Mitarbeiter den Anruf annimmt. Im Anschluss an das Telefongespräch übernimmt der Roboter die Nachbearbeitung und erstellt beispielsweise eine Zwischenrechnung, die er dann dem Kunden weiterleitet.





Im Backoffice können die Software-Roboter völlig autark und ohne menschliche Interaktion Aufgaben erledigen – und das rund um die Uhr. In diesem Fall werden die automatisierten Jobs über eine zentrale Steuereinheit dirigiert. Es besteht zudem die Möglichkeit, mehrere Teilprozesse zu verknüpfen und die Mitarbeiter einzubeziehen, damit sie in gewünschten Fällen mitentscheiden dürfen.

Das ist unter anderem bei Abschlagsänderungen sinnvoll: Ein Roboter kann die Abschlagsänderungen, die im Postfach des EVU ankommen, auslesen und anhand klar definierter Toleranzgrenzen prüfen, ob diese genehmigt werden. Der neue Abschlag wird dann vollautomatisch im System hinterlegt, und der Kunde erhält eine Bestätigungsmail. Liegt die gewünschte Abschlagsanpassung über der Toleranzgrenze, erstellt der Bot eine Aufgabe für den Mitarbeiter, der den Abschlagswunsch manuell freigeben kann. In diesem Fall wird das Arbeitspaket an den Prozess zurückgegeben und fallabschließend bearbeitet. Neben Abschlagsänderungen gibt es noch viel mehr Anwendungsfälle für RPA:

- Zählerstandbearbeitungen
- Zählereinbau, -wechsel und -ausbau
- Kaufmännischer Einbau von EEG-Anlagen
- Stammdaten-Pflege und -Bearbeitung
- Wettbewerbsanalyse
- Automatische Bearbeitung von Kundenanfragen auf Online-Portalen
- Automatische Report-Erstellung



RPA bringt viele Vorteile mit sich

EVU können von RPA nur profitieren: Dank der automatisierten Geschäftsprozesse können sie ihre Unternehmenskosten reduzieren, die Qualität der Daten optimieren und die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter steigern. Die RPA-Technologie ist einfach zu implementieren, da die bestehenden Systeme eines EVU nicht verändert werden müssen. Darüber hinaus sind RPA-Prozesse einfach skalierbar. Denn sobald ein Bot an seine Kapazitätsgrenze stößt, kann ein weiterer Roboter hinzugezogen werden. Die Anwendungen können bereits innerhalb weniger Tage konfiguriert sowie nach einer kurzen Test- und Überwachungsphase eingesetzt werden.

Was ist für den laufenden RPA-Betrieb notwendig?

RPA-Prozesse sind keine Selbstläufer. Daher muss ein EVU ein Support-Team bilden, das regelmäßig kleine Anpassungen durchführt und die laufenden Anwendungen in der zentralen Steuereinheit überprüft. Auf Wunsch des EVU kann das RPA-Team der hsag diesen Support übernehmen oder die EVU-Mitarbeiter schulen. Eine externe Unterstützung ist dann nur noch bei komplexeren Änderungen notwendig.

Harald Jonitz
hsag Heidelberger Services AG
06221/89378-733
h.jonitz@hsag.info

Über die hsag Heidelberger Services AG

Bereits seit 2005 berät und unterstützt die hsag regionale und überregionale Energieversorger. Neben RPA bietet die hsag Beratung, Konzeption, Koordination und Umsetzung in Marketing und Vertrieb sowie Chatbots zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse. Das breite Leistungsspektrum umfasst zudem die temporäre Bereitstellung von Personal, die Übernahme von Prozessen im operativen Tagesgeschäft über die Prozessberatung bis hin zum kompletten Business Process Outsourcing (BPO) für Energieunternehmen. Neben großen Energiekonzernen wie E.ON Energie Deutschland GmbH und EnBW Energie Baden-Württemberg AG zählen auch regionale und kommunale Versorger wie zum Beispiel die Stadtwerke Heidelberg GmbH oder die SWP Stadtwerke Pforzheim GmbH & Co. KG zu ihren Kunden. Aktuell beschäftigt die hsag an verschiedenen Standorten bundesweit über 300 Mitarbeiter.



Personalien

Schicken Sie uns Ihre
Meldungen zu
Personalien an
info@energie-team.org

Personalien aus Unternehmen:

Singen: Neuer Betriebsleiter der Stadtwerke Singen ist ab 1. November 2021 [Axel Blüthgen](#), der bisher in leitender Position im Rechnungswesen der Stadt Singen arbeitete. Sein Vorgänger [Markus Schwarz](#) war Ende Juli in den Ruhestand getreten.

Villingen-Schwenningen: [Ulrich Köngeter](#) hört nach über 20 Jahren als Geschäftsführer der Stadtwerke Villingen-Schwenningen zum Jahreswechsel auf. Sein Nachfolger wird ab 1. Januar 2022 [Gregor Gülpen](#), bislang Chef der Stadtwerke Itzehoe in Schleswig-Holstein.



Termine 2021/2022

Energie-Team Baden-Württemberg

Oktober

Themenforum Unternehmensentwicklung

noch offen

Nähere Auskünfte zu den Terminen erhalten Sie unter info@energie-team.org oder 0711 289-42311

Oktober/November

Themenforum Bürger und Energiewende

noch offen

November/Dezember

Themenforum Netz

noch offen

Februar

Steuerungskreis

noch offen

Zusätzlich zu den Gremienterminen planen wir je nach Verlauf der Corona-Pandemie baldmöglichst einzelne Besichtigungen und Informationsveranstaltungen. Sie erhalten die Einladungen dazu per Post.



Impressum

Energie-Team Intern
EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Schelmenwasenstraße 15
70567 Stuttgart

www.energie-team.org

Redaktion

Anca Kolenbrander
Netze BW GmbH
Telefon 0711 289-42311
a.kolenbrander@netze-bw.de

Axel Pfrommer
Netze BW GmbH
Telefon 0711 289-46646
a.pfrommer@netze-bw.de

Dr. Jochen Schicht
ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG

Markus Schneider
Stadtwerke Karlsruhe GmbH

Gestaltung und Produktion

Guntram Gerst
guntramgerst.de



