

Rahmenbedingungen
Künftige Geschäftsfelder
im Bereich von grünem
Wasserstoff

Flexibilitätspotenziale
Technologie-Akzeptanz
im Haushaltssektor:
So gelingt's!

Qualitätssicherung
Kommunal- und Ver-
tragsmanagement

Klimaschutz
Klimaneutralität in
Verteilnetzen

Netzausbauplan
Neue Pflicht für
Netzbetreiber

Schnittstellen
Vom Smart-Meter-
Gateway ins ERP

Online-Preisrechner
Wie EVU den Spaß
am Stromvertrieb
zurückgewinnen

EIN EVU OHNE SOPTIM IST WIE EINE ...

... RALLYE OHNE TRIUMPH

#E-WORLD
#2022
HALLE 1
STAND
430

Andreas Eiden,
Vertriebsleiter und triumphierender
„Oldtimer-Rallye-Sieger“



WER RASTET, DER ROSTET –

WIR BRINGEN IHR EVU MIT DEN RICHTIGEN

LÖSUNGEN AN DEN START.

sOptim

www.soptim.de/e-world



Vielfältige Themen der Energiewende

Mittlerweile ist es das zweite Jahr in Folge, in dem sich die Energiebranche nicht wie üblich im Februar in Essen trifft und auf der E-world die neuesten Trends in der Energiewirtschaft diskutiert. War im vergangenen Jahr schon frühzeitig klar, dass der Branchentreff im Februar nicht stattfinden kann, wurde in diesem Jahr lange – zu lange – an dem traditionellen Termin festgehalten. Dabei ist offensichtlich: Eine erfolgreiche E-world kann es im Februar 2022 nicht geben. Daher sollte der Fokus jetzt auf dem Alternativtermin vom 21. bis 23. Juni 2022 liegen. Es erscheint realistisch, dass dann der so wichtige persönliche Austausch über die vielfältigen Themen der Energiewende auch möglich sein wird.

Damit, liebe Leserinnen und Leser, halten Sie mit der vorliegenden Ausgabe des ew-Magazins auch nicht die zu dieser Zeit üblicherweise erscheinende Messe-Ausgabe mit umfassender Vorschau auf die E-world in der Hand. Diese wird in den Juni verschoben und erscheint mit der ew 6/2022. Nicht minder interessant sind jedoch die Themen in dieser Ausgabe.

Welche neuen Geschäftsfelder werden sich mit der Entwicklung einer Wasserstoffwirtschaft ergeben? Dies analysieren Constantin Greif und Nicolai Herrmann. Um den steigenden Bedarf von grünem Wasserstoff decken zu können, wird ein hohes Angebot an erneuerbaren Energien notwendig sein, die nach aktuellem Ausblick aus ungeförderten EE-Projekten über bilaterale PPA kontrahiert werden, so ein Fazit.

Das Thema Klimaneutralität im Verteilnetz wurden bereits mehrfach im ew-Magazin aufgegriffen. Denn eines ist klar: Die Anforderungen für einen nachhaltigen Netzbetrieb werden zunehmen. Damit steigt auch die Bedeutung der Bilanzierung und Reduzierung des THG-Fußabdrucks. Wie der Weg hin zur Klimaneutralität in diesem Bereich beschritten werden kann, zeigen Eric Ahlers, Kai Sander und Daniel Breloer

in ihrem Gastbeitrag, der auf einem Whitepaper der Netzbetreiberinitiative »Klimaneutralität im Verteilnetz« basiert.

Wie lassen sich die Flexibilitätpotenziale im Haushaltssektor mobilisieren? Dies wurde in den fünf Sinteg-Modellregionen erprobt. Die Ergebnisse sind eindeutig, wie Hanno Focken und Janina Grimm-Huber darstellen: Flexibilitäten in Haushalten können erschlossen werden, wenn potenzielle Kunden früh an Innovationsprozessen beteiligt werden und wenn sie von finanziellen Anreizen profitieren.

Eine forcierte Energiewende erfordert eine forcierte Digitalisierung – was wiederum einen Voll-Rollout intelligenter Messsysteme bedingt. Warum diese Kette von Schlussfolgerungen stichhaltig ist, wie ein Voll-Rollout funktioniert und welche Vorteile damit verbunden sind, erklärt Bouke Stoffelsma.

Die meisten Messstellenbetreiber haben die IT-technischen Voraussetzungen für den Smart-Meter-Rollout bereits geschaffen. Doch die nächste Herausforderung wartet: der zuverlässige Datenaustausch zwischen Gateway-Admin- und Backend-System. Voltaris bietet dafür zwei Umsetzungsvarianten an, wie Marcus Hörhammer und Stephan Röhrenbeck erläutern.

Arbeiteten Energieversorger bisher traditionell mit monolithischen IT-Systemen, schwenken immer mehr Unternehmen auf Plattformlösungen um. Auf solch einer Plattform zahlreiche Anwendungen zu integrieren und unterschiedliche Anwender zu erreichen, ist jedoch eine Aufgabe für Experten, wie Jeannine Kallert zeigt.

Dies ist nur eine kleine Auswahl an Themen, die wir in der vorliegenden Ausgabe des ew-Magazins aufgreifen. Ich wünsche Ihnen viele neue Erkenntnisse beim Lesen.

>> **Martin Heinrichs**
Chefredakteur,
ew – Magazin für die Energiewirtschaft

WIE LANGE
BRAUCHEN SIE
UM EIN
ANGEBOT ZU
KALKULIEREN?

MIT DEM SOPTIM
PREISRECHNER MACHT
IHR KUNDE DAS FÜR SIE
DEUTLICH SCHNELLER.

#E-WORLD
#2022
HALLE 1
STAND
430



NEUGIERIG ?

JETZT TERMIN VEREINBAREN!

www.soptim.de/Preisrechner

SOPTIM

Online-Preisrechner

Wie EVU den Spaß am Stromvertrieb zurückgewinnen

Die Corona-Krise hat eines gezeigt: Neue Herausforderungen erfordern neue Herangehensweisen. Im Strommarkt jedenfalls führen bekannte Methoden der Angebotserstellung für Gewerbe- und Industriekunden inzwischen meist in die Sackgasse, da auch der Vertrieb mit den Herausforderungen durch Corona teilweise anderen Regeln unterliegt. Der Online-Preisrechner der esterion GmbH und ihres Mutterhauses Soptim AG ändert das: »Mit dem Preisrechner können Endkunden und Vertriebsmitarbeiter selbstständig Angebote kalkulieren und diese zum Vertragsabschluss bringen«, so esterion-Geschäftsführer Stefan Heimel. »Der gesamte Prozess läuft automatisiert im Hintergrund ab.«

Stromvertrieb ist schon seit Längerem kein Honigschlecken mehr. Es wird sogar immer schwieriger, neue Kunden zu gewinnen und ausreichend Geld mit der Stromlieferung zu verdienen. Auf der einen Seite herrscht massiver Druck auf die Margen. Auf der anderen Seite geben Preis- und Ausschreibungsportale den Takt vor, indem sie für Preistransparenz und Vergleichbarkeit sorgen. Angeheizt wird der Wettbewerb zudem durch diverse Makler, Plattformen und Nischenanbieter, die Strom und Gas anbieten. Als Folge davon sinken bei Stadtwerken und Energieversorgern auch die Abschlussquoten. Zwischen 3 und 10 % erfolgreiche Vertragsabschlüsse gelten heute als übliche Größen. Somit schmerzt besonders die hohe Quote ins Leere laufender Angebote im Gewerbe- und Industriekundensegment, wo die

Angebotserstellung oft mit hohem manuellen Aufwand verbunden ist.

An Prozessdigitalisierung führt kein Weg vorbei

Das mangelnde Tempo bei der Angebotserstellung wurde vollends zur Falle, als im Herbst 2021 die Energiepreise enorm stiegen. Viele Vertriebe stellten ihre Arbeit ein, weil ihre Prozesse nicht auf die dramatisch verkürzten Bindefristen ausgelegt waren. Die Preisrisiken schienen nicht mehr beherrschbar. Wenn es noch eines Arguments bedurft hätte, die Angebotsprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren, wurde es hiermit geliefert.

Doch wie schafft man es, den Angebotsprozess für Gewerbe- und Industriekunden so zu automatisieren und zu

beschleunigen, wie man es im Privatkundenbereich schon lange kennt? Sind höchstmöglicher Automatisierungsgrad und maximale Sicherheit im Umgang mit Zeitreihen, Wetterdaten und Bonitäten miteinander vereinbar?

Automatisierter Prognose- und Angebotsprozess

Die Antwort ist der Soptim-Preisrechner: ein Tool, das den gesamten Prognose- und Angebotsprozess automatisiert (**Bild 1**). Der Online-Preisrechner kommt beispielsweise schon bei Vattenfall zum Einsatz. Karsten Kranewitz, Director Sales B2B bei Vattenfall: »Der gesamte Sales-Prozess erfolgt automatisiert online – von der Kundendatenerfassung über die Kalkulation bis hin zum Vertragsversand.« Bei Vattenfall

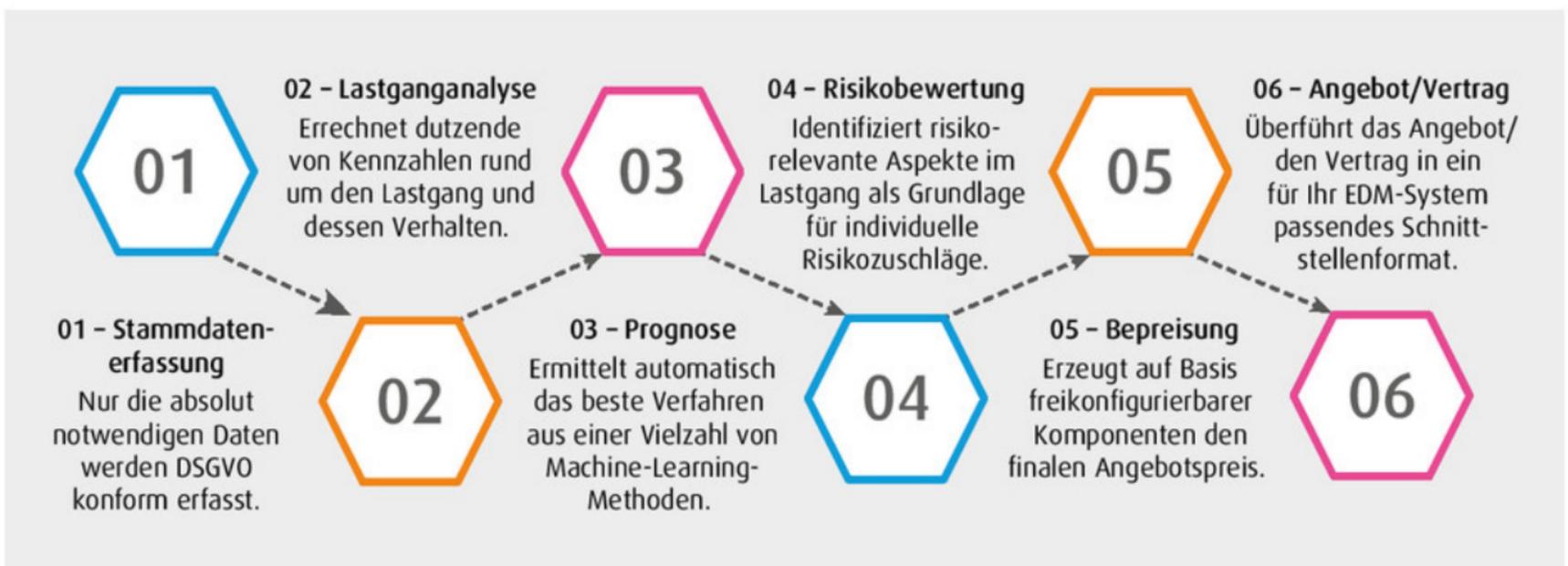


Bild 1. Angebotserstellung in sechs Schritten

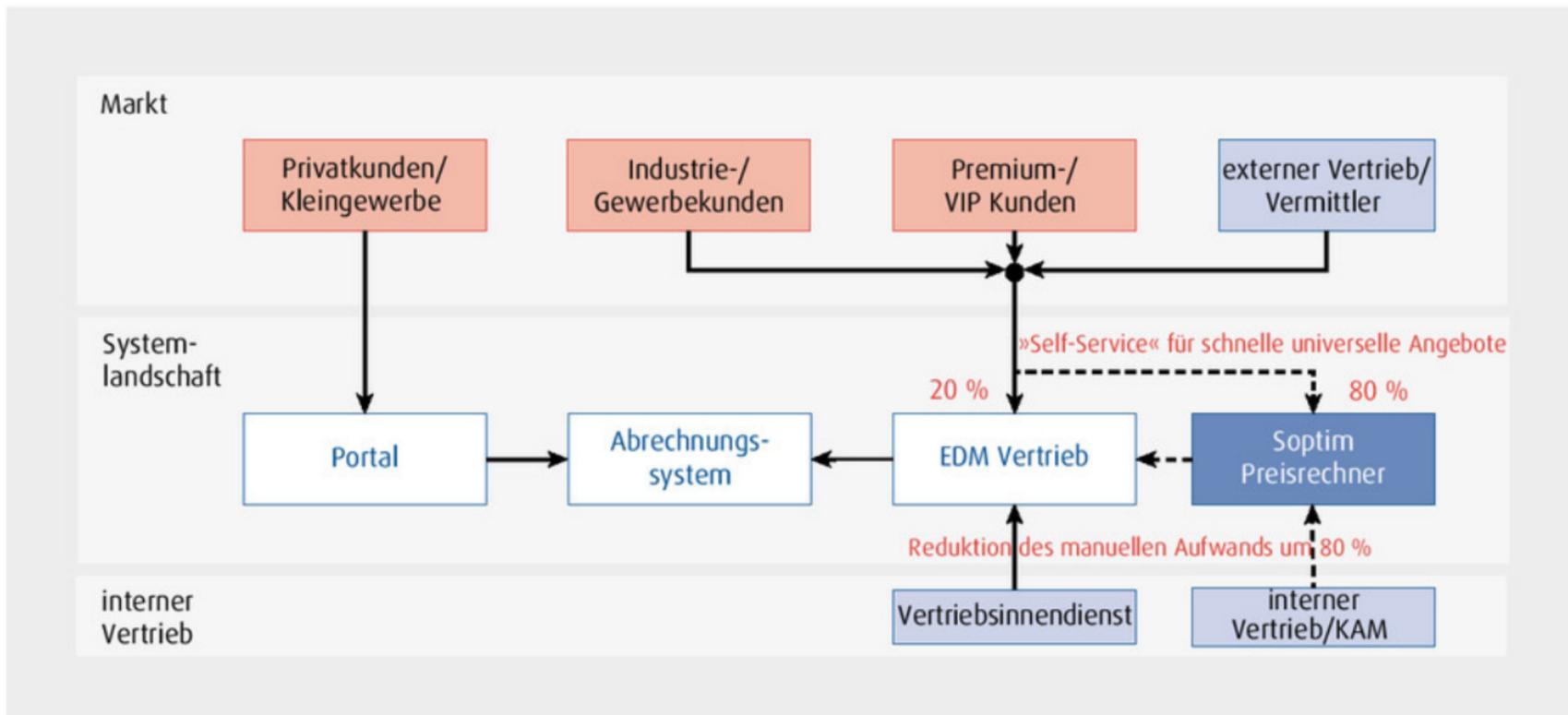


Bild 2. Integration des Preisrechners in unterschiedliche Vertriebsprozesse

werden im Preisrechner Interessierte in sechs Schritten zum individuellen Strom- oder Gasprodukt geführt. Dafür brauchen sie lediglich die Postleitzahl der Verbrauchsstellen, den zugehörigen Jahresverbrauch und, sofern vorhanden, den Lastgang einzugeben. Von einfachen Festpreisprodukten bis hin zu individuell konfigurierten Bündeltarifen können die Produkte frei definiert und dem Kunden über die Webseite des Unternehmens zugänglich gemacht werden. Diese können dann innerhalb der Bindefrist rechtsgültige Verträge abschließen.

Der Online-Preisrechner vereint somit die langjährige Erfahrung der Soptim AG mit Vertriebssystemen und -prozessen mit dem Steckenpferd der esterion GmbH – Prognosen, Datenanalysen und Kennzahlenerzeugung. Im Verbund ergibt dies eine schlagkräftige Self-Service-Lösung, die den Innendienst entlastet und gleichzeitig einen neuen, robusten Vertriebskanal im B2B-Bereich etabliert.

Ideal für die Homepage und den gesamten Vertrieb

Der Online-Preisrechner kommt für Unternehmen der Marktrolle Vertrieb in jeder Hinsicht wie gerufen. Denn das Tool eignet sich nicht nur als Akquisitionsinstrument für die eigene Website, sondern auch als Angebotsgenerator für den internen Vertrieb. Da sich die gesamte Prozesskette der Angebotslegung automatisieren lässt, können Vertriebsmitarbeiter in Sekundenschnelle belastbare Angebote auf Basis



esterion-Geschäftsführer Stefan Heimel: Der Online-Preisrechner eignet sich nicht nur als Akquisitionsinstrument für die eigene Website, sondern auch als Angebotsgenerator für den internen Vertrieb.

live eingespielter Marktdaten errechnen. »Geschwindigkeit wird auf jeden Fall zum entscheidenden Schlüssel«, unterstreicht esterion-Geschäftsführer Stefan Heimel.

Einige Vertriebsabteilungen kleinerer Stadtwerke und Energieversorger werden mit einem Tool wie dem Online-Preisrechner überhaupt erst in die Lage versetzt, bei Großkunden den Hut in den Ring zu werfen. »Kleine Energievertriebe haben teilweise gar keine Kalkulationssysteme, und selbst größere Unternehmen sind heute noch mit Excel-Tabellen unterwegs. Mit dem Online-Preis-

rechner sind sie wieder im Spiel«, so Heimel. Genauso können auch externe Vertriebspartner in fremden Netzen mit dem Online-Preisrechner für den Wettbewerb fitgemacht werden (Bild 2).

Nutzer können eigentlich nichts falsch machen

Aber kann man den digitalisierten Prozessen auch wirklich vertrauen? »Die hinterlegten Prozesse sind gesichert, dokumentiert und nachvollziehbar«, beruhigt Heimel. »Die Endkunden auf der Homepage erhalten genauso fundierte, datenbasierte Angebote wie sie der Ver-



Soptim-Vertriebschef Andreas Eiden: Stadtwerke und Energieversorger werden in die Lage versetzt, die eigene Webseite als Vertriebskanal für Gewerbe- und Individualkunden zu nutzen.

trieb bisher erzeugt hat – nur eben automatisiert. Wer auch immer den Online-Preisrechner nutzt, kann eigentlich nichts falsch machen. Zudem hat es das Stadtwerk selbst in der Hand, Kennzahlenbereiche individuell festzulegen, Rechte und Limits einzelner Nutzer zu definieren oder auch Bindefristen, Margen und Risikoaufschläge festzulegen.«

Auch wird der Online-Preisrechner als Software as a Service bereitgestellt. Die Integration in die Website des Kunden erfolgt somit beispielsweise analog zum Einbinden einer Karte von Google Maps. Dies bedeutet einen extrem schlanken Integrations- und Inbetriebnahmeprozess ohne technische Hürden. Was die

Inbetriebnahme ebenfalls enorm beschleunigt: Die Software erfordert kein bestehendes Vertriebs-EDM-System, kann aber in den nachgelagerten Prozessen mit diesem gekoppelt werden, sofern eines vorhanden ist. »Wir haben dafür gesorgt, dass die technische Einstiegshürde so niedrig wie möglich ist«, betont Heimel. Und selbstredend kann der Online-Preisrechner dem Corporate Design des jeweiligen Versorgers angepasst werden.

Punktgenau unterstützen, wo aktuell der Schuh drückt

Für den neuen Vertriebschef bei Soptim, Andreas Eiden, kommt der Online-Preis-

rechner genau zur richtigen Zeit. Das Tool hilft seinen Kunden im Vertrieb an jenen Stellen, wo aktuell der Schuh am meisten drückt. »Stadtwerke und Energieversorger werden in die Lage versetzt, die eigene Webseite als Vertriebskanal für Gewerbe- und Individualkunden zu nutzen – und das auf maximal einfache Art und Weise«, erklärt Eiden. Wo und wie der Online-Preisrechner auch eingesetzt wird: Der Vertrieb gewinnt im Gewerbe- und Großkundenbereich enorm an Geschwindigkeit. Wer ihn nutzt, bleibt sogar in Zeiten sprunghafter Energiemarktpreise handlungsfähig. Dabei lässt sich der Online-Preisrechner ähnlich einfach bedienen wie Portale für Standardlastprofilkunden. Man kann ihn auch problemlos für gemischte RLM- und SLP-Angebote nutzen. Das heißt, auch Filialisten und Bündelkunden lassen sich damit problemlos ansprechen.

»Der Online-Preisrechner ist für Stromversorger ein Gamechanger«, resümiert Eiden. »Er zahlt genau auf die Anforderungen ein, die heute im Stromvertrieb mehr und mehr dominieren: Digitalisierung, Automatisierung, Effizienz- und Reichweitensteigerung. Wir sind sehr zuversichtlich, dass er auf großes Interesse stoßen wird. Auch wenn der Energiemarkt sich dynamisch verändert – Energievertriebe werden weiterhin darauf angewiesen sein, im Commodity-Bereich signifikante Erlöse und Gewinne zu erzielen.«

>> **Gerhard Grossjohann**, Journalist, Steinhagen

>> www.esterion.de
www.soptim.de

Anzeige

NEWS | MAGAZINE | JOBS | MARKTPARTNER | TERMINE

www.ste-magazin.de





Steuerwissen für Energieprofis

Im Online-Verbund mit 