

PERSONALIEN

■ Dr. Bernd-Josef Brunsbach (51) wird zum 1. Juli neuer Geschäftsführer der Emscher Lippe Energie GmbH (ELE). Er übernimmt die Position von Kurt Rommel, der zum 1. Februar in den Vorstand der rhenag Rheinische Energie AG berufen wurde und seitdem beide Funktionen parallel wahrgenommen hatte. Rommel leitete die ELE seit Juli 2009 und scheidet zur Jahresmitte aus dem Unternehmen aus, um sich ganz seinen Aufgaben in Köln zu widmen. Brunsbach war davor Geschäftsführer der RWE Kundenservice GmbH in Bochum. Brunsbach wird zusammen mit Ulrich Köllmann an der Spitze des regionalen Energieunternehmens stehen, der zum 1. März in die Geschäftsführung berufen wurde.

■ Andreas Feicht, Markus Schlomski, Peter Storch und Wolfgang Herkenberg bleiben bis Ende 2018 in ihren Positionen als Vorstände und Geschäftsführer der WSW-Gesellschaften in Wuppertal. So ist Andreas Feicht weiterhin Vorstandsvorsitzender der WSW Energie & Wasser AG sowie Vorsitzender der Geschäftsführung der WSW mobil GmbH und der WSW Wuppertaler Stadtwerke GmbH. Markus Schlomski bleibt Arbeitsdirektor in allen drei Gesellschaften. Peter Storch wurde als Vorstandsmitglied der WSW Energie & Wasser AG bestätigt, Wolfgang Herkenberg als Mitglied der Geschäftsleitung der WSW Wuppertaler Stadtwerke GmbH.

■ Detlef Stramma (61) hat zum 1. Juni die neu geschaffene Funktion des Personalvorstandes und des Arbeitsdirektors der Alstom Deutschland AG übernommen. Er ist seit fünf Jahren in dem Unternehmen tätig und leitete bisher den Personalbereich der Alstom Boiler Europe Organisation. Diese Funktion wird Stramma weiterhin zusätzlich zu seinem Vorstandsposten ausüben.

■ Georg-Stephan Wilkening wurde vom Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung zum neuen Vorstand bei dem Kulmbacher Anlagenbauer AGO AG berufen. Er übernimmt die Position von Dr. Friedrich Trautwein, der das Unternehmen Mitte Mai verlassen hatte. Die AGO AG Energie + Anlagen hat jetzt mit Wilkening und Günter Hein wieder zwei Vorstände. Wilkening wird den kaufmännischen sowie den Personalbereich verantworten; Hein leitet weiterhin die Vorstandsressorts Vertrieb, Technik und Service. Das neue Vorstandsmitglied war unter anderem Unternehmensberater bei PricewaterhouseCoopers und bei IBM Global Business Services.

■ Christof Lange (31) wurde zum 1. Juni neuer kaufmännischer Vorstand der Stadtwerke Landsberg. Er ist seit 2010 als Marketingleiter für das oberbayerische Kommunalunternehmen tätig. Der bisherige Alleinvorstand Norbert Köhler übernimmt künftig die Funktion des technischen Vorstands.

■ Andreas von Bobart und Cliff Harris übernehmen die Leitung des Windgeschäftes von GE in Deutschland beziehungsweise in Europa. Stephan Ritter, der seit 2009 als alleiniger General Manager das europäische Windkraftgeschäft von GE Renewable Energy in Salzbergen leitete, ist im April aus dem Unternehmen ausgeschieden. Ritters Aufgaben wurden nun aufgeteilt. Harris, der bislang bei GE als General Manager of Field Services für Europa den Wartungsdienst von Gasmotoren verantwortete, wurde zum 1. Juni europäischer Geschäftsführer von GE Renewable Energy. Die Leitung des deutschen Windkraftgeschäftes hat Andreas von Bobart zum 1. Mai übernommen. Er war zuletzt Geschäftsführer des Windturbinenherstellers Kenersys Europe in Münster.



Bild: GE

■ Dr. Dieter Steinkamp ist neuer Präsident der Gesellschaft zur Förderung des Energiewirtschaftlichen Institutes (EWI) an der Universität zu Köln. Er löst Dr. Leonhard Birnbaum ab. Steinkamp ist seit 2009 Sprecher der Geschäftsführung der Stadtwerke Köln AG und Vorstandsvorsitzender der RheinEnergie AG in Köln. Birnbaum hat kürzlich einen Wechsel aus dem Vorstand der RWE in den von Eon angekündigt. Vizepräsidenten des Fördervereins bleiben Dr. Guido Knott, Leiter Politik und Kommunikation der Eon, und Ewald Woste, Vorstandsvorsitzender der Thüga AG, München.



Bild: RheinEnergie

■ Jörg Klowat und Markus Lesser bleiben für weitere drei Jahre Vorstände des Windpark-Projektentwicklers PNE Wind AG. Klowat ist seit 1999 bei dem Projektentwickler tätig und seit 1. April 2011 Finanzvorstand des Unternehmens. Sein Vertrag wurde bis zum 31. März 2017 verlängert. Lesser ist seit 1. Mai 2011 als Vorstand operatives Geschäft bei PNE und dort für Projektentwicklung sowie für die Realisierung von Onshore- und Offshore-Windparks im In- und Ausland verantwortlich. Sein Vertrag wurde bis zum 31. Dezember 2016 verlängert.

■ Dr. Stefan Parhofer ist seit dem 2. Mai als Chief Strategy/Sales Officer (CSO) im Vorstand der Gehrlicher Solar AG für das internationale Projektgeschäft zuständig. Er ist seit zwei Jahren Vorstandsvorsitzender der US-amerikanischen Tochtergesellschaft von Gehrlicher Solar; dieses Amt wird er beibehalten. Darüber hinaus wurde Richard von Hehn als Chief Operating Officer (COO) in den Vorstand berufen. Von Hehn, der zuletzt die Abteilungen Einkauf und Großhandel leitete, soll sich künftig auf das Geschäft innerhalb Europas konzentrieren. Zum Führungsgremium der Gehrlicher Solar AG gehören zudem Klaus Gehrlicher als Vorstandsvorsitzender und Ralf Liebrich als Finanzvorstand.

SAGEN SIE MAL:

Claudia Schlemmermeier

Frau Schlemmermeier, erneuerbare Energien und Dezentralisierung machen immer mehr Strom- und Gasverbraucher zu Energieproduzenten, zunehmende Effizienz drückt den Verbrauch. Erfordert die Energiewende eine Neuausrichtung des klassischen Energievertriebs?

Ja, absolut. Das Geschäft des Vertriebs wird sich grundlegend ändern. Die Versorger sehen die Herausforderung, wissen allerdings nicht, wie und womit beginnen. In der „Alten Welt“ kauften und verkauften sie Strom und Gas. Die bislang erzielbaren Margen sind höher, als es die Wertschöpfung rechtfertigen würde. Der Markt für diese Produkte wird durch den wachsenden Anteil an Dezentralität schrumpfen. Das Geschäftsmodell der Zukunft heißt für den Vertrieb demnach dezentrale Erzeugung beim Endkunden. Der Kunde versorgt sich aus einer Photovoltaikanlage oder einem BHKW, die Versorger liefern die Restenergie, vermarkten die Überschussenergie und dies alles unter Gewährleistung der Versorgungssicherheit und mit dem besten wirtschaftlichen Ergebnis für den Kunden.

Energiediscounter verlieren nach mehreren Pleiten immer mehr an Vertrauen. Kann eine Konsolidierung auf der Anbieterseite die Position seriöser Strom- und Gasanbieter wie der Stadtwerke verbessern?

Darum geht es aus meiner Sicht nicht – wahrscheinlich ist das aber alles dem Ansehen der Stadtwerke zuträglich. Es geht zunächst darum, die Verbraucher zu schützen. Die Branche ist in der Lage, Ökolabel einzuführen, lässt regelmäßig von Unabhängigen ihren Service bewerten, doch an Bonität und Seriosität der Anbieter, da will keiner ran. Den Strom- und Gasdiscountern wird es nicht gelingen, durch Preiserhöhungen ihre negativen Margen und Kundengewinnungskosten zu kompensieren. Sie werden aus dem Markt austreten. Preisunterschiede und damit Wechselanreize nehmen ab. Stadtwerke sollten deshalb im Strom- und Gasvertrieb, in dem sie nicht mit signifikantem Wachstum rechnen können, darauf achten, die Margen zu maximieren. Allenfalls im Umland können sie noch rentabel Kunden gewinnen, indem sie auf ihre Bekanntheit sowie auf niedrige Kosten für Kundengewinnung und Kundenprozesse setzen. Ihre Position für die Zukunft verbessern Vertriebe jedoch dadurch, dass sie jetzt in die Lernkurve investieren und Produkte entwickeln, die bereits heute das Geschäft mit Dezentralität und erneuerbaren Energien ermöglichen.



Bild: LBD

Claudia Schlemmermeier ist Geschäftsführerin der Unternehmensberatung LBD in Berlin

Energieversorger sind bislang im Energiedienstleistungsgeschäft wenig erfolgreich. Was können sie besser machen, oder braucht es neue Geschäftsmodelle?

Der mangelnde Erfolg im Energiedienstleistungsgeschäft liegt darin begründet, dass dieses ungleich schwerer und komplexer ist als der klassische Vertrieb. Kein Stadtwerk geht es aber bisher mit der gleichen Marketing- und Vertriebspower an. Doch auch, wenn das Geschäft mit der dezentralen Erzeugung beim Endkunden anspruchsvoll ist und eingeführte Prozesse, IT und Strukturen wieder einmal komplett in Frage stellt, müssen sich Stadtwerke darum kümmern – sonst machen es andere. Denn die Kunden wollen zunehmend autark sein, sich selbst versorgen und teilhaben an der Energiewende – der Hausbesitzer auf dem Land genauso wie der Mieter in der Stadt. Energieversorger müssen deshalb in der Lage sein, die Technik von der Photovoltaik über BHKW bis zum Speicher zu verkaufen, zu installieren, zu betreiben und in den Markt zu integrieren. Wenn die Anlagen Kunden gehören, dann sind Prozesse und IT-Landschaft zur Marktintegration für den Versorger die Fabrik der Zukunft. Künftige Aufgabe der Vertriebe wird sein, ein viel technischeres Produkt als heute zu verkaufen und Kunden zu betreuen, die wirklich etwas vom Stadtwerk wollen, nämlich dass ihre Anlagen zu Hause funktionieren. Die Herausforderung ist, den herkömmlichen Vertrieb zu vereinfachen und damit Ressourcen freizusetzen, um das Geschäft von morgen aufbauen zu können.

E & M

25. Mai 2013

Big Data ist der große Zukunftstrend in der Energieversorgungswirtschaft. Wer künftig noch erfolgreich sein will, muss wissen, welcher Kunde wann welches Produkt wünscht. Wann produziert die Solaranlage in Kleinkleckersdorf? Wann schaltet Frau Mustermann ihren Teekocher ein? Wann geht in Dummendorf die Klospülung? Wer diese Daten in seinem Rechner hat, wird jeden Kunden verstehen und immer das richtige Angebot machen.

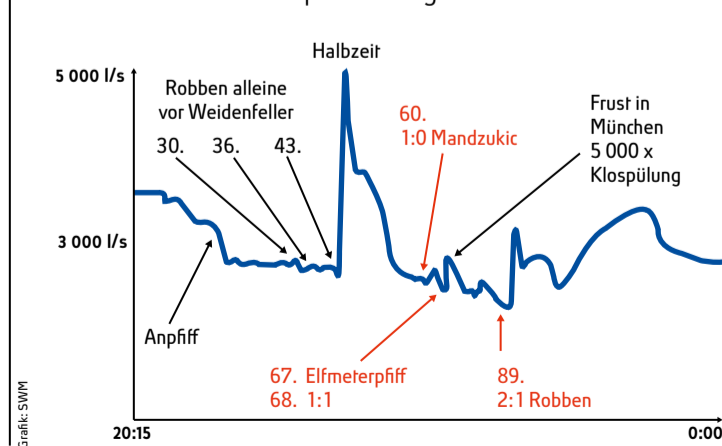
Data Mining at its best haben jetzt die Stadtwerke München vorgeführt. Kurz nach dem Champions-League-Finale am 25. Mai hat der kommunale Versorger – natürlich auf Facebook – eine Grafik veröffentlicht, die den Wasserverbrauch in München am Spielabend zeigt. Dabei haben die Stadtwerke aus lokalpatriotischer Sicht vieles richtig gemacht: Die ersten 25 Minuten des Spiels ignorieren die Annotationen zum Spielgeschehen komplett. Richtig so, denn in der ersten Phase hatten die Spieler des FC Bayern richtig Schiss vor den Dortmundern.

Interessanter sind aber noch die Interpretationen zur zweiten Halbzeit. Den

Verbrauchsspeak nach dem Elfmeterer der Dortmund in der 68. Minute analysieren die Stadtwerke mit den folgenden Worten: „Frust in München: 5 000 x Klospülung“. Im Internet entstand sogleich eine Diskussion, ob hier wirklich von Frust-Pinkeln die Rede sein kann. Vielleicht haben viele Münchner auch einfach nur ein Bad ge-

nommen, den Rasen gesprengt oder den Abwasch erledigt, mutmaßten die Skeptiker der Interpretation der Stadtwerke. Auch das ist die neue Zeit: Wer seinen Kunden erklärt, warum sie was machen, lockt auch die Spötter und Witzbolde an. Am Ende ist das aber egal: Hauptsache, der Henkelpott ist in München gelandet.

Der Wasserverbrauch in München während des Champions-League-Finales



Graphik: SWM

SCHLOSS DAMIT.