

Virtuelles Institut Smart Energy - Jahreskonferenz

7.12.2020

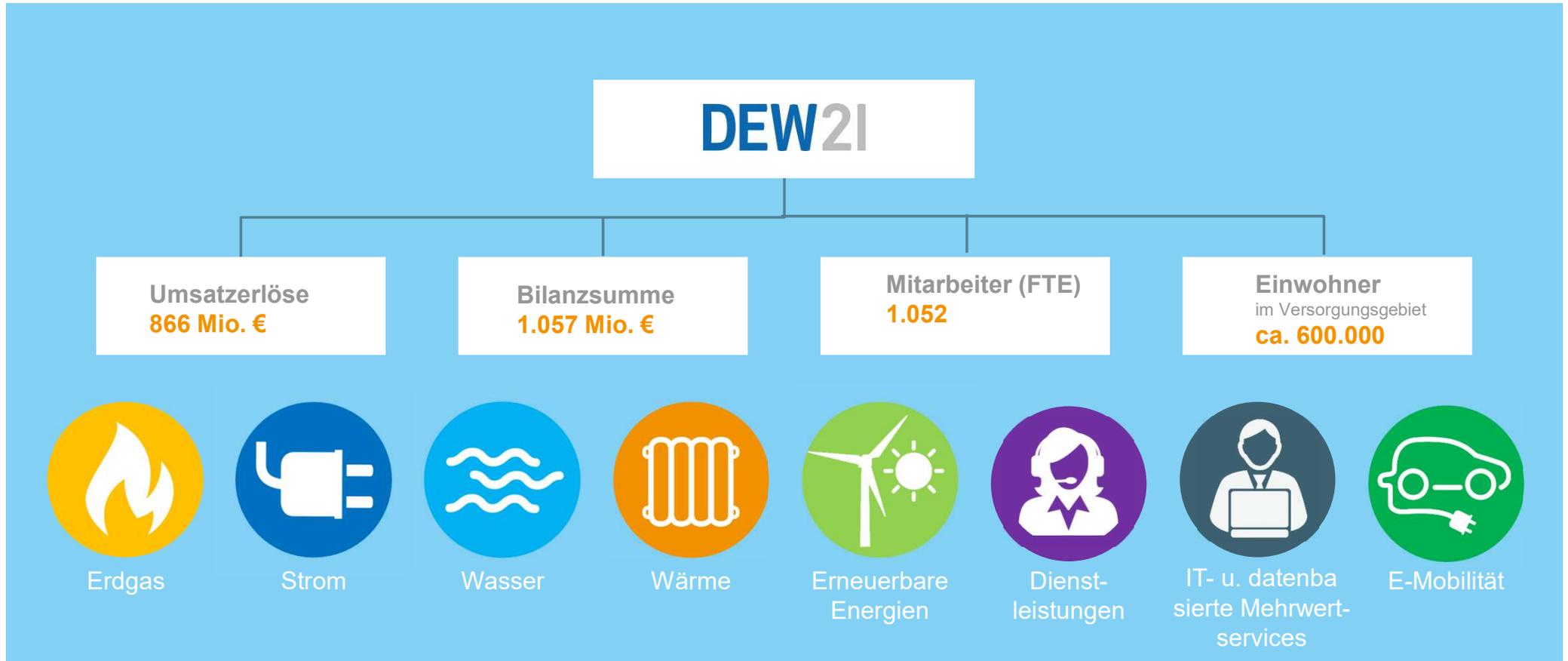
Smart kann jeder?!

Dortmund, Heike Heim

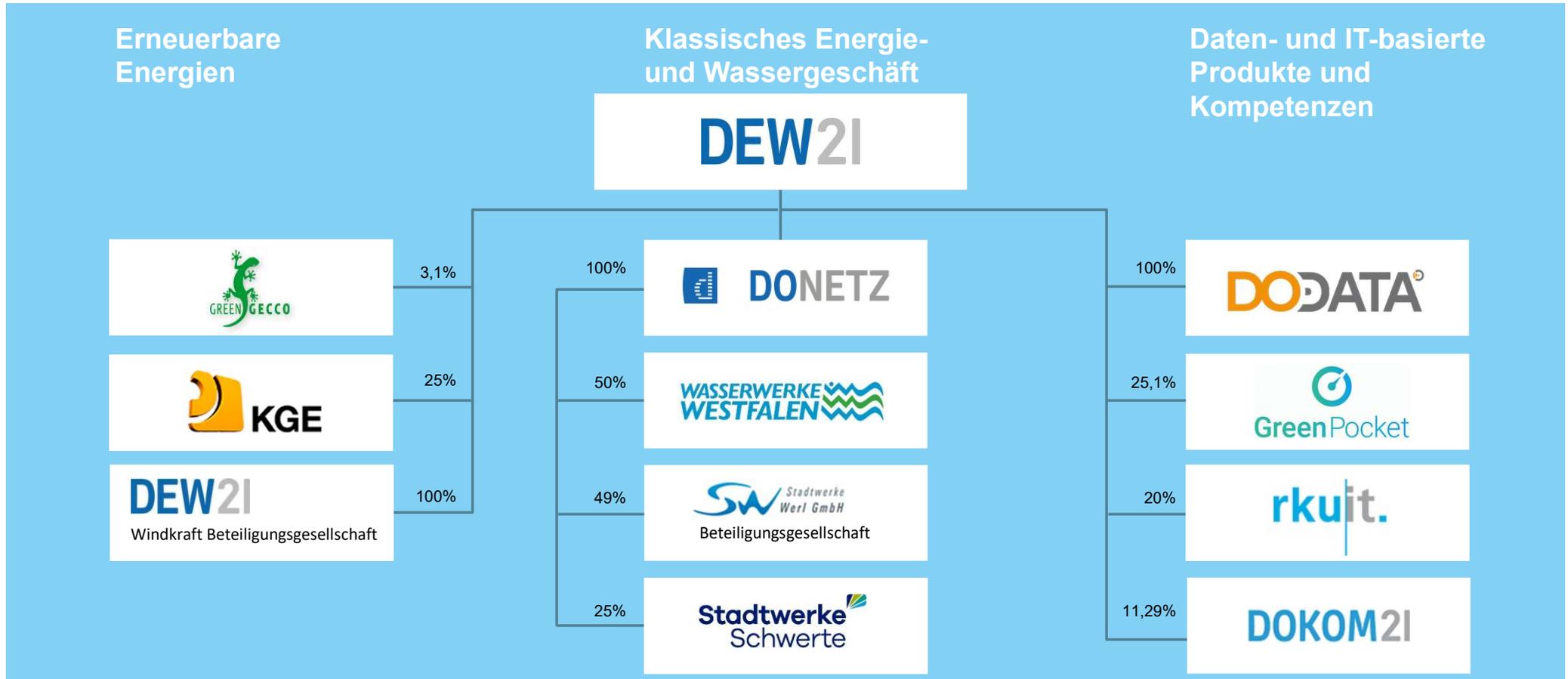
GENAU
MEINE
ENERGIE

DEW21

DEW21 – ein kommunaler Energieversorger



DEW21 Beteiligungsstruktur



Der Energiesektor befindet sich in einem fundamentalen Wandel

Dekarbonisierung



Urbanisierung / Wettbewerb



Regulierung



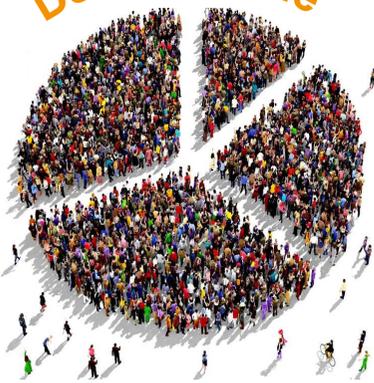
Dezentralisierung



Digitalisierung / Künstliche Intelligenz



Demographie



Vom klassischen Energie- und Wasserversorger zum nachhaltigen Lebensversorger

Kundenzentrierung

- Komfort aus einer Hand
- Adaptive Produkte & Dienstleistungen
- One Reality

Digitale Souveränität

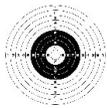
- Kommunale Datensouveränität
- Digitale Infrastruktur / moderne Lebensadern
- Datensicherheit



Nachhaltigkeit

- Klimaschutz / Dekarbonisierung
- Nachhaltiges Leben & Arbeiten
- Gesellschaftliche Teilhabe

Kundenzentrierung - Beherrschung smarterer Technologien



Zielsetzung

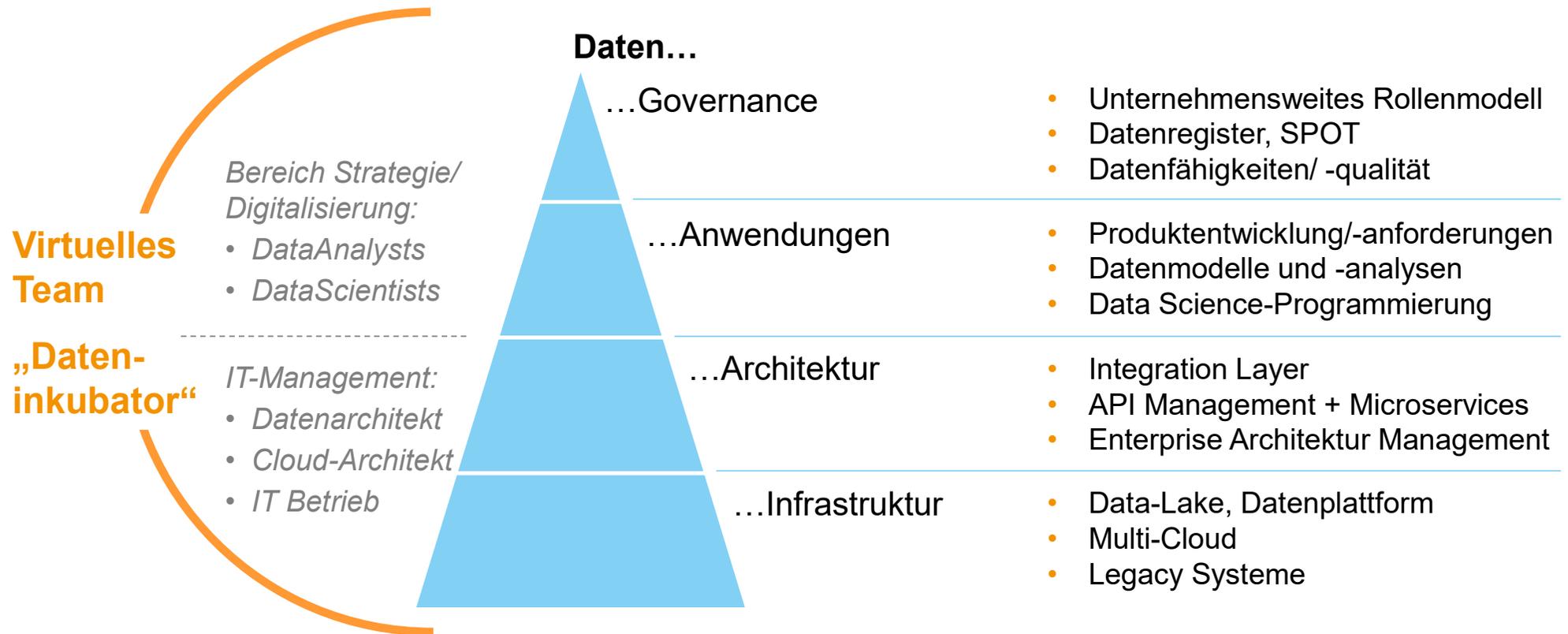
- Diversifizierung des Produktportfolios
→ digitale Produkte und Plattformen
- Individualisierung von Produkten
→ Massenprodukte trotz Losgröße
- Direkte, individuelle Kundenansprache
→ Produkt gelangt aktiv zum Kunden
- Schaffung einer Single-Point-of-Truth
→ Schnelligkeit, Automatisierung
- Hebung von Prozesseffizienz
→ Automatisierung, Vernetzung, Smart statt Skalierung, New-Ways-of-Working



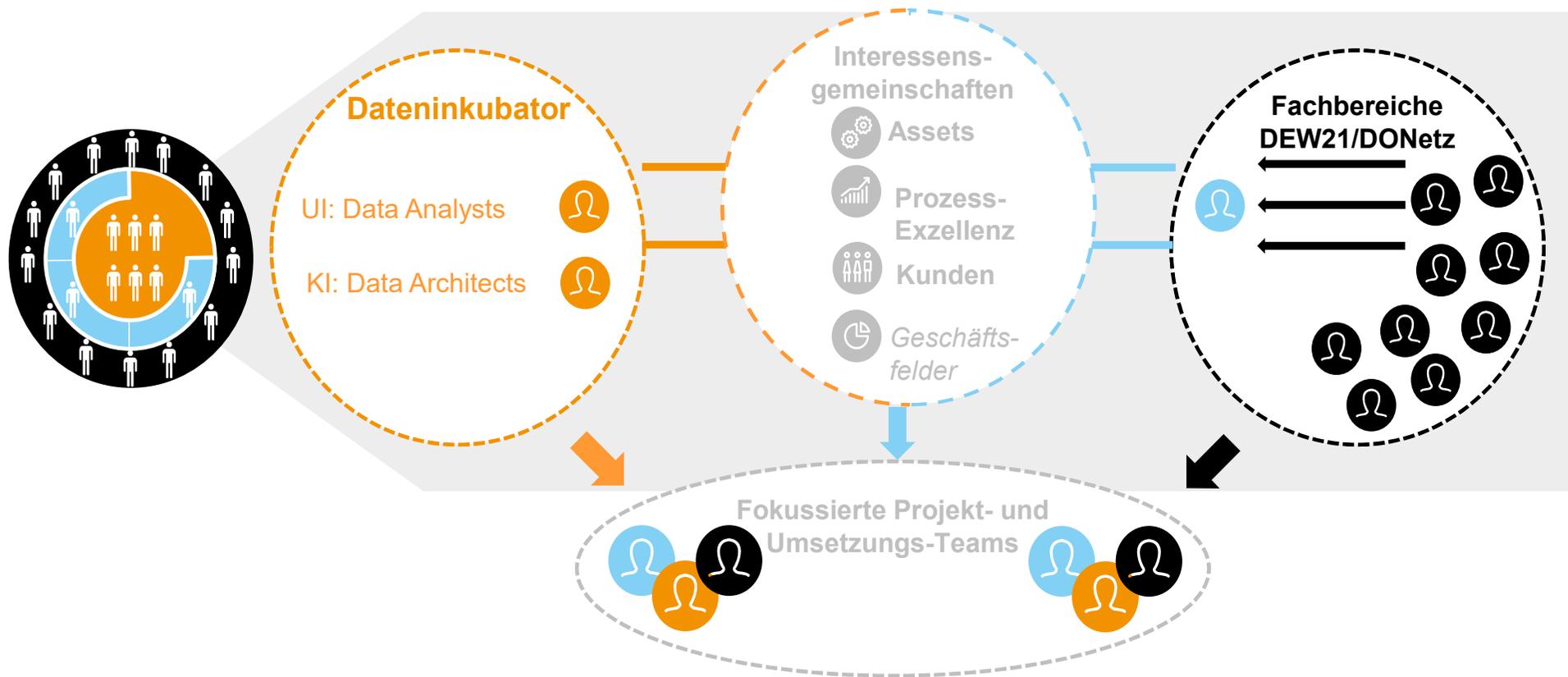
Herausforderungen

- Richtige Balance im Ansatz
Kern-Geschäft vs. neues Geschäft
- Beherrschung neuer Technologien
Steuerungskompetenz als Pflicht
- Aktive, aber richtige Ansprache
Übersetzer zwischen den Welten
- Paralleles Mindset für Neugeschäft
Fähigkeits- anstatt Funktionsfokus
- Konsequenter IT-Umbau
Aufbau modulare IT Architektur und digitales Betriebsmodell

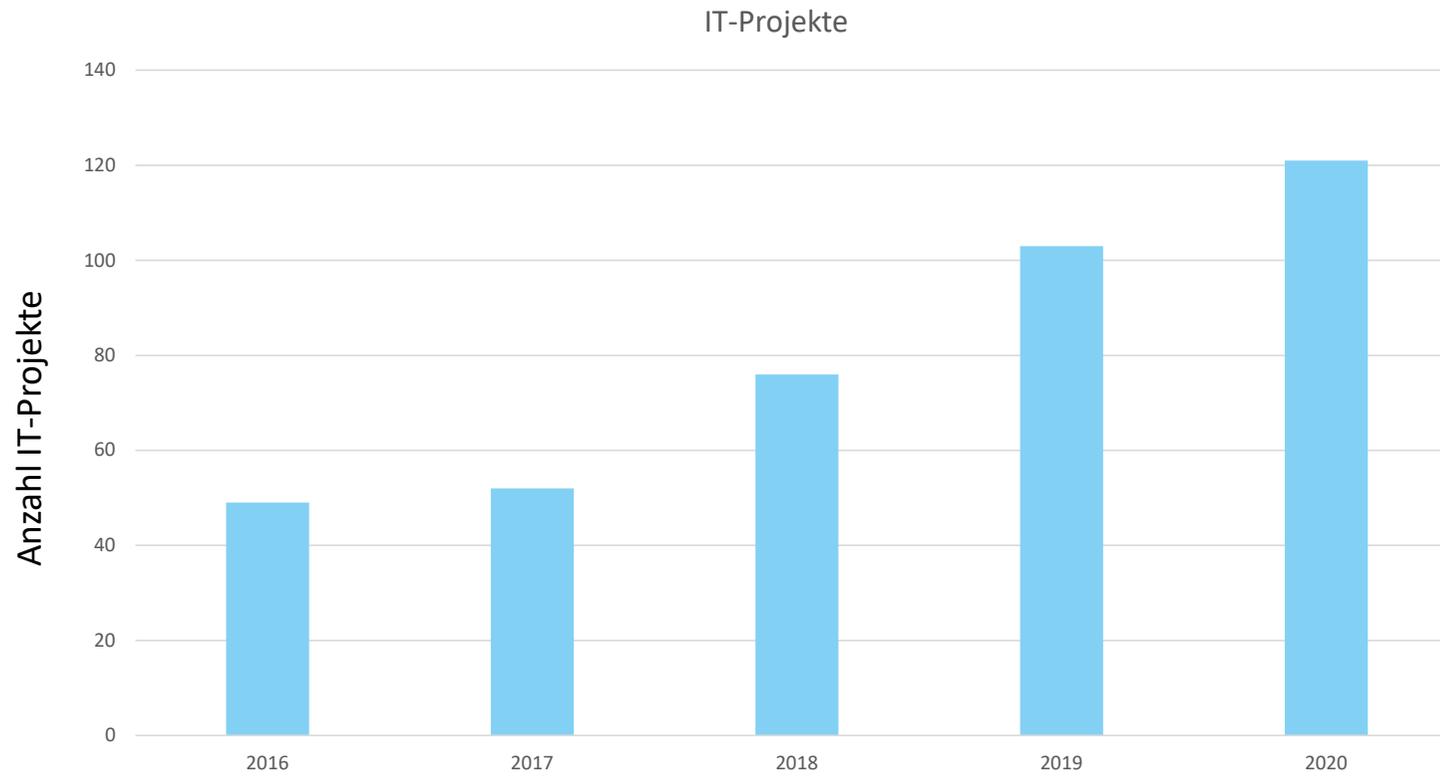
Ganzheitliches Datenmanagement – Zentrale Fähigkeiten und virtuelles Team als Erfolgstreiber



Ganzheitliches Datenmanagement - Unternehmensweit mit klarem Interaktions-/Rollenmodell

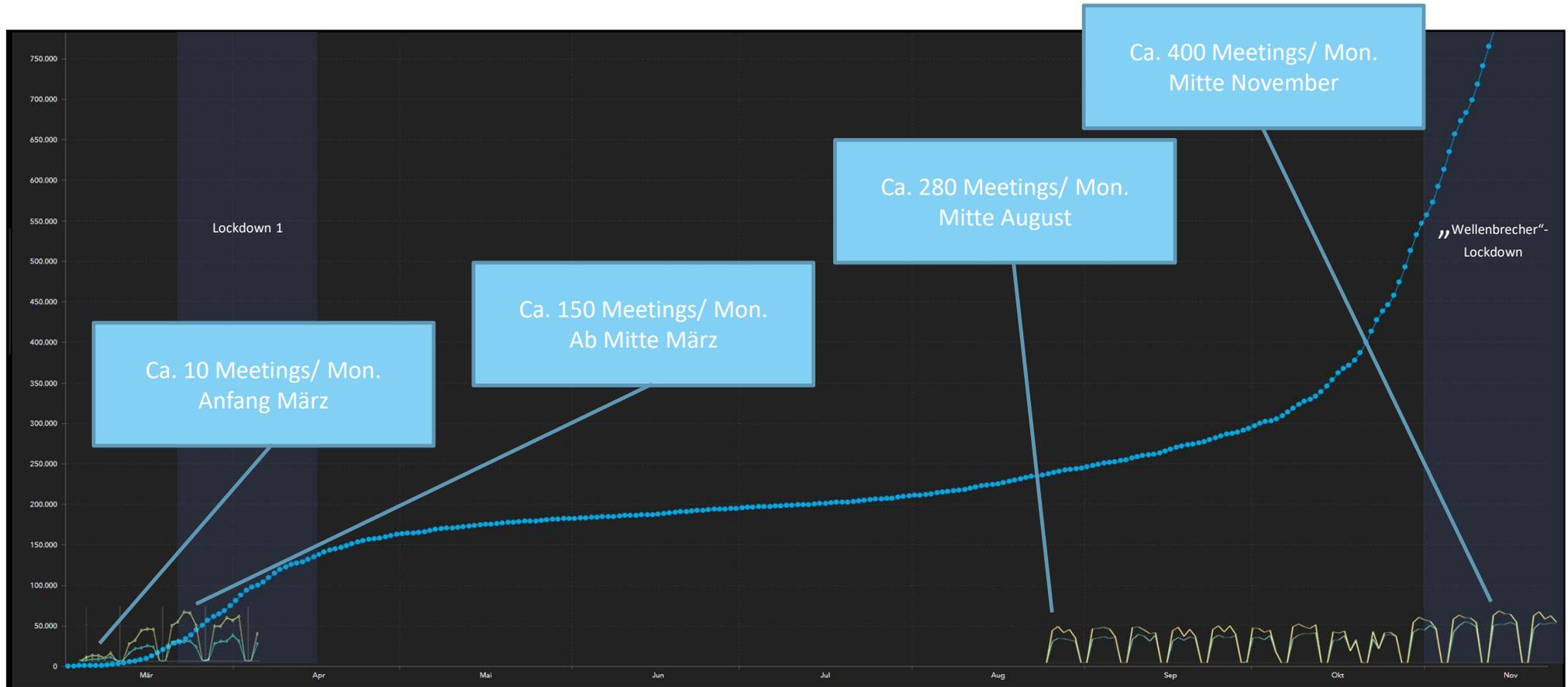


Entwicklung IT-Projekte



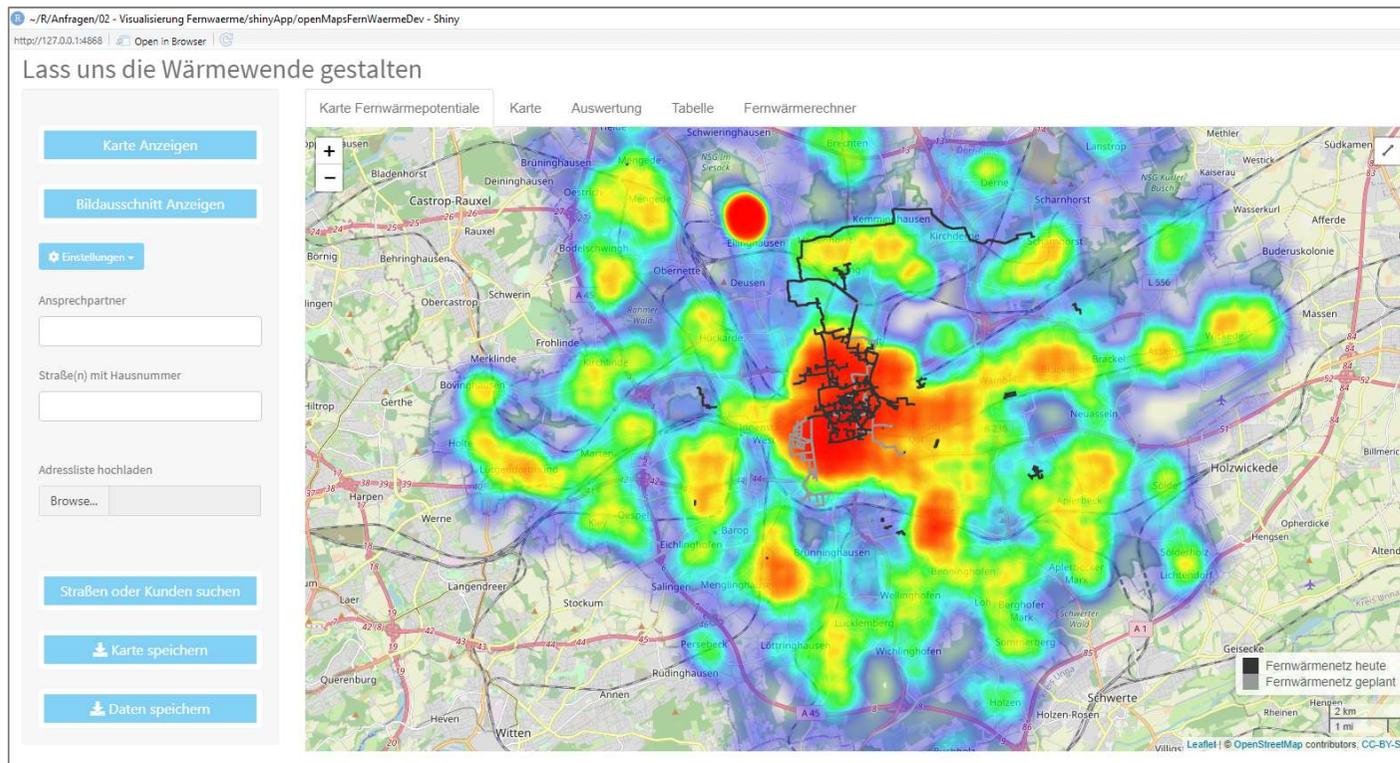
Beispiel: Smarte Projektarbeit

COVID-19-Verlauf Deutschland 2020 vs. Teamsnutzung (Calls & Meetings) DEW21/ DONETZ



Beispiel: Datenanalyse

Datenanalyse als unerlässliches Instrument für Geschäftsentwicklung (Projektbeispiel „Wärmewende“)



Verschnitt von Bestandsdaten

- Kundenvertragsdaten
- Netzinformationen (GIS)
- OpenData, u.a. Katasterinformationen

Analyse und Visualisierung

- Wärmebedarfsanalyse
- Heatmap für Nah-/Fernwärme

Ausbaupfad KI

- Simulation Ausbaupfade
- Kampagnensteuerung

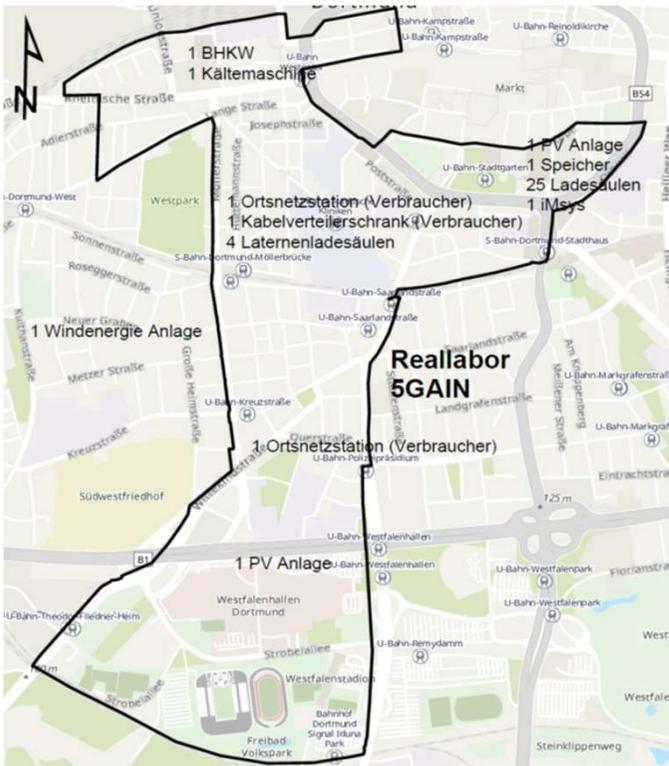
Beispiel: Moderne Lebensadern und IoT

GENAU
MEINE
ENERGIE

DEW21

BMWi Reallabor zur Erforschung neuester Lebensadern – 5G und Machine Learning für das smarte Energiemanagement

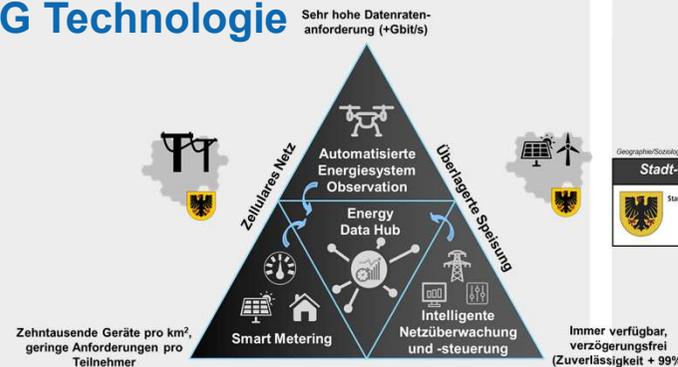
Reallabor Dortmund



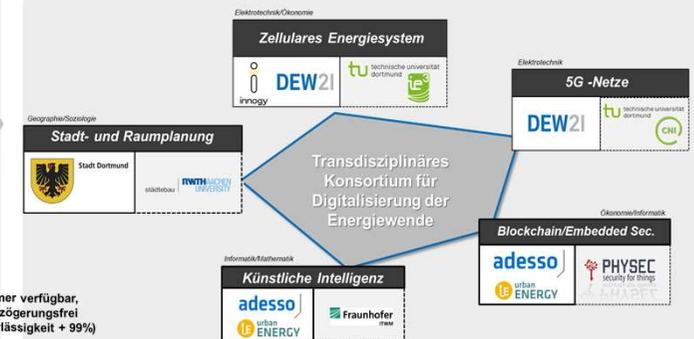
Aufbau eines Energy Data Hub als Datendrehscheibe für:

- eine **Visualisierung** der Energieflüsse und Zustände in Echtzeit.
- die Umsetzung von **maschinellen Lernverfahren für minutengenaue Energie-Prognosen** zur effizienten Ressourcensteuerung der regionalen Netze.
- eine **automatisierte und sichere Abrechnung** zwischen Erzeugern (EE-Anlagen, effiziente BHKWs) und flexiblen Verbrauchern (Ladesäulen) unter der Nutzung von **Smart Contracts in einer Blockchain**.

Datenübertragung mittels 5G Technologie



Vielfältige Projektpartner



IoT und Datenfähigkeiten wird Grundlage für zukünftiges Geschäft (Projektbeispiele LoRaWan)

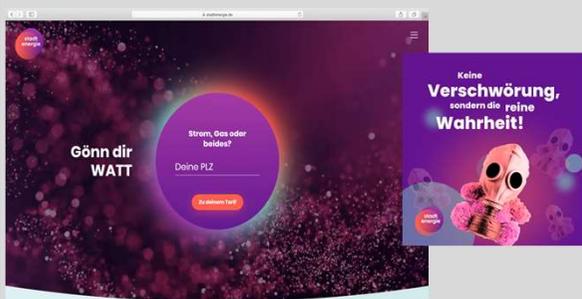


- Eigenes Datascience-Team
- Eigenes IoT-Funknetz
- Anwendung im eigenen Kerngeschäft
 - Prozessoptimierung
 - Digitale Produkterweiterung
- Vermarktung neuer Produkte und Services
 - Im Querverbund der 21er-Gruppe
 - Stadt Dortmund
 - Industrie/ Handel
 - Bürger

Die stadtenergie ergänzt das Stammgeschäft der DEW21

1

Digital



Digitalisierung bedeutet Kundenzentrierung!
 ...durch einen digitalen Kundenangang erschließen wir zielgruppengenau den bundesweiten Commodity-Vertrieb!

2

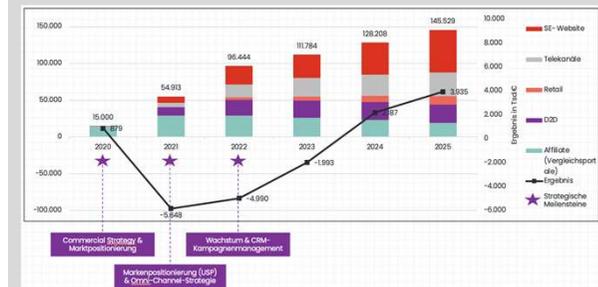
Effizient



Anders sein!
 ...denn wir stehen für eine agile Arbeitskultur. Deswegen starten wir mit einem MVP und entwickeln diesen nach unseren Kundenbedürfnissen weiter!

3

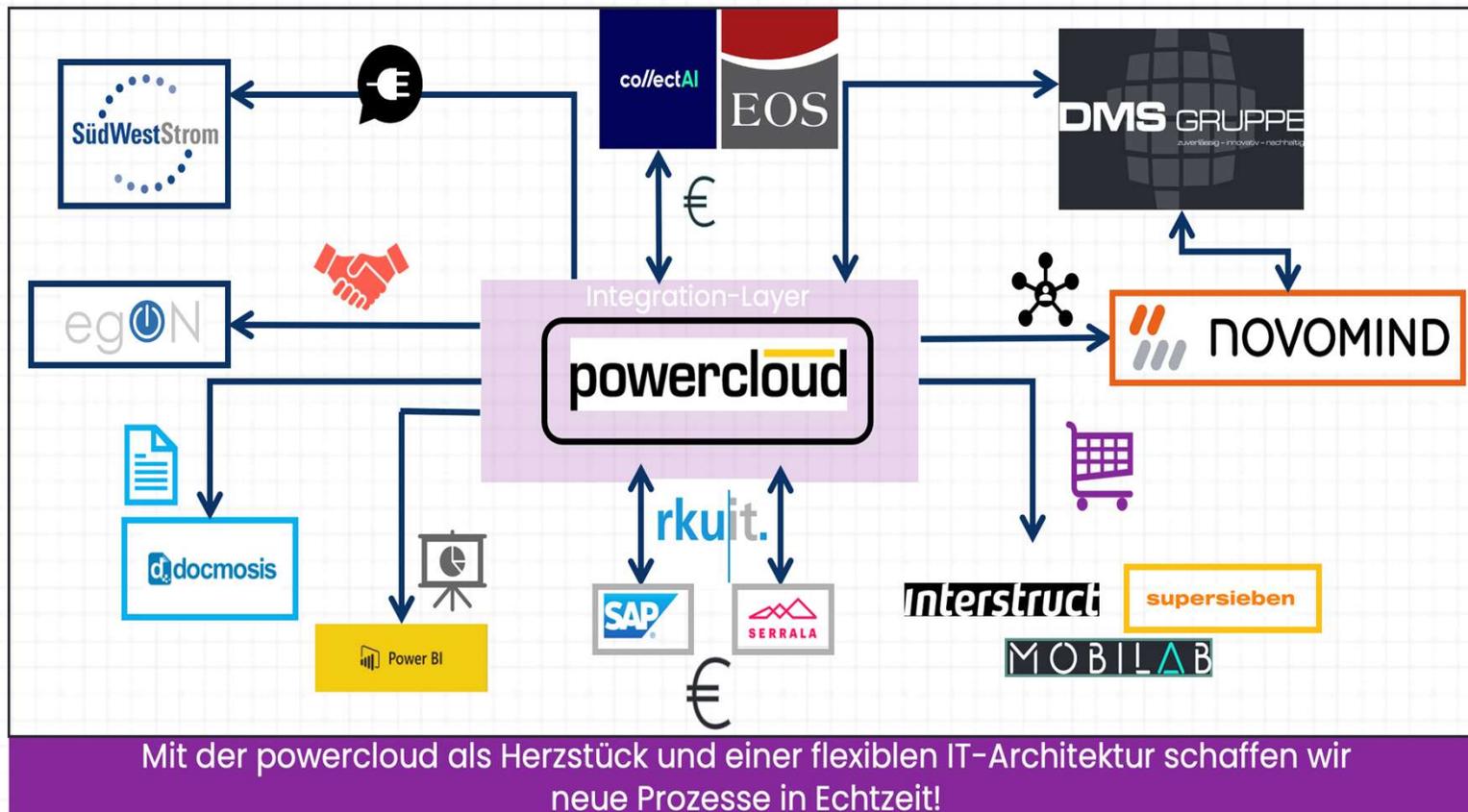
Wegweisend



*Anzahl Gesamtkunden im Zeitverlauf vs. EBIT (Commercial Strategy)

Relevante Kundenzahl!
 ...denn durch stetiges Kundenwachstum soll in 5 Jahren ein Kundenbestand von ca. 150.000 Kunden erreicht werden!

Digital - State of the art IT-Architektur implementiert



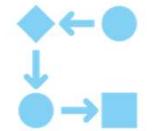
Wie machen wir weiter? (1/2)



Balance mit Kerngeschäft wahren !



Zunehmende Ertüchtigung der Mitarbeiter*Innen !



Auch an komplexe Themen heranwagen !



Ein erster ‚ECHTES‘ Plattformgeschäftsmodell !



Mutig sein ! Wir können es ! Es passt zu uns !

Wie machen wir weiter? (2/2)



Aufbau des digitalen IT Betriebsmodells



Enterprise Architektur Modell



Multi Cloud Strategie



Fähigkeitsmodell



Integration Layer

▶ **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**

➔ Heike Heim
Vorsitzende der Geschäftsführung

Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH