

Interview mit Tobias Mann, Wilken

## "Viele unterschätzen die Komplexität der Energiebranche"

20.03.26, 10:00 von [Rouben Bathke](#) im [+](#) Add-on Markt & Industrie

**Ulm (energate) - Der Software-Anbieter Wilken arbeitet an einer Plattform-Lösung für die Energiewirtschaft, die in Form eines Partner-Ökosystems Angebote anderer Software-Entwickler einbinden soll. Über die Herausforderungen dieses Unterfangens, die Konsolidierung der IT-Branche im Energiesektor und die Chancen einer konsequenten Digitalisierung sprach energate mit Chief Customer Officer (CCO) Tobias Mann.**

**energate:** Herr Mann, die Stadtwerke Schwäbisch Hall nehmen Abstand von ihrem eigens entwickelten Abrechnungssystem "Sherpa" und setzen künftig auf eine Lösung von Wilken. Lässt sich darin ein Trend erkennen hin zu einer Konsolidierung im Bereich der Software für die Energiewirtschaft?

**Mann:** Die Anzeichen gibt es auf jeden Fall. 2009 gab es mit der Einführung der Marktkommunikation eine erste Konsolidierungswelle, bei der viele Unternehmen ihre Individualentwicklungen aufgegeben haben, weil der Aufwand exorbitant gestiegen war. Seitdem hat die Komplexität der regulatorischen Anforderungen kontinuierlich zugenommen, denken wir zum Beispiel an die Einführung von Markt- und Messlokationen 2019. Software-Anbieter mussten sehr viel in ihre Lösungen investieren, um aktuelle Anforderungen abzubilden - auf Kosten der technologischen Weiterentwicklung. Dabei waren die technologischen Sprünge in der IT enorm, zuletzt durch KI.

**energate:** Was heißt das für die Branche der Software-Dienstleister?

**Mann:** Im Ergebnis können nicht mehr alle Anbieter den Spagat zwischen neuen Anforderungen und Innovationsdruck leisten. Viele, die eine kritische Größe nicht erreichen, stehen an dem Punkt, an dem ihre Lösung Richtung End of Life geht. Bei den Stadtwerken Schwäbisch Hall war das der Fall: Sie hätten im zweistelligen Millionenbereich investieren müssen oder eine externe Lösung einkaufen. Eine Buy-Entscheidung zugunsten einer etablierten Lösung ist oft einfach kalkulierbarer. Dieser Trend wird sich fortsetzen.

**energate:** Bedeutet das, der Anbietermarkt wird kleiner?

**Mann:** Nicht unbedingt. Parallel dazu gibt es einen zweiten Trend: Immer mehr spezialisierte Lösungsanbieter und Start-ups, die Nischen bedienen - ohne den Anspruch, ein vollständiges Abrechnungssystem mit Finanzbuchhaltung und Marktkommunikation zu haben. Solche jungen Anbieter besetzen häufig neue Geschäftsmodelle wie beispielsweise Mieterstrom. Ich bin allerdings skeptisch, dass sich alle dauerhaft etablieren werden. Viele gehen in den Markt, weil sie große Chancen sehen, unterschätzen aber die Komplexität der Energiebranche.

**energate:** Heißt das, dass Start-ups wenig Chancen haben, sich im Geschäftsfeld der Software für Energieversorger zu etablieren?

**Mann:** Um das klar zu sagen: Es tut dem Markt und auch uns als etabliertem Anbieter sehr gut, dass Start-ups Innovationen einbringen. Wir stehen ständig im Spannungsfeld zwischen Regulatorik und Innovation - und müssen beides bedienen. Und es darf nicht passieren, dass Regulatorik zu Lasten von Innovation geht. Manchmal ist ein Start-up strukturell besser aufgestellt, ein innovatives Nischenthema zu bespielen, jedoch nicht, eine neue große Plattform an den Start zu bringen. Start-ups treiben die Innovationskraft und fördern damit den Wettbewerb. Ich bin überzeugt: Neue Player werden sich vor allem dann erfolgreich etablieren, wenn sie in Kollaborationen gehen. Denn Energieversorger tun sich immer schwerer, alleine Nischenlösungen einzuführen. Und nach zwei Jahren merken sie: ineffizient, teuer, ressourcenintensiv. Dann springen sie oft zurück. Für uns liegt darin eine Chance - wenn Start-ups Nischen bedienen, wir ihre Lösungen in unsere Plattform integrieren und gemeinsam mit ihnen eine Produktstrategie entwickeln.

**energate:** Dieser Ansatz, Lösungen anderer IT-Dienstleister in Form eines Ökosystems in die eigene Plattform einzubinden, unterscheidet Wilken von anderen IT-Dienstleistern. Was motiviert Sie zu dieser Herangehensweise?

**Mann:** Viele unserer Marktbegleiter verfolgen zwar ebenfalls einen ganzheitlichen Plattformansatz, tun sich aber nach wie vor sehr schwer damit, Lösungen anderer Anbieter zu integrieren. Das ist ganz klar eine Herausforderung. Deshalb machen wir das ausschließlich mit sorgfältig ausgewählten Partnern. Sonst ist es schlicht nicht mehr handhabbar.

**energate:** Wie wollen Sie die Idee eines Ökosystems konkret umsetzen?

**Mann:** Unsere Strategie ist es, uns auf das zu fokussieren, was wir seit über 30 Jahren erfolgreich machen: IT-Entwicklung für energiewirtschaftliche Kernprozesse - Finanzbuchhaltung, Abrechnung, Marktkommunikation. Mit der Zeit sind viele weitere Themen rund um diese Kernprozesse entstanden: Lösungen für die Digitalisierung von Ableseprozessen, digitale Kundenportale, Energiedatenmanagementsysteme, Redispatch - die Liste ist lang. Für diese Themen gibt es Spezialanbieter, die genau dort ihren Fokus haben. Unser Ansatz ist: Jeder baut seine Expertise weiter aus, und wir sorgen dafür, dass am Ende alles intelligent miteinander verknüpft und kombinierbar ist.

**energate:** Aber gerade diese Verknüpfung einzelner Lösungen erhöht den Abstimmungsaufwand doch enorm.

**Mann:** Ja, das ist mitunter mühsam, weil manchmal Welten aufeinanderprallen. Unternehmen haben unterschiedliche Philosophien und Geschäftsstrategien, weshalb eine Anbahnung immer Zeit braucht. Man muss ein gemeinsames Verständnis davon entwickeln, wie Prozesse sauber und standardisiert end-to-end abgebildet werden. Deshalb setzen wir auf unternehmensübergreifende Produktentwicklungsteams.

**energate:** Warum ist Ihnen die Verknüpfung dieser Einzellösungen so wichtig?

**Mann:** Man kann im Energiemarkt Software-Lösungen kaum noch monolithisch einsetzen. Nehmen wir den Einbau intelligenter Messsysteme: Dafür braucht es ein Tool für die Smart Meter Gateway Administration, eines für Workforce Management, eines für das technische Zählerwesen, eines für den Marktdatenaustausch. Der Einbau eines intelligenten Messsystems ist ein Prozess, der sich über mehrere Systeme erstreckt, die einen unverzögerten Datenaustausch ermöglichen müssen - der Monteur vor Ort will in Sekundenschnelle wissen, ob die Installation in den Systemen ankommt. Jede Speziallösung braucht Schnittstellen in die Marktkommunikation, die Abrechnungssysteme, das Zahlungs- und Forderungsmanagement und so weiter. Es gibt schlicht kaum Lösungen, die man komplett autark betreiben kann. Und dort, wo diese Verknüpfungen fehlen, müssen sie hergestellt werden.

**energate:** Das führt aber dazu, dass die Schnittstellenkomplexität enorm zunimmt.

**Mann:** Absolut. Deshalb haben wir eine eigene Product Unit geschaffen, die als Orchestrator auftritt und sich auf unterschiedlichen Ebenen um die Integration kümmert. Erstens geht es um den technologischen Teil, die Entwicklung und den Betrieb der Integrationsschicht. Dieser Integration Layer stellt die Verbindungen und Schnittstellen zu anderen Lösungen sicher. Zweitens kümmert sich ein fachliches Team darum, dass die abgebildeten Prozesse mit Blick auf die energiewirtschaftlichen Erfordernisse sauber laufen. Und drittens geht es um das Partner-Management, also beispielsweise juristische und vertriebliche Fragen bezüglich der Kooperation.

**energate:** Wo liegen die Kernherausforderungen beim Aufbau einer solchen Integration Layer?

**Mann:** Die zentrale Herausforderung ist das Schnittstellenmanagement. Wir haben eine Vielzahl an APIs, die je nach Kooperationsumfang auf die Anforderungen der einzelnen Partner abgestimmt werden müssen. Wir arbeiten beispielsweise mit Enpal zusammen, die Wert darauf legen, sämtliche Apps und Kundenportale selbst zu entwickeln. Solche Konstellationen erfordern separate APIs. Diese Schnittstellen zu verwalten, zu warten und weiterzuentwickeln - bei gleichzeitig geforderter Verfügbarkeit von 99,99 Prozent - ist eine Kernaufgabe in unserem Partner-Ökosystem.

**energate:** Die Energiebranche hat in der Vergangenheit massiv in den Aufbau digitaler Prozesse und IT-Infrastruktur investiert. Müssen Sie sich als Anbieter darauf einstellen, dass der Markt irgendwann eine Sättigung erreicht?

**Mann:** Ich bin der Meinung, dass viele Versorger noch immer nicht das Bewusstsein dafür haben, welche Chancen die Digitalisierung bietet. Nehmen wir das Beispiel der digitalen Kundenschnittstelle: Es gibt immer noch Versorgungsunternehmen mit 50.000 Endkunden, die weniger als zehn Prozent davon über digitale Kanäle bedienen. Das kann man sich heute eigentlich kaum noch erlauben, denn so entsteht ein fataler Kreislauf: An der Verbraucherschnittstelle steigen Komplexität und Fehleranfälligkeit, damit steigen auch die Rückfragequoten. Zusätzlicher Druck kommt durch das regulatorische "Pflichtprogramm" wie zuletzt beispielsweise der 24-Stunden-Lieferantenwechsel. Solche Prozesse sauber abzubilden, bindet Kapazitäten in einem Umfang, dass kaum Raum für Innovationsthemen bleibt. Deswegen brauchen Energieversorger Lösungen, die wirklich schlank sind und keinen großen Ressourcenbedarf haben. /rb



## Rouben Bathke

---

Redakteur

Seit 2011 bin ich Teil der energate-Redaktion. Für den energate messenger habe ich insbesondere im Blick, was die Unternehmen der Energiewirtschaft so treiben - vom börsennotierten Großkonzern bis zum Provinz-Stadtwerk.