

NETZwerk

Das Entscheider-Magazin für regionale Versorger

DAL ALS SAP-PARTNER
Digitale Transformation
von Stadtwerken

DAL UNTERSTÜTZT BREITBANDSTUDIE
Schnelles Internet – quo vadis?

ELEKTROMOBILITÄT

Strom
geben –
JETZT



TEAM



Finanzgruppe

Assetbasierte Finanzierungslösungen nach Maß.



Liebe Leserinnen und Leser,

klima- und umweltfreundlich, ressourcenschonend und effizient – mit diesen Attributen stellt sich die Elektromobilität vor. Sie gilt als Schlüssel einer nachhaltigen Umgestaltung der derzeitigen Mobilität. Doch bevor sich diese Form der Fortbewegung durchsetzen kann, müssen die entsprechenden Fahrzeuge – sei es E-Scooter, E-Bikes oder E-Autos – mit Energie versorgt werden. Während die Batterien der kleineren elektrischen Fortbewegungshelfer problemlos an die heimische Steckdose angeschlossen werden können, benötigen größere Fahrzeuge eine eigene Ladestation. Noch aber mangelt es an Ladepunkten für die Stromer.

Bis zum Jahr 2030 werden in Deutschland rund 4,7 Millionen Ladesäulen benötigt – davon knapp die Hälfte an öffentlichen und halböffentlichen Standorten wie Autobahnraststätten, Einkaufszentren, Parkplätzen und -häusern. Der Ausbau betrifft damit Stadtwerke, Verkehrsbetriebe, Kommunen und regionale Versorger. Für den Aufbau von Ladeinfrastrukturen hat die DAL umfassende Finanzierungskonzepte entwickelt, die, falls sinnvoll und möglich, Fördermittel und Darlehen von Förderbanken einbeziehen. Mittels budgetschonender und kostengünstiger Leasing-, Mietkauf- oder klassischer Kreditlösungen können öffentliche Ladestationen für Pkw, Ladestationen für den betrieblichen Fuhrpark oder die Ladeinfrastruktur für Busse auf dem eigenen Betriebshof errichtet werden. Weitere Informationen zum Thema Ladeinfrastruktur haben wir in unserem Titelthema zusammengestellt.

Um die Finanzierung der Ladeinfrastruktur nicht nur den Stadtwerken oder Ener-

gieversorgern, sondern auch deren Endkunden bereitstellen zu können, hat die DAL die „digitale Absatzfinanzierung“ entwickelt: Über eine E-Business-Plattform der DAL können Stadtwerke und Energieversorger ihren Endkunden eine Finanzierung anbieten – und zwar für Ladeinfrastrukturen, Batteriespeichersysteme und Photovoltaikanlagen. Zugleich kurbeln sie damit ihren Verkauf für diese Produkte an – ein Vorgang, den man beim Kauf von Autos, Möbeln oder Elektronik schon kennt, wenn der Verkäufer den Zahlungsbetrag als bequeme Ratenzahlung dem Kunden vorschlägt.

Und schließlich möchten wir zum Thema Breitbandausbau informieren. Im Rahmen einer Studie zur Förderung des Breitbandausbaus im ländlichen Raum haben das Kompetenzzentrum Öffentliche Wirtschaft, Infrastruktur und Daseinsvorsorge e.V. an der Universität Leipzig und die PSPC GmbH bundesweit Kommunen, kommunale Unternehmen und Kapitalgeber nach Beschleunigungsfaktoren und Hemmnissen für den zügigen Breitbandausbau befragt – die Ergebnisse können Sie ab Seite 14 nachlesen. Unsere „Zwölf Fragen“ gehen diesmal an Clemens Fricke, Vice President Sales Utilities von SAP Deutschland.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre!

Ihr

Wolf-Rüdiger Stahl
Vertriebsleiter
Infrastruktur & Versorgung



DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz

Telefon + 49 6131 804-2201
Fax + 49 6131 8047-2201
E-Mail info@dal.de
www.dal.de

Bildnachweis:
DAL Bildarchiv
S. 1, 4, 5, 7, 15: AdobeStock
S. 3, 5, 6, 8: iStockphoto
S. 11, 12, 16: SAP Deutschland

Kostenfreier Bezug über
energie@dal.de

NETZwerk, das Entscheider-Magazin für regionale Versorger der DAL, erscheint zwei Mal im Jahr.

Strom geben – JETZT

Deutschland kommt in puncto Elektromobilität in Schwung: Namhafte Fahrzeughersteller haben Technologie- und Produkt-offensiven vorbereitet, und die Bundesregierung kurbelt mit Förderprogrammen den Aufbau einer bundesweiten Ladeinfrastruktur an. Investoren können sich auf bewährte und innovative Finanzierungskonzepte der DAL verlassen.

Elektromobilität ist eine der großen Antworten auf den Klimawandel. In einigen Ländern wird sie mit besonders großem Engagement gefördert – und ist entsprechend stark. Im kleinen Norwegen haben Elektroautos und Plug-in-Hybride inzwischen einen Marktanteil von mehr als 46,7 Prozent. China ist einer der großen Leitmärkte, auch die Niederlande und die USA weisen vorzeigbare Zahlen auf. Deutschland hat zwar Aufholbedarf, aber erfreulicherweise ziehen die Ergebnisse auch hierzulande an. Laut Prof. Stefan Bratzel vom „Center of Automotive Management“ (CAM) ist der Marktanteil von Elektroautos und Autos mit Plug-in-Hybridmotor bis zum dritten Quartal 2018 von 1,4 Prozent im Vorjahr auf 1,9 Prozent angestiegen. →



Ladestationen als Schlüssel zum Erfolg

Werden Bürger und Unternehmen befragt, warum sie sich noch nicht für ein Elektrofahrzeug entscheiden, so nennen sie an vorderster Stelle mangelnde Reichweite. Sie warten darauf, dass sich die Batteriekapazität der Elektrofahrzeuge und damit deren Reichweite erhöht und dass Ladesäulen mindestens so zahlreich vorhanden und unkompliziert benutzbar sein werden wie die vertrauten Tankstellen mit ihren Zapfpistolen. Der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) zeichnet dieses Bild laut einer repräsentativen Umfrage etwas schärfer: 65 Prozent der Deutschen wollen ihr E-Auto am liebsten zu Hause laden. Für 15 Prozent sind öffentliche Ladesäulen die bevorzugte Ladeoption. Mehr als 7 Prozent der Befragten fänden es ideal, ihr E-Auto am Arbeitsplatz zu versorgen. Investoren wissen, dass die Einstellungen privater wie gewerblicher Kunden Augenblicksaufnahmen sind – und dass sie mit klugen Ladeinfrastrukturangeboten den gesellschaftlichen Lernprozess mitbestimmen werden.

Ist-Zustand und Zukunftsperspektive

Ende 2018 waren in Deutschland bereits 16.100 öffentliche und teilöffentliche Ladepunkte – bildhaft gesagt: „Stromstecker“ – im interaktiven Ladesäulenregister des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) erfasst, darunter 12 Prozent Schnelllader. Die digitale Karte der Bundesnetzagentur mit Stand vom Februar 2019 zeigt 7.737 öffentlich zugängliche Ladesäulen mit je meistens zwei oder vier Ladepunkten an. Da die Liste öffentlich zugänglicher Normalladepunkte, die vor dem 17. März 2016 errichtet wurden, nicht enthält, sind die tatsächlichen Zahlen größer. Gemessen an den 14.118 Tankstellen im Land scheint das Ergebnis interessant zu sein. Aber der wahre Bedarf liegt deutlich höher.

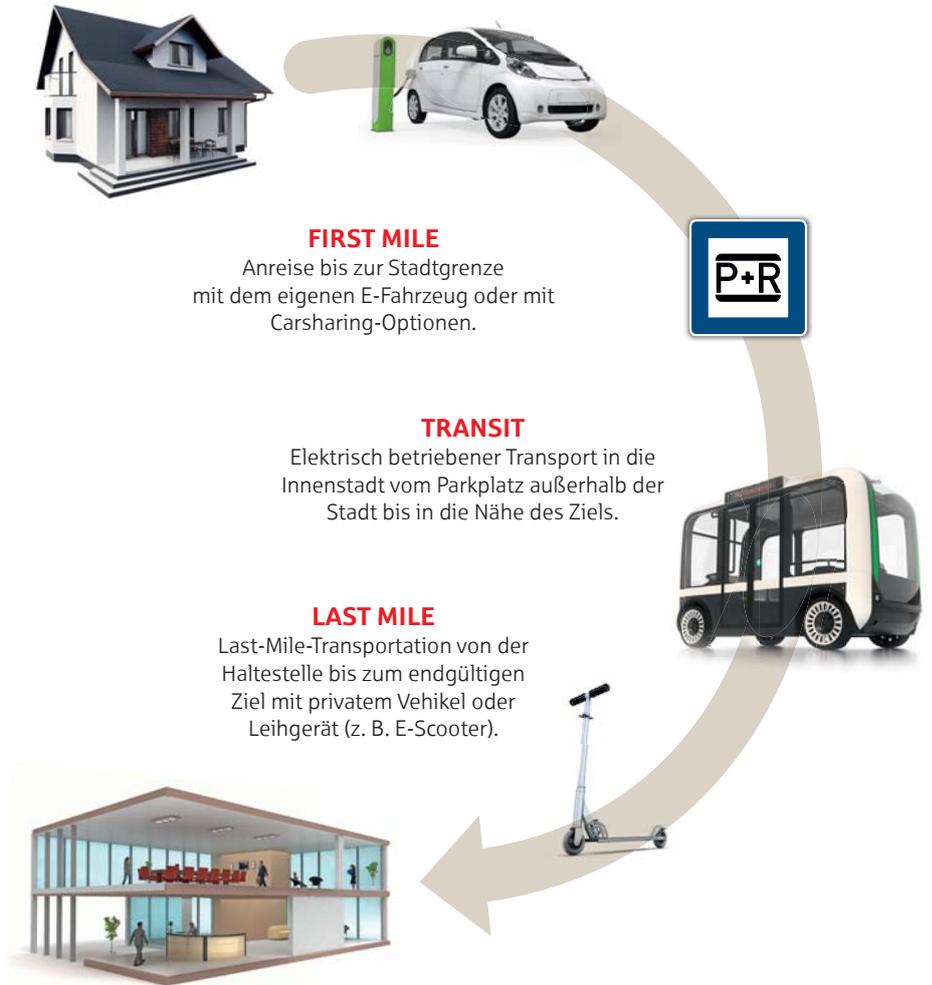


In der von ABB beauftragten und im Mai 2018 veröffentlichten Studie „Ladeinfrastruktur als Enabler der Elektromobilität“ prognostiziert Prof. Horst Wildemann von der Technischen Universität München für das Jahr 2030 ein Marktpotenzial von insgesamt rund 4,7 Millionen Ladesäulen in Deutschland. 2,5 Millionen werden an privaten Standorten installiert sein, knapp 2,2 Millionen an öffentlichen und halböffentlichen Standorten wie Autobahnraststätten, Einkaufszentren, Parkplätzen und -häusern benötigt.

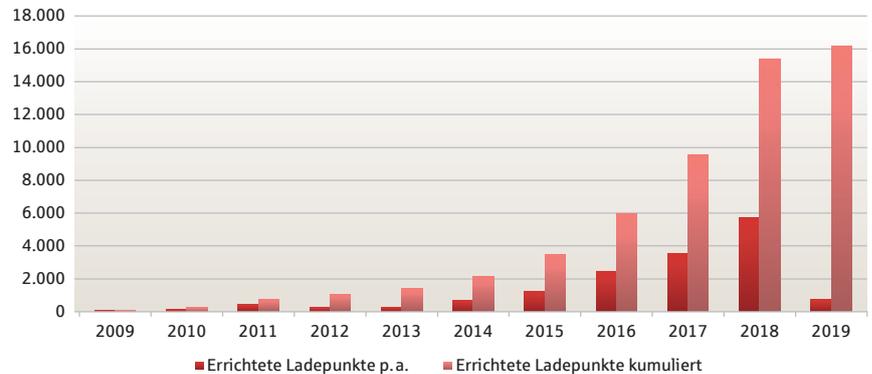
Finanzierung von Ladeinfrastrukturen

Um den Ausbau der Ladeinfrastruktur in Deutschland durch Anreize voranzutreiben, hat der Bund seit 2017 und noch bis 2020 zwei große Maßnahmen aufgesetzt: das explizit auf dieses Ziel zugeschnittene Förderprogramm mit einem Volumen von 300 Millionen Euro und das umfassendere „Sofortprogramm saubere Luft“ mit einem Budget von 393 Millionen Euro für die Elektrifizierung des urbanen Verkehrs und die Errichtung von Ladeinfrastrukturen – in von EU-Grenzwertüberschreitungen betroffenen Kommunen. →

Beispiel Zukunftskonzept Elektromobilität



Entwicklung öffentlich zugänglicher Ladepunkte



Komplexe Herausforderungen bei Elektrobusen

Laut dem Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) testen immer mehr ÖPNV-Unternehmen alternative Antriebstechnologien im Linienverkehr. In Berlin, Hamburg, Köln, Osnabrück, Wiesbaden, München oder Darmstadt arbeiten die Verkehrsunternehmen daran, zunächst komplette Linien und bis spätestens 2030 sogar die gesamte Flotte auf den Einsatz von Elektrobusen umzustellen. Aktuell sind 97 ÖPNV-Elektrobusse bundesweit im kommunalen Einsatz, weitere 90 Elektrobusse sind bestellt.

Finanzielle Förderung ist bei Nutzfahrzeugen ein besonders großes Thema, denn noch ist ein Elektrobus mit rund 700.000 Euro Anschaffungskosten fast doppelt so teuer wie ein moderner Dieselbus. Zusätzlich entstehen Kosten für den Aufbau der Ladeinfrastruktur, den Netzanschluss und einen Umbau der Depots und Werkstätten sowie für den laufenden Betrieb. Das alles braucht eine nachhaltige Planung ebenso wie später ein kluges Lade- und Energiemanagement.

Die DAL bietet Stadtwerken, Verkehrsbetrieben, Kommunen, regionalen Versorgern und weiteren beim Aufbau von Ladeinfrastrukturen engagierten Unternehmen umfassende Finanzierungskonzepte an – auch unter Einbezug dieser Fördermittel und unter Einsatz von Darlehen von Förderbanken. So werden maßgeschneiderte, budgetschonende und kostengünstige Leasing-, Mietkauf-, aber auch klassische Kredit-Lösungen entwickelt – egal ob es um öffentliche Ladestationen für Pkw, Ladestationen für den betrieblichen Fuhrpark oder um die Ladeinfrastruktur für Busse auf dem eigenen Betriebsbahnhof geht.

Dazu steht die DAL mit verschiedenen regionalen und überregionalen Energieversorgern in Kontakt und baut ihr Partnernetzwerk mit Blick auf ganzheitliche Konzepte ständig weiter aus. Für Partner und Endkunden gleichermaßen interessant ist eine gänzlich neue Finanzierungsvariante: Full-Service-Verträge, bei denen gewerbliche und Endkunden mit kommunalem Hintergrund lediglich einen monatlichen Betrag für die Bereitstellung der Ladeinfrastruktur und weiterer Dienstleistungen wie Wartung und Abrechnung zahlen, ohne dass Partner und Endkunde investieren müssen, da die DAL dies übernimmt.

Ihr DAL-Ansprechpartner:

Christian Belotelev, Senior-Projektmanager

Telefon: +49 6131 804-2205

E-Mail: c.belotelev@dal.de





Deutsche Leasing Gruppe baut Marktposition aus

Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing konnte ein erfolgreiches Geschäftsjahr verzeichnen und erneut ihren Ertrag sowie ihr Betriebsergebnis steigern. Die DAL Bautech, Spezialist für Consulting- und Baumanagement-Dienstleistungen für gewerbliche- und sparkasseneigene Immobilien, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr bisher bestes Ergebnis. Die Deutsche Leasing Gruppe insgesamt steigerte ihr Neugeschäft auf 9,2 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2017/18 (Vorjahr: 8,9 Milliarden Euro). Zugleich konnten die leasingspezifischen Kennziffern Substanzwert und Wirtschaftliches Ergebnis erhöht werden: Der Substanzwert stieg um 2 Prozent auf 1.969 Millionen Euro, das Wirtschaftliche Ergebnis erreichte einen Wert von 159 Millionen Euro (plus 4 Prozent).

Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Leasing Gruppe: „In einem konjunkturstarke n Jahr haben wir unsere Marktposition ausgebaut und unsere Substanz deutlich gestärkt.“

www.deutsche-leasing.com

(Angaben in Mio. Euro)	2017/18	2016/17
Neugeschäft Mobilien	8.474	8.095
Neugeschäft Immobilien	707	761
Neugeschäft Deutsche Leasing Gruppe	9.181	8.856
Konzernbilanzsumme	20.784	19.355
Substanzwert	1.969	1.923
Eigenkapital	857	799
Wirtschaftliches Ergebnis	159	153

Klimasparbrief fördert Nachhaltigkeit

Ist unsere Gesellschaft wirklich nachhaltig? Wie kann jeder Einzelne von uns Nachhaltigkeit unterstützen? Die Antworten auf diese Fragen sind in den verschiedensten Bereichen zu suchen – und ein Ergebnis kann der „Klimasparbrief“ sein. Doch was bedeutet dieser Begriff? Und welches Konzept steckt dahinter?

Der Klimasparbrief ist ein Instrument, um eine attraktive Geldanlage mit nachhaltigen Investitionsprojekten zu kombinieren. Er ist bereits seit mehreren Jahren bei einigen Kreditinstituten im Einsatz. Gerade für Stadtwerke beziehungsweise regionale Energieversorger und Sparkassen bieten sich dadurch die Möglichkeit einer Zusammenarbeit und – beim Einbringen der jeweiligen Expertise – die Chance, Mehrwerte für die eigene Region zu generieren und diese ein Stück nachhaltiger zu machen. Die Idee ist dabei die, dass Sparkasse und regionaler Energieversorger gemeinsam einen Sparbrief auflegen, in dem Kunden aus der Region ihre Gelder mit

einer attraktiven Rendite – in der Regel für fünf bis zehn Jahre – anlegen können. Die Anlage ist meist als klassischer Sparbrief oder als Kombinationsanlage mit einem nachhaltig investierenden Investmentfonds konzipiert. Die angelegten Gelder wiederum werden vom regionalen Energieversorger dazu verwendet, nachhaltige Projekte wie beispielsweise die Errichtung von Windenergieanlagen, die Realisierung effizienter Wohnquartiere, den Ausbau der Elektromobilität oder zum Beispiel Renaturierungsmaßnahmen voranzutreiben. Infrage kommen alle Vorhaben, die den Nachhaltigkeitsgedanken unterstützen.

Mit jedem Euro, der angelegt und in nachhaltige Projekte investiert wird, leisten alle Beteiligten ihren Beitrag für die Region und die Gesellschaft. Die DAL steht Sparkassen und Energieversorgern bei der Konzeption des Sparbriefes beratend und auch als Risiko- und Finanzierungspartner zur Verfügung. Sie liefert passende Strukturen und Lösungen zur Begleitung der nachhaltigen Projekte.

Stärkere Kundenbindung dank digitaler Absatzfinanzierung

Digitale Absatzfinanzierung ist ein spröder Ausdruck, aber ein attraktiver Sachverhalt. Um die Vorteile zu erläutern, dient beispielhaft ein Kooperationsmodell zwischen einem Stadtwerk oder Energieversorger, dessen Endkunden – und der DAL als Finanzierungspartner.

Wie lassen sich interessierte Kunden, die ein Produkt oder eine Dienstleistung attraktiv finden, aber aus wirtschaftlichen Gründen zögerlich sind, zu einem Kauf bewegen? Über ein kluges Finanzierungsangebot. Privatkunden im Möbelhaus zum Beispiel, die sich für eine hochmoderne Küche begeistern, werden mit der Herausforderung, einen hohen Preis auszugeben, nicht alleine gelassen. Als Alternative zum sofort fälligen Kaufpreis schlägt man ihnen eine Ratenlösung vor – Kreditoptionen schaffen Kaufanreize. Betriebswirte nennen diesen Vorgang „Absatzfinanzierung“. Wenn dieser, dank digitaler Prozesse, besonders schnell und leicht umzusetzen ist, spricht die Fachwelt von „digitaler Absatzfinanzierung“.

Was bei Endverbrauchern und in einigen Branchen bei gewerblichen Endkunden längst üblich ist, kann seit dem 1. Mai 2019 auch im Geschäftsfeld Infrastruktur und Versorgung der DAL realisiert werden – und zwar beginnend mit drei Assets: Ladeinfrastrukturen, Batteriespeichersysteme und Photovoltaikanlagen. →



Win-win-win-Situation durch zielgerichtete digitale Absatzfinanzierung



- ▣ Zügige und einfache Kommunikation von Finanzierungsangeboten
- ▣ Brillanz im Kerngeschäft
- ▣ Ausbau des Lösungsportfolios für bestehende und potenzielle Kunden



- ▣ Finanzierungsangebote passend zur Wirtschaftslage und zum Asset
- ▣ Einfacher Zugang zu einer Finanzierung
- ▣ Keine langwierigen Finanzierungsgespräche mit Banken notwendig
- ▣ Full-Service-Verträge mit nur einem Vertrag



- ▣ Verbesserte Kundenbindung durch attraktive Finanzierungsangebote
- ▣ Vereinfachung und Erhöhung des Absatzes
- ▣ Leistungsstarke Plattform mit vollem Durchblick: vom Antrag bis zum Vertragsauslauf
- ▣ Einfache und transparente Finanzierungsverträge

Dazu ein Praxisbeispiel: Die Stadtwerke X wollen Batteriespeicher an den gewerblichen Endkunden Y verkaufen. Dieser wünscht sich eine passende Finanzierung für sein Projekt. Er kann nun zu seiner Hausbank gehen und dort seinen Investitionsplan vorstellen. Das aber setzt viel technisches Fachwissen bei den Bankern voraus – und dürfte einige Zeit in Anspruch nehmen. Alternativ dazu bietet das Stadtwerk, mit der DAL als Kooperationspartner, gleich das passende Finanzierungsangebot mit an. Mithilfe der vorhandenen E-Business-Plattform kann durch eine unkomplizierte Erstanfrage innerhalb von kürzester Zeit ganz automatisch ein persönlich zugeschnittenes Angebot erstellt und dem Kunden zur Annahme überreicht werden.

Maßgeschneiderte Finanzierung für Endkunden

Absatzfinanzierung als solches ist eigentlich ein alter Hut. Die digitale Absatzfinanzierung in dieser Weise und in diesem Geschäftsfeld aber ist neu. „Angestoßen wurde unsere Lösung von mehreren Energieversorgern und Herstellern, die sich innovative Ansätze in der Finanzierung von Ladeinfrastruktur und Photovoltaikanlagen für kleine bis mittlere Anschaffungswerte wünschten“, berichtet Christian Belotelev, Senior-Projektmanager im Geschäftsfeld Infrastruktur und Versorgung der DAL. „Deren Kunden – aus unserer Perspektive Endkunden – sollten also Finanzierungsvorschläge erhalten, die genau auf die finanzielle Situation ihres jeweiligen Unternehmens zugeschnitten sind. Wir haben das sofort als Auftrag verstanden, eine E-Business-Plattform einzurichten. Damit erzielen wir für alle Beteiligten größtmöglichen Komfort.“

Digitalisierung heißt: Vereinfachung und Kundenservice

Die angesprochene E-Business-Plattform der DAL ist ein leistungsstarkes Tool, das sich bereits im B2B-Umfeld zur Absatzfinanzierung von IT-Equipment bewährt hat und nun von der IT des Hauses für die neuen Assets des Bereichs Infrastruktur und Versorgung weiterentwickelt wurde. Damit können auch diese Objekte in ihrer größeren Komplexität und Vielfalt einfach und effizient abgewickelt werden. Als Partner der DAL erhalten Stadtwerke, Energieversorger und Hersteller einen browserbasierten Zugang zu dem Online-Portal, nachdem eine Kooperationsvereinbarung geschlossen worden ist und die Partner für das System registriert worden sind. Nicht zu vergessen sind natürlich die Einweisung zum Umgang mit der Plattform und individuelle Schulungen von vertriebsorientiertem Basisfinanzierungswissen.

Wenn DAL-Partner nun im Gespräch mit Kaufinteressenten sind, können sie diesen erstmals anbieten, eine angedachte

» Die E-Business-Plattform der DAL ist ein leistungsstarkes Tool, das jetzt auch für Assets des Bereichs Infrastruktur und Versorgung weiterentwickelt wurde. «

Christian Belotelev, Senior-Projektmanager

Finanzierungslösung gleich durchzurechnen – auch direkt vor Ort am Point of Sale. Auf Basis der einzugebenden Kundendaten wird die Finanzierung direkt kalkuliert – je nach Wunsch des Kunden als Leasing, Mietkauf (Ratenkauf) oder Mietvertrag inklusive Servicedienstleistungen. In der Regel erfolgt die Online-Kreditentscheidung innerhalb weniger Minuten noch während des Kundengesprächs.

Kann der Vertrag nicht automatisiert entschieden werden, erfolgt eine individuelle Risikoprüfung. Dieser Vorgang nimmt nur wenige Werkzeuge in Anspruch und ist damit zeitlich immer noch sehr attraktiv.

Durch fundiertes Finanzierungs- und Asset-Know-how sind ver-

Ihr DAL-Ansprechpartner:

Christian Belotelev
Senior-Projektmanager
Telefon: +49 6131 804-2205
E-Mail: c.belotelev@dal.de



schiedene Vertragsarten und Regelungen über den Umgang mit dem finanzierten Asset/Vertrag am Ende der Vertragslaufzeit darstellbar. Auch für komplexere Full-Service-Modelle, bei denen Stadtwerke oder Energieversorger selbst Dienstleistungen übernehmen, wird nur ein Vertrag benötigt – und für den Kunden wird nur eine Rate fällig.

Mit der Übergabe der Vertragsunterlagen wissen DAL-Partner und ihre Kunden, dass bereits alle weiteren Prozesse angestoßen worden sind. Sie haben die Sicherheit, dass die DAL die Finanzierung übernimmt, sich um Lieferung und Bezahlung kümmert – dies ist DAL-Kerngeschäft.

DAL unterstützt als SAP-Partner die digitale Transformation der Stadtwerke



SAP steht wie kein anderes Unternehmen in Deutschland für Digitalisierung und Innovation. Mit ihrer speziell auf die Anforderungen von Stadtwerken zugeschnittenen Branchenlösung Industry Solutions for Utilities (IS-U) bedient die SAP 45 der 50 größten Versorgungsunternehmen der Welt. Dabei machen 89.000 Mitarbeiter in 130 Ländern und 380.000 Kunden SAP zu einem echten Schwergewicht in der Softwarebranche.

Das Unternehmen prägt mit seinen Entwicklungen maßgeblich die Digitalisierung auf der ganzen Welt. Im Vordergrund steht der „Run-Simple-Ansatz“: Digitalisierung soll die Welt vereinfachen – so das Motto von SAP-CEO Bill McDermott. Als SAP-Partner leistet die DAL ihren Beitrag mit passgenauen Finanzierungsangeboten.

Interview mit
Angelika Krämer und
Clemens Rösler, DAL

NETZwerk: Weshalb gehen DAL und SAP eine Partnerschaft ein? Wer profitiert davon?

Rösler: Die Partnerschaft zwischen SAP und der Deutschen Leasing/DAL schafft die Grundlage dafür, dass durch den Abbau von Investitionshürden Unternehmen ihre komplexen Innovationsvorhaben schneller umsetzen können. Vom bereits seit vielen Jahren angebotenen Software-Projekt-Leasing für Endkundenprojekte – mit Vorfinanzierungsphase während der Implementierung – bis hin zu cloudbasierten Digitalisierungsvorhaben stellen wir dem Markt jetzt passgenaue Finanzierungsleistungen zur Verfügung. Die Partnerschaft mit SAP zertifiziert diese Leistungsfähigkeit. →



SAP profitiert von der DAL als einem leistungsstarken Finanzierungspartner, der die digitale Transformation in doppelter Weise unterstützt: Wir begleiten gemeinsam mit der SAP die Kunden bei ihren komplexen und kostenintensiven Digitalisierungs- und Transformationsprojekten auf zum Beispiel S/4 HANA und arbeiten mit der SAP an zukunftsfähigen Finanzierungslösungen im Rahmen neuer Geschäftsmodelle. Nur mit einem soliden Finanzkonzept als Fundament gelingt es Unternehmen wie Stadtwerken, die Chancen aus digitalisierten neuen Geschäftsmodellen auch nachhaltig zielführend und gewinnbringend für sich zu nutzen.

Krämer: Zusätzlich können über Partner aus dem Softwaremarkt Endkundenprojekte schneller identifiziert und in enger Zusammenarbeit umfassende Mehrwertleistungen aus den Portfolios der Partner und der DAL gemeinsam kreiert werden. Dabei verfolgen wir den Ansatz, die „Portfolioperlen“ eines jeden Partners individuell zu einer umfänglichen und passgenauen



Angelika Krämer und Clemens Rösler

Lösung für unsere Endkunden zu kombinieren.

NETZwerk: Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus der zunehmenden Digitalisierung für Stadtwerke? Wie kann die DAL dabei unterstützen?

Krämer: Die Geschäftsmodelle der Stadtwerke müssen zunehmend digitaler werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Smart Meter, Smart City oder digitale Kundenkommunikationsplattformen sind nur drei von vielen Beispielen für aktuelle Veränderungen im Markt. Wertschöpfung entsteht in immer höherem Maße auf Basis automatisierter Vorgänge, und der Plattformansatz gewinnt an Bedeutung. Zentrale Anforderung ist, die Daten der Kunden zu managen und ziel führend einzusetzen, um daraus Geschäftsmodelle rund um das Kerngeschäft des Stadtwerks abzuleiten.

Solche Digitalisierungsprojekte sind immer mit hohen Kosten und einem zeitlichen Vorlauf im Rahmen einer Design- und Implementierungsphase

verbunden. Dadurch stellen sie ein gewisses Risiko dar. Es werden also Partner benötigt, die das Risiko minimieren und gleichzeitig die Kosten vorfinanzieren, um sie dann mit den erwarteten Gewinnen zu synchronisieren.

Die Deutsche Leasing/DAL ist als SAP-Partner und langjähriger Branchenprimus in der Finanzierung von Softwareprojekten optimal auf solche Anforderungen eingerichtet. Zusammen mit qualifizierten Partnern bieten wir von der Beratung über die Finanzierung alles aus einer Hand.

Wenn man die Digitalisierung rechtzeitig angeht und zielgerichtet durchführt, erwachsen daraus erhebliche Chancen für das Unternehmen im Sinne der Kundenbindung und Gewinnung von Neukunden.

NETZwerk: Welchen digitalen Trend halten Sie für den größten Treiber im Markt der Stadtwerke?

Rösler: Das Internet der Dinge, auch kurz IoT für Internet of Things genannt, stellt für Stadtwerke die größte Neuerung und Herausforderung der letzten Jahrzehnte dar. Immer mehr Objekte, Geräte und Maschinen werden digitalisiert, sind untereinander vernetzt und tauschen Daten über IT-Plattformen aus, die dort in Echtzeit verarbeitet und aufbereitet werden.



Ein prominentes Beispiel für IoT ist Smart Meter: Ein vormals analoges Objekt, der Ferraris-Zähler, wird digitalisiert und mit einem Kommunikationsmodul ausgestattet, das Daten an den Gateway-Administrator sendet und somit jederzeit Zugriff auf Live-Daten erlaubt – ganz im Gegensatz zum herkömmlichen Stromzähler, der nur einmal jährlich abgelesen wird. Mit diesen neu gewonnenen Datenströmen lassen sich auch neue, innovative Geschäftsmodelle realisieren.

Ihre DAL-Ansprechpartner:

Angelika Krämer
Key Partner Manager
Telefon: +49 6131 804-2416
E-Mail: a.kraemer@dal.de

Clemens Rösler
Abteilungsleiter
Produktmanagement
Telefon: +49 6131 804-2419
E-Mail: c.roesler@dal.de



Das DAL-Team:

V.l.: Clemens Rösler, Abteilungsleiter Produktmanagement, Manfred Zipperer, Partner Betreuer, Angelika Krämer, Key Partner Manager, Bernd Kurzmann, Partner Betreuer, Oliver Assmann, Funded Head

Im Rahmen des Siegeszuges des Internets der Dinge werden jedoch auch zunehmend Objekte digitalisiert, die früher keine aufwendigen IT-Prozesse benötigten. Die Vernetzung, Auslesung und Verwertung der Daten stellt viele Stadtwerke vor große Herausforderungen.

Die SAP unterstützt die Entwicklungen rund um IoT aktiv mit entsprechenden Softwarelösungen und Cloud-Angeboten. Sie ist eine der treibenden Kräfte in diesem Markt. Damit verbunden sind natürlich erhebliche Investitionen, um deren Strukturierung und Finanzierung wir uns als SAP-Partner kümmern.

NETZwerk: Welche Zukunftstrends gibt es in der Finanzierung des IoT und der Softwaresysteme?

Rösler: Um als Finanzier nachhaltig erfolgreich zu bleiben, muss man sich der Innovationsgeschwindigkeit der Branche anpassen und frühzeitig auf neue Entwicklungen reagieren. Denn einerseits machen die digitalen Geschäftsmodelle neue Abrechnungsmethoden erforderlich, beispielsweise „Pay per use“. Andererseits wollen Kunden immer weniger Zeit investieren, um sich selbst eingehend mit den neuen Technologiethematen zu beschäftigen. Stattdessen lagern sie diese Aufgaben aus, konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft

und überlassen Spezialisten im Rahmen von Managed Services die Umsetzung der komplexen Sachverhalte.

Früher hat der Kunde selbst entschieden, welche Kombination aus Hardware, Software und Dienstleistungen er nutzen möchte und bei welchem Finanzierungsinstitut er die Investitionen platziert. Heute streben die Kunden nach Funktionsfinanzierungen. Für IT-Systeme bedeutet das, dass die Unternehmen Aufwands- und Risikominimierung betreiben, indem sie eine Software lediglich nutzen wollen. Die damit verbundene Standardisierung wird zunehmend nicht mehr als Fluch, sondern als Segen empfunden, denn so bleiben die IT-Systeme flexibel und wartungsarm.

Krämer: Diese neuen Finanzierungsmodelle betreffen alle digitalisierten Objekte und können neben den klassischen IT-Systemen beispielsweise auch bei Smart Metern oder im Rahmen von Smart-City-Projekten zum Einsatz kommen. Die DAL ist damit optimal auf alle Anforderungen der Stadtwerke in Verbindung mit ihren Digitalisierungsvorhaben aufgestellt – und ein langfristiger Wegbegleiter.

NETZwerk: Angelika Krämer, Clemens Rösler, wir danken für das Gespräch.



Schnelles Internet – quo vadis?

Bezogen auf den Anpassungsbedarf der Förderkulisse sehen die befragten Kommunen vor allem Handlungsbedarf in der Veränderung der Aufgreifschwelle, hinsichtlich der Förderfähigkeit durch ein Upgrade von FTTC auf FTTB sowie mit Blick auf Sanktionsmöglichkeiten gegenüber Unternehmen, die absichtlich irreführende, fehlerhafte oder unvollständige Aussagen zu ihren Ausbauabsichten tätigen (Stichwort: „paralleler Netzausbau“). Neben der Bereitstellung öffentlicher WLAN-Netze soll der Breitbandausbau insbesondere infrastrukturbezogene Smart-City-Anwendungen, wie intelligentes Parken, Verkehrsmanagement und intelligente Straßenbeleuchtung, befördern.

Für die befragten kommunalen Unternehmen, die im Geschäftsfeld Telekommunikation aktiv sind beziehungsweise sich am Ausbau von FTTB-Netzen beteiligen, liegt der wirkungsvollste Ansatz zur Beschleunigung des FTTB-Breitbandausbaus in einem Investitionsschutz für Unternehmen, die in Glasfasernetze investiert haben und Netznutzung und Netzzugang zu marktgerechten Konditionen gewähren. Gleichzeitig wünschen sich die Unternehmen eine deutliche Vereinfachung und Straffung der Richtlinien und Prozesse bei der Bundesförderung und einen freiwilligen Open Access.

Das Kompetenzzentrum Öffentliche Wirtschaft, Infrastruktur und Daseinsvorsorge e.V. an der Universität Leipzig und die PSPC GmbH haben im Rahmen einer Studie zur Förderung des Breitbandausbaus im ländlichen Raum bundesweit Kommunen, kommunale Unternehmen und Kapitalgeber nach Beschleunigungsfaktoren und Hemmnissen für den schnelleren Breitbandausbau befragt. Im Ergebnis wird deutlich, dass die Herausforderung des Breitbandausbaus in dessen Heterogenität hinsichtlich Ausbaufortschritt, Eigentums- und Organisationsstruktur sowie Abdeckung und Versorgungsraten liegt. Im Rahmen der Studie werden zudem lösungsorientierte Handlungsempfehlungen abgeleitet.



Autor der Studie

Die Studie wurde vom Kompetenzzentrum Öffentliche Wirtschaft, Infrastruktur und Daseinsvorsorge e.V. an der Universität Leipzig und der PSPC Public Sector Project Consultants GmbH durchgeführt. Mittels Fragebogen nahmen 82 Kommunen und 33 kommunale Unternehmen im Zeitraum von November bis Dezember 2018 an der Erhebung teil. Die Befragung der Kapitalgeber wurde im Wege von Experteninterviews auf Basis des vorab an die Teilnehmer versandten Fragebogens durchgeführt.

Von den Kapitalgebern wird die Förderkulisse in ihrer derzeitigen Ausgestaltung zum Teil als Bremse für den Breitbandausbau wahrgenommen, da es durch fehlende personelle Kapazitäten und fehlendes Know-how auf Seiten der öffentlichen Hand zum Teil zu erheblichen Verzögerungen im Ausbau kommt.

Mehr Details zur Studie

Die Studie kann heruntergeladen werden unter: www.dal.de/Publikationen/breitbandausbau. Printexemplare können angefordert werden per E-Mail an info@dal.de, Stichwort „Breitbandstudie“.





Clemens Fricke,

Jahrgang 1970, Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Göttingen mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann. Nach Beendigung des Studiums erfolgte 1997 der Einstieg als Berater beim SAP-Systemhaus TDS für die Bereiche Finanz- und Materialwirtschaft für R/2 und R/3. Dann folgten Stationen im Vertrieb mit erfolgreichen Kundenprojekten im HR Business Process Outsourcing und SAP Outsourcing, mit Kunden wie Kernkraftwerk Neckarwestheim (GKN). 2005 folgte dann der Wechsel zur SAP, zuerst im Bereich SAP Managed Services für die Bereiche Application Management und Outsourcing, ab 2008 Key Account Management im SAP-Lizenzbereich für Kunden in der Pharma- und Chemie-Industrie wie Merck KGaA, Boehringer Ingelheim und andere. Im Jahr 2014 Übernahme der Vertriebsleitung für die deutsche Versorgungsindustrie inklusive Entsorgungsindustrie und Energiedienstleister. Clemens Fricke ist verheiratet und hat zwei Töchter.

Zwölf Fragen an ...

Clemens Fricke,
Vice President Sales
Utilities von SAP
Deutschland, Walldorf

Ihr erstes Geld haben Sie verdient mit ...?

Ab dem Alter von 15 Jahren habe ich mehrere Jahre lang jeden Sonntag ab 6 Uhr mit dem Fahrrad Zeitungen ausgetragen („Bild“ und „Welt am Sonntag“).

... und sich was davon geleistet?

Neue Tennisschläger für mein Hobby. Später konnte ich durch Tennistraining als Tennislehrer einen Teil meines BWL-Studiums finanzieren.

Eine Lücke im Lebenslauf?

Nein, die gibt es nicht.

Ihre prägendste berufliche Station bisher?

Meine aktuelle Stelle bei der SAP, die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der deutschen Versorgungsindustrie, die gemeinsamen Projekte in der Cloud in verschiedenen Bereichen von Energie-Abrechnung, Vertrieb, Einkauf, HR und anderen umzusetzen.

Ihre aktuelle Aufgabe in einem Satz?

Die deutsche Versorgungsindustrie spielt eine entscheidende wirtschaftliche und gesellschaftliche Rolle in Deutschland – meine Aufgabe ist es hierbei, vonseiten SAP zu unterstützen.

Die größte Errungenschaft von SAP in den vergangenen zehn Jahren ist ...?

Kunden mit führender Datenbanktechnologie zu unterstützen, die heute die Basis für alle bestehenden und zukünftigen Cloud-Lösungen der SAP ist.

Die größte Herausforderung, vor der SAP in den nächsten zehn Jahren steht, wird sein ...?

Unsere Herausforderung ist es, die empfundene Herausforderung Digitalisierung zu der Chance zu machen, die sie ist. Die Unternehmen werden auch in den kommenden Jahren die Effizienz ihrer Unternehmensprozesse erhöhen wollen, dazu gehören Künstliche Intelligenz (KI) und Robotic Process Automation (RPA).

Als Alleinentscheider: Welche Reform würden Sie Deutschland umgehend verpassen?

Sofortiger Ausbau des 5G-Mobilfunks und entsprechende Ausstattung unserer Schulen mit elektronischen Medien – Bildung ist das höchste Gut für Deutschland.

Bildung und die Zukunft der Arbeitswelt sind eng miteinander verbunden. Die zentrale Frage ist, wie unser Bildungssystem an die Globalisierung und Internationalisierung angepasst werden kann, um Beschäftigung und Wohlstand auch in Zukunft gewährleisten zu können.

Die Medienkompetenz ist hierbei ein wichtiges Bildungsthema, da Wissen in Zukunft hauptsächlich mit elektronischen Medien erlernt werden wird. Medienkompetenz wird in allen Lebensphasen zu einem wichtigen Bildungsthema der Zukunft werden. Neben der technischen Benutzungs-kompetenz muss dabei auch ein verantwortungsvoller Umgang vermittelt und erlernt werden. Dieses Bewusstsein muss in die Schulen hereingetragen werden.

Ihr wichtigstes Projekt abseits des Berufes?

Meine Familie und unsere zwei Kinder sind mein privates Glück.

Zur Weißglut treibt Sie ...?

Dazu möchte ich nichts sagen.

Mit wem würden Sie gerne mal ein Bier trinken?

Mit dem Tennisspieler Roger Federer.

... und was besprechen?

Mit Roger Federer würde ich gern über seine Motivation sprechen, sich jeden Tag über so viel Jahre auf dem allerhöchsten Niveau mit den besten Tennisspielern der Welt zu messen. Warum sich Roger Federer immer wieder der Herausforderung stellt sich mit wesentlich jüngeren Tennisspielern zu messen, die Anpassung an neue Spielweisen umsetzen und sich jeden Tag fragt was kann ich noch besser machen in meinem Spiel.