Infrastrukturen für eine smarte und nachhaltige Zukunft

Markus Holzke im Interview

Mit Energy 4.0 hat Markus Holzke, Geschäftsführer/ CEO von SPIE Deutschland & Zentraleuropa, über Marktveränderungen, unsere strategische Ausrichtung sowie Projekte und Lösungen gesprochen, mit denen wir unsere Kunden begeistern und überzeugen. Das gesamte Interview zum Artikel im aktuellen Energy 4.0-Kompendium 2020/2021 „Die Macher der Energiebranche" lesen Sie hier in voller Länge.

Wie bewerten Sie den aktuellen Stand der Energiewende?

Was bislang sicherlich unterschätzt wurde, ist der Bedarf am Ausbau sowie die Komplexität zur Stabilisierung des Betriebs der Netze. Insgesamt macht Deutschland gute Fortschritte – um aber die gesetzten Ziele zu erreichen, muss die Energiewende jedoch deutlich an Geschwindigkeit gewinnen. Nord-Süd-Verbindungen im Übertragungsnetz, intelligente Verteilnetze, die Integration der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität und die Einbindung von Energiespeichern müssen neben netzstabilisierenden Maßnahmen weiter vorankommen.

Welche drei Stellhebel sind Ihres Erachtens für die Zukunft wichtig?

Meines Erachtens sind erstens der weitere Netzausbau mit schnelleren und flexibleren Genehmigungsprozessen, zweitens langfristig kalkulierbare und wettbewerbsfähige Strompreise und drittens ein verbindlicher Fahrplan für die Umsetzung der Wasserstoffstrategie. Mit dem beschlossenen Konjunkturpaket wird die EEG-Umlage kalkulierbar und auch die Wasserstoffstrategie kommt voran. Das sind positive Entwicklungen.

Welchen drei Herausforderungen stehen Ihre Kunden heute vor allem gegenüber?

Als technischer Dienstleister sind wir in mehreren strategischen Märkten in ganz Europa aktiv und sehen vielfache Veränderungen und damit auch Herausforderungen für unsere Kunden. Besonders prägend ist erstens der Wandel hin zu smarten und nachhaltigeren Städtemodellen, so genannten Smart Cities, zweitens die Energiewende und die Ausrichtung auf ein klimafreundliches Geschäftsmodell und drittens die Umsetzung der digitalen Transformation in das jeweilige Leistungsangebot.

> *Wir helfen unseren Kunden, ihre Energieeffizienz zu steigern, CO2-Emmisionen zu reduzieren und erleichtern den Zugang zu kohlenstoffarmen Energien. Die Einbindung digitaler Lösungen erhöht die Effizienz in der Leistungsbeziehung und hilft unseren Kunden, wettbewerbsfähiger zu werden.*

Wie begegnen Sie diesen?

Wir bauen auf eine große Bestandskundenbasis und setzen auf partnerschaftlich ausgerichtete, langfristige Geschäftsbeziehungen. Die Nähe zu unseren Kunden erlaubt uns, Bedürfnisse frühzeitig und proaktiv aufzunehmen und direkt den Bedarf mit konkreten Lösungsangeboten zu beantworten. Wir helfen unseren Kunden, ihre Energieeffizienz zu steigern, CO2-Emmisionen zu reduzieren und erleichtern den Zugang zu kohlenstoffarmen Energien. Die Einbindung digitaler Lösungen erhöht die Effizienz in der Leistungsbeziehung und hilft unseren Kunden, wettbewerbsfähiger zu werden. Mit unserer langjährigen und umfassenden Erfahrung in Bereichen wie Energie- und Kommunikationsnetzen, Verkehr oder Gesundheitseinrichtungen leisten wir einen wichtigen Beitrag für das Funktionieren der wesentlichen Infrastruktur für Gesellschaft und Wirtschaft.

Was sind die Projekte und Lösungen, mit denen Sie Ihre Kunden begeistern und überzeugen?

Als Multitechnik-Dienstleister begleiten wir viele unterschiedliche Projekte und sind stolz auf diese Vielfalt. Lassen Sie mich gern einige Beispiele aus dem Energiebereich nennen.

Wir arbeiten an Predictive-Maintenance-Lösungen und setzen derzeit gemeinsam mit unserem Kunden ein Proof of Concept für ein Windpark-Umspannwerk um: Eine neue Form des Monitorings, bei der sich zukünftige Störungen in der Anlage durch die Berechnung heutiger Anlagendaten und zusätzlich über Sensorik erfasste Messwerte zu einem frühen Zeitpunkt abzeichnen. Mit einem Frühwarnsystem zur Instandhaltungsoptimierung können ungeplante Ausfälle vermieden werden.

Im Bereich der Freileitungen haben wir Monitoring-Lösungen im Einsatz, um den witterungsabhängigen Betrieb gewährleisten zu können. Wir ermitteln in Echtzeit die maximal mögliche Auslastung von Freileitungen in Abhängigkeit vom aktuellen Wetter und unterstützen so die Optimierung des Netzbetriebs von einer statischen zu einer dynamischen Strombelastbarkeit. Die Netzbetreiber tragen damit dem NOVA-Prinzip Rechnung, dass vorhandene Netze zu optimieren sind, bevor diese verstärkt oder ausgebaut werden.

Ein weiteres Beispiel ist die compactLine, eine innovativen Freileitungstechnologie, die wir gemeinsam mit dem Übertragungsnetzbetreiber 50Hertz und weiteren Partnern als Pilotleitung entwickelt haben. Ziel der neuartigen 400-kV-Leitung ist es, den hohen Netzausbaubedarf durch die Nutzung von vorhandenen Trassen mit dem neuen Leitungskonzept zu unterstützen, die Akzeptanz hierfür in der Öffentlichkeit zu verbessern und somit lange Genehmigungsprozesse zu verkürzen.

Schließlich sind wir quasi von der ersten Stunde an am Aufbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität beteiligt. Wir unterstützen IONITY und zahlreiche weitere Kunden bei der Planung und Installation sowie dem Betrieb und der Instandhaltung von Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens TankE GmbH mit unserem Joint Venture-Partner RheinEnergie im Jahr 2019 ist ein weiterer Baustein, uns als Systemdienstleister im dynamischen Wachstumsfeld , Elektromobilität' zu positionieren.

Worin begründet sich das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens am Markt? Und wie wollen Sie dieses bewahren bzw. ausbauen?

Als unabhängiger europäischer Marktführer für multitechnische Dienstleistungen ist es unser Anspruch, einen aktiven Beitrag für eine nachhaltige und lebenswerte Zukunft zu leisten. Unsere Fokussierung auf anspruchsvolle technische Dienstleistungen für Gebäude, Anlagen und Infrastrukturen ist das, was uns besonders macht. Zugleich sind wir ein wachsendes Unternehmen. Seit 2013 haben wir uns allein in Deutschland mit 14 Akquisitionen auf 13.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdreifacht und dabei unser Leistungsspektrum konsequent erweitert und vertieft. In mehreren Ländern, die wir als SPIE Deutschland & Zentraleuropa verantworten, sind wir bereits Marktführer. In Deutschland sind wir im Bereich der Energieinfrastrukturlösungen und im Technischen Facility Management schon heute stärker als unsere Wettbewerber. Diese Stärken wollen wir in allen unseren Kompetenzfeldern und Ländern weiter ausbauen.

Auf welche konkreten Marktveränderungen stellen Sie sich derzeit ein? Wie verändert sich dabei Ihr Geschäftsmodell?

Mit Blick auf unser gesamtes Unternehmen ist unser Umfeld von drei großen Trends geprägt. Die Energiewende und die digitale Transformation führen zu Veränderungen der Kundenerwartungen und schaffen neue Möglichkeiten. Gleichzeitig bietet die Konsolidierung der Märkte, in denen wir agieren, externe Wachstumschancen und verändert die Wettbewerbslandschaft. Wir als SPIE richten uns strategisch entlang dieser Trends und Wachstumsmöglichkeiten aus und stärken damit unser Geschäftsmodell.

> *Wir streben nach starken Partnerschaften und langfristigen Beziehungen mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Deshalb verfolgen wir das Ziel, unser Leistungsspektrum durch externes Wachstum weiter zu stärken.*

Wie wollen Sie das Unternehmen am Markt auch zukünftig noch besser aufstellen?

Wir streben nach starken Partnerschaften und langfristigen Beziehungen mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Deshalb verfolgen wir das Ziel, unser Leistungsspektrum durch externes Wachstum weiter zu stärken. Denn mit der Aufstellung als Multitechnik-Dienstleister haben wir noch weiteres Potenzial, die unterschiedlichen Bedarfe unserer Kunden aus einer Hand zu erbringen. Zugleich setzen wir auf die Ausbildung junger Menschen und die Weiterbildung unserer bestehenden Belegschaft. Besonders stolz sind wir darauf, dass auch in 2020 rund 300 junge Menschen ihre Berufsausbildung in 36 Ausbildungsberufen sowie zehn Dualen Studiengängen starteten – und das trotz anhaltender Corona-Pandemie. Dies zeigt uns, dass wir auch in Krisenzeiten ein stabiler und attraktiver Arbeitgeber für technikbegeisterte Talente sind.

Zugleich wollen wir den Anteil nachhaltiger Geschäftsaktivitäten weiter stärken. Im Geschäftsjahr 2019 lag der „grüne" Anteil unseres Umsatzes im Sinne der EU-Taxonomie für nachhaltige Aktivitäten bei 35 Prozent. Hier wollen wir noch stärker werden. Denn Klimaschutz ist eine der drängendsten Herausforderungen unserer Zeit – mit unserem Leistungsspektrum und unserer Kultur sind wir bereits Teil der Lösung.

Mit welchen Themen und technologischen Entwicklungen beschäftigen Sie sich derzeit besonders? Was sind dafür die Hintergründe?

Wir beschäftigen uns mit Themen wie der Digitalisierung der Verteilnetze, Predictive Maintenance, wir prüfen die Möglichkeiten für den Einsatz von 5G oder nutzen BIM, also Building Information Modelling, im Netzbereich. Eines unserer Fokusthemen ist die Mobilitätswende und die ganzheitliche Umsetzung von Ladeinfrastrukturen. Denn viele Unternehmen wollen zwar auf Elektromobilität setzen, sind jedoch von den komplexen Anforderungen, die an einen Ladepunktbetreiber gestellt werden, gehemmt. Deshalb brauchen sie einen Partner, der umfassend berät und das komplette Leistungsportfolio abdeckt. Mit inzwischen mehr als 6.000 installierten Ladepunkten in Deutschland haben wir uns eine breite Expertise aufgebaut. Wir sehen die dynamischen Veränderungen des Elektromobilitäts-Marktes als Chance, gemeinsam mit ihm zu wachsen. Denn die Verfügbarkeit der Ladeinfrastruktur bildet die Voraussetzung für die Akzeptanz der neuen Antriebsform in der Gesellschaft.

Vielen Dank, Herr Holzke.

Lesen Sie hier den Artikel im Energy 4.0-Kompendium 2020/2021 "Die Macher der Energiebranche" >



Lesen Sie hier den Artikel im Energy 4.0-Kompendium 2020/2021 "Die Macher der Energiebranche" >