

Komplexitätsmanager sind gefragt

ENERGIEWIRTSCHAFT | Seit Jahren befindet sich der Energiemarkt in Deutschland, Europa und weltweit in einem stetigen Wandel. Paradigmenwechsel finden statt, und politische Rahmenbedingungen ändern sich. Von einer Revolution zu sprechen, führte zu weit, aber unstrittig ist: Der Energiemarkt erlebt eine permanente Evolution. Evolutionäre Prozesse sind gekennzeichnet von Weiterentwicklung und Anpassung an sich verändernde Strukturen und Umgebungen – die Komplexität nimmt zu. Die damit verbundenen stetig zu erbringenden Anpassungsleistungen sind unter Kosten- und Ressourcengesichtspunkten im Alleingang nicht mehr bewältigbar. „Überleben“ wird nur, wer sich durch intelligente Lösungen der neuen Wirklichkeit stellt.

In Zeiten enger Margen, wachsender Regulierungsvorschriften sowie einer allgemeinen Komplexitätssteigerung sind smarte Lösungen gefragt. Komplexe Märkte erfordern mehr Wissen und gute Beratung. Sie bedingen „Komplexitätsmanager“. Dieser Titel ist kein Berufsbild, das auf Karriereseiten inseriert werden kann, sondern eine Leistung, die ein Unternehmen nur erbringen kann, wenn es alle dafür notwendigen Ressourcen vorhält. Jeder Marktteilnehmer muss – direkt oder indirekt – über eine moderne infrastrukturelle Systemlandschaft und ein breites sowie fundiertes Know-how über alle Fachbereiche hinweg verfügen. Gebraucht werden hochspezialisierte, sehr gut ausgebildete und in der Regel teure Mitarbeiter. Regulatorische, administrative Auflagen wie Monitoring und Berichtspflichten und globaler werdende Herausforderungen zwingen immer mehr Unternehmen zu überprüfen, ob die eigenen Ressourcen (noch) ausreichend sind, um die Komplexität des Energiemarktes jetzt und in Zukunft zu beherrschen. Damit wird die Frage, „leiste ich selbst oder suche ich, beziehungsweise habe ich bereits, einen geeigneten Partner“ zum entscheidenden Erfolgsschlüssel. Zeitmangel und die zunehmend komplexer werdenden

Marktbedingungen erweisen sich als Faktoren, die den Bezug von Dienstleistungen nahelegen. Nicht zuletzt gibt das Fehlen der notwendigen Mindestgröße zur kosteneffizienten Bewirtschaftung des Energieportfolios den Ausschlag, sich Unterstützung zu holen. Während für den Einzelkämpfer kostendeckendes Wirtschaften zur Herkulesaufgabe wird, profitiert der Dienstleistungsnehmer von (Skalen-)Effekten, die durch Bündelung von Mengen entstehen. Dienstleistungspakete können individuell und kombinatorisch geschnürt und abgerufen werden. Was bedeutet dies für den Anbieter der selbigen?

Die wichtigsten Voraussetzungen, um als Dienstleister erfolgreich am Markt zu sein, sind das Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem Kunden und das Wissen um die Herausforderungen in seinem Alltagsgeschäft. Guter Service und optimale Beratung bedingen die Nähe zum Kunden. Trotz, nein, gerade weil Prozesse, Gesetzestexte und Regularien stetig undurchdringlicher werden, sind Fairness und partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen auf Augenhöhe unverzichtbar. Der Mensch, das komplexeste Element jeder Organisation, wird zum Erfolgsfaktor, indem er sein Wissen und seine Erfahrung anderen anbietet. Er wird zum Komplexitätsmanager.

Da die Komplexität des Energiemarktes die fortwährenden individuellen Anpassungsbemühungen sprengt, besteht die Chance für die Zukunft darin, neue Dienstleistungsbeziehungen einzugehen und die bereits existierenden zu pflegen. Nur wer seine Geschäftsprozesse stetig weiterentwickelt, Synergien hebt und positive Effekte nutzt, schafft die Basis, um auf den Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben.



Günter Bauer, Geschäftsführer des Bayerngas-Konzerns, München.

„Die Komplexität des Energiemarktes sprengt die fortwährenden individuellen Anpassungsbemühungen.“