

Erfolgreiche Netzstrategie

Qualitätssicherung im Kommunal- und Vertragsmanagement

Durch den zunehmenden Konzessionswettbewerb wird ein effizientes und strukturiertes Kommunal- und Vertragsmanagement immer wichtiger für Verteilnetzbetreiber. Vor allem Flächennetzbetreiber mit einer kleinteiligen Konzessionslandschaft und einer Vielzahl von Konzessionsverträgen sind hier gezwungen, auf digitale Lösungen zurückzugreifen. Das Kommunalmanagement-Tool KoMaTo ist eine solche Lösung. Als täglicher Begleiter für Konzessionsmanager erhöht sie die Effizienz und Transparenz in der Kommunikation zwischen Netzbetreiber und Kommune.

Konzessionsverträge gemäß § 46 Abs. 2 EnWG stellen für Verteilnetzbetreiber die wesentliche Geschäftsgrundlage dar. Mit Abschluss eines Konzessionsvertrags wird dem Konzessionär das Recht eingeräumt, im Gemeindegebiet öffentliche Verkehrswege für die Verlegung und den Betrieb von Leitungen seines Energieversorgungsnetzes der allgemeinen Versorgung zu nutzen. Die Laufzeit der Konzessionsverträge ist gemäß § 46 Abs. 2 Satz 1 EnWG auf höchstens 20 Jahre begrenzt.

Konzessionsverträge für andere leistungsgelundene Tätigkeiten der Daseinsvorsorge, zum Beispiel für die Abwasserent- und Trinkwasserversorgung, sind nicht von dieser Laufzeitbegrenzung betroffen und werden oft mit abweichender Vertragsdauer geschlossen. Eine überlange Dauer der Vertragslaufzeit oder ein auf unbestimmt Zeit abgeschlossener Vertrag wird jedoch

gegen § 19 GWB verstoßen. Hier sind im Einzelnen die Hinweise der Kartellbehörden zu beachten.

Der Konzessionär geht mit Vertragsabschluss regelmäßig auch umfangreiche Pflichten gegenüber einer Kommune ein. Die Einhaltung dieser Pflichten dient der Umsetzung der Ziele des § 1 Abs. 1 EnWG (Versorgungssicherheit, Umweltverträglichkeit, Effizienz, Preisgünstigkeit und Verbraucherfreundlichkeit der Versorgung, die zunehmend auf erneuerbaren Energien beruht) sowie der Berücksichtigung der Belange der örtlichen Gemeinschaft. Das Kommunalmanagement im Unternehmen überwacht die Einhaltung der Vertragspflichten und befindet sich im ständigen Kontakt mit kommunalen Vertretern.

Durch den zunehmenden Konzessionswettbewerb und den damit einhergehenden größeren Veränderungen in der

Konzessionslandschaft sehen sich immer mehr Netzbetreiber mit steigenden Herausforderungen in der Betreuung und Verwaltung der Konzessionsverträge sowie des Kommunalmanagements konfrontiert. Vor allem Flächennetzbetreiber mit einer kleinteiligen Konzessionslandschaft und einer Vielzahl von Konzessionsverträgen sind hier gezwungen, Maßnahmen zu ergreifen, um ein entsprechend strukturiertes Konzessions- und Kommunalmanagement ermöglichen zu können.

Die KVK Kompetenzzentrum für Verteilnetze und Konzessionen GmbH stellte 2020 gemeinsam mit der TraveKom GmbH als Dienstleister für Digitalisierungen fest, dass vielerorts die Prozesse rund um das Kommunal- und Konzessionsmanagement zwar als einer der wichtigsten Faktoren zur Substanzsicherung angesehen werden, diese jedoch gleichzeitig in der Hand einiger weniger

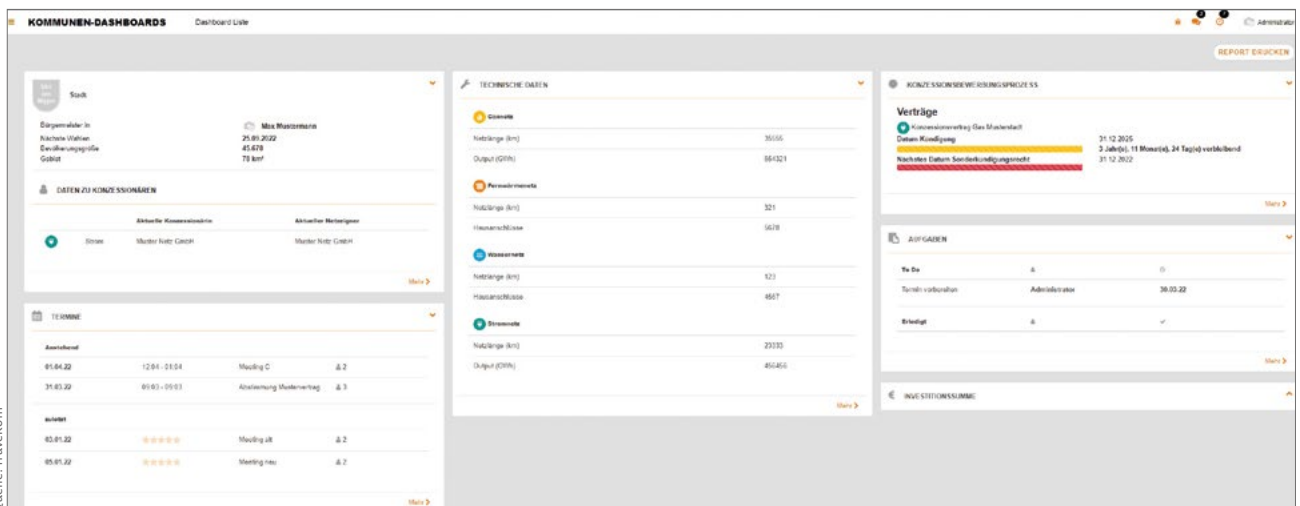


Bild 1. Screenshot – Dashboard

Personen sind und wenig digitalisierten und systematisierten Prozessen folgen. Netzbetreiber, als zuverlässige Partner der Kommunen, benötigen jedoch zur Verwaltung ihrer Konzessionen ein verlässliches und zukunftsfähiges Werkzeug: Ein digitales Tool, das die notwendigen Informationen benutzerfreundlich zur Verfügung stellt und sich als täglicher Begleiter für das Kommunal- und Konzessionsmanagement etabliert.

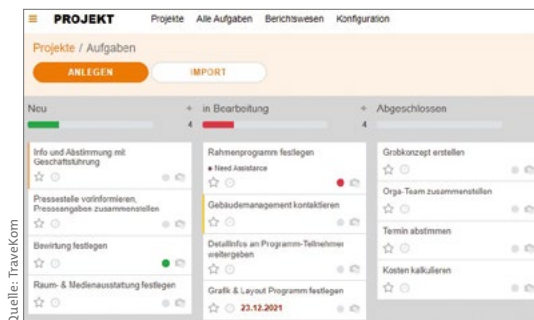


Bild 2. Screenshot – Projekte

Dieser Herausforderung sehen sich auch die TraveNetz GmbH und die Netzbetreiber der rhenag-Gruppe (Rhein-Sieg Netz GmbH und Westerwald-Netz GmbH) gegenüber. Während in der rhenag-Gruppe der Wunsch nach einer umfassenderen Digitalisierung des Kommunalmanagements und damit der Möglichkeit, Informationen gezielt und unkompliziert gegenüber Führungskräften des Netzbetreibers zu verteilen, entstand, stieg im Jahr 2020 mit der Gründung der TraveNetz die Zahl der Konzessionsverträge von zuvor 20 auf rund 130 und damit die Notwendigkeit einer effizienten Organisation für eine weiterhin optimale partnerschaftliche Betreuung der konzessionsgebenden Kommunen mit allen Ansprechpartnern.

Was zuvor noch mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und auf der Basis der persönlichen Erfahrungen der Mitarbeiter verwaltet und bewältigt werden konnte, stellte sich mit gestiegener Zahl

von Verträgen und kommunalen Kontaktpunkten mit Bürgermeistern und Gemeindevertretern als eine neue Herausforderung dar. Auch die Auswirkungen der Corona-Pandemie verstärken die Notwendigkeit zur Einführung digitaler Lösungen im Kommunalmanagement.

Die KVK als Experte für Verteilnetze und Konzessionen hat zusammen mit dem Digitalisierungsdienstleister TraveKom daher ein Pilotprojekt bei den Netzbetreibern Rhein-Sieg Netz, Westerwald-Netz und TraveNetz durchgeführt. Die Unternehmen haben gemeinsam einen Anforderungskatalog konzipiert und eine speziell auf die Anforderungen von Verteilnetzbetreibern zugeschnittene Lösung entwickelt: KoMaTo (Kommunal-Management-Tool). KoMaTo wurde mit dem Ziel entwickelt, den genannten Herausforderungen und Bedürfnissen bei möglichst allen Netzbetreibern gerecht werden zu können.

Digitalisierung der Kontaktverwaltung (Kontakte und Dashboard)

Eine Kernfunktion von Kommunalmanagern – und damit auch von KoMaTo – ist das Kontaktmanagement. Hier lassen sich alle kommunalen Kontaktpunkte dokumentieren. KoMaTo ähnelt dabei einem CRM-Tool, in dem neben Kontaktdaten auch Geschäftsbeziehungen und Verknüpfungen zwischen Personen, Kommunen und Organisationen festgehalten werden können. Darüber hinaus können Telefonate, persönliche Treffen und andere Kontakte unter Einhaltung der datenschutzrechtlichen Anforderungen dokumentiert, bei Bedarf bewertet und auf Wiedervorlage gelegt werden. Dies erleichtert Kommunalmanagern, an vorangegangene Gespräche anzuknüpfen.

Dashboards für die einzelnen Kommunen geben einen Überblick über die zahlreichen Daten, indem sie die

Anzeige



UNSERE LÖSUNG:

- Fernwirktechnik mit hohen Sicherheitsstandards und integriertem LTE-Modem
- Leistungsmessklemme PM-2 für MS-/NS-Anwendungen zur Messung von Strömen, Spannungen, Leistungen P/Q/S, Frequenz, Leistungsfaktor, Symmetriewinkel, Phasenverschiebung, Lastflussrichtung, Energie- & Zählwerten
- Sichere Befehlsabsteuerung mit DSO-1 durch Außenkreisprüfung, 1/n-Überwachung und Laufzeitüberwachung



FW-5-GATE-4G mit PM-2 und DSO-1 Erweiterungsbaugruppen

DREAMTEAM FÜR INTELLIGENTE ORTSNETZSTATIONEN

www.sae-it.de



Bild 3. Screenshot – Verfahren nach Restlaufzeit gruppiert

relevantesten Informationen auf einen Blick zur Verfügung stellen. Dazu gehören beispielsweise Informationen zu den Kommunen, zu Vertragslaufzeiten, zu aktuellen Verfahrensständen und zu Konzessionären sowie die nächsten Termine und Aufgaben (Bild 1).

Verbesserung der Zusammenarbeit (Projekte und Aufgaben)

KoMaTo enthält ein integriertes Projekt- und Aufgabenmanagement. Damit ist es möglich, größere Projekte wie Beratungen in Energiebeiräten in kleinere Einzelschritte aufzuteilen und zu planen. Einzelne Aufgaben und Aktivitäten lassen sich verschiedenen Bearbeitern zuweisen, mit Fristen versehen und bearbeiten. Die allgemeine Aufgabenverwaltung ermöglicht es darüber hinaus, Aufgaben auch direkt mit Kontakten in Verbindung zu bringen. So kann beispielsweise nach einem Treffen mit einem Bürgermeister einem Mitarbeiter mitgeteilt werden, dass zwei Wochen später nachgefasst werden muss.

Durch diese erweiterte Digitalisierung des Projekt- und Aufgabenmanagements innerhalb der kommunalen Zusammenarbeit lässt sich sicherstellen, dass kommunale Aufgaben und vertragliche Verpflichtungen eines Netzbetreibers/Konzessionsnehmers schnell und effizient intern kommuniziert und abteilungsübergreifend bearbeitet werden. So wird die Zusammenarbeit mit den Kommunen gefördert und gestärkt (Bild 2).

Substanzsicherung im Netzgeschäft (Verträge und Verfahren)

Vor dem Vertragsabschluss findet das Konzessionsvergabeverfahren statt. Hier bietet KoMaTo die Möglichkeit eines abteilungsübergreifenden Konzessionsverfahrensmanagements. Dafür können einzelne Verfahren in jeder Phase beginnend mit der Bekanntmachung bis hin zum erfolgreichen Abschluss zugeordnet und der aktuelle Status stetig im Blick behalten werden. Eine ansprechende Visualisierung in Form klassischer

Kanban-Boards hilft, den Überblick zu behalten – vor allem dann, wenn mehrere Verfahren gleichzeitig laufen. Darüber hinaus ist es möglich, die wesentlichen Informationen und Dokumente wie indikative oder finale Angebote abzulegen oder zu dokumentieren. Ein Verfahren kann nach erfolgreichem Abschluss in einen Vertrag überführt werden. So bleibt auch die Historie erhalten.

Ein abgeschlossener Konzessionsvertrag enthält meist einige Regelungen, die streng überwacht werden sollten. Dazu gehören auf jeden Fall Vertragslaufzeiten, Sonderkündigungsfristen und Change-of-Control-Klauseln. Weiterhin können – je nach Ausgestaltung – Berichtspflichten, technische Pflichten, finanztechnische Pflichten wie unterschiedliche Abrechnungsintervalle der Konzessionsabgaben oder Pönalen enthalten sein. KoMaTo gewährleistet eine übersichtliche Darstellung der wesentlichen Vertragsbestandteile sowie Erinnerungen bei auslaufenden Fristen. Übersichtliche Sortierungsfunktionen bieten die Möglichkeit, sich zum Beispiel auf bald auslaufende Konzessionsverträge zu fokussieren (Bild 3).

Allgemeinere Anforderungen und Ausblick

KoMaTo bietet viele Funktionen in allen Bereichen der Anwendung. So können nahezu überall Dokumente abgelegt und Notizen erstellt werden. Zu den meisten Daten lassen sich Termine mit individuellen Fristen erstellen und dazu einstellbare Erinnerungen generieren. Damit werden nicht nur alle Bewerbungsfristen während eines laufenden Verfahrens eingehalten, sondern auch hochpriorisierte Aufgaben mit Deadlines versehen.

Individualisierbarkeit wird auch in Puncto Import und Export vorhandener Daten und bei einer unbundling- und datenschutzkonformen Rechte- und Rollenverwaltung großgeschrieben. Zudem ermöglicht eine Mailverteiler-Funktion die Verbindung zwischen KoMaTo mit Office-Anwendungen. KoMaTo ist von

mobilen Endgeräten aus erreichbar, so dass Nutzer auch bei Außenterminen Daten abrufen und aktualisieren können. Die Lösung basiert auf einem Open-Source-CRM-System und kann wahlweise als SaaS- oder On-Premise-Lösung bei Netzbetreibern eingesetzt werden

Damit Netzbetreiber für zunehmend komplexere Vertragsgestaltungen gewappnet sind, wird zurzeit ein Zusagenmanagement als weiterer wichtiger Menüpunkt entwickelt und eingeführt. Es dokumentiert vertraglich zugesicherte Verpflichtungen und deren Erfüllung, erstellt Reports zu diesen und integriert, je nach Bedarf, Fachabteilungen in die entsprechenden Prozesse.

Durch die tägliche Nutzung von KoMaTo stellen die Kommunalmanager der Unternehmen Rhein-Sieg Netz, Westerwald-Netz und TraveNetz fest, dass durch die Einführung eines solchen Tools unternehmensweit die Effizienz in der Kommunikation gesteigert werden konnte, es keine doppelte Datenhaltung mehr gibt und insgesamt eine spürbar höhere Transparenz erreicht wurde.



Isabel Pieper,
Product Owner,
TraveKom
Telekommunikations-
gesellschaft mbH, Lübeck



Christoph Pies,
Referent
Konzessionsmanagement,
TraveNetz GmbH, Lübeck



Timo Unkel,
Senior Consultant,
Kompetenzzentrum
Verteilnetze und Konzessionen
GmbH, Siegburg

- >> isabel.pieper@travekom.de
- >> timo.unkel@kvk-kompetenzzentrum.de
- >> www.travekom.de
- >> www.kvk-kompetenzzentrum.de