

# STADTWERKE DIGITAL

Ratgeber 2025



## Kundenfokus & Lösungen

Chancen nutzen in Zeiten des Wandels

# STADTWERKE DIGITAL

## Kundenfokus & Lösungen

### Chancen nutzen in Zeiten des Wandels

Stadtwerke, als regionale Energieversorger und wichtige Akteure in der kommunalen Daseinsvorsorge, stehen heute vor enormen Herausforderungen. Die Liberalisierung des Marktes hat den Wettbewerb verschärft, während die Digitalisierung neue Ansätze und technologische Innovationen erfordert. Gleichzeitig stellt die Energiewende die Unternehmen vor die Aufgabe, nachhaltige und klimafreundliche Lösungen zu entwickeln. Hinzu kommen immer striktere regulatorische Vorgaben und die zunehmende Notwendigkeit, Kunden in den Mittelpunkt aller Aktivitäten zu stellen.

Doch statt angesichts dieser Herausforderungen zu resignieren und den Kopf in den Sand zu stecken, gilt es, eine andere Perspektive einzunehmen: „Every change is a chance“. Jede Veränderung birgt neue Möglichkeiten – und genau hier setzt dieser Ratgeber an.

In „Stadtwerke digital“ finden Sie konkrete Handlungsempfehlungen für zentrale Herausforderungen, mit denen Stadtwerke heute konfrontiert sind. Der Ratgeber bietet Ansätze und zeigt Wege auf, wie Unternehmen nicht nur reagieren, sondern proaktiv und innovativ handeln können. Lassen Sie sich von den vorgestellten Lösungen inspirieren, um den digitalen Wandel aktiv zu gestalten und sich für die Zukunft optimal aufzustellen.

# Konkrete Lösungen

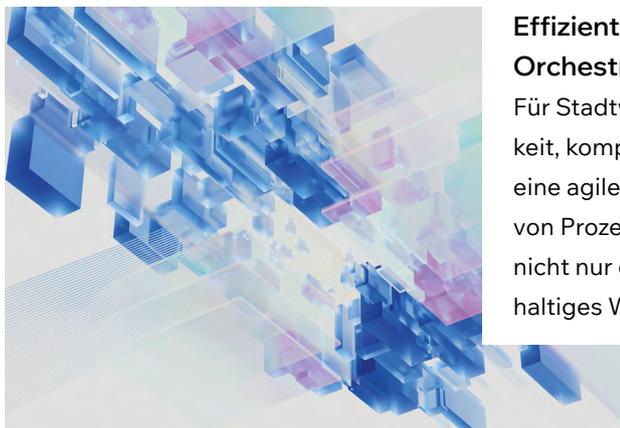


## Mit einer eigenen Stromcommunity emotionale Verbindung zum Kunden aufbauen | Seite 4

Stadtwerke können die dezentrale Einspeisung von Solarstrom nutzen, um neue Produkte zu entwickeln, wie eine Energy-Sharing-Plattform. Nutzer können z.B. Stromüberschüsse direkt handeln und individuelle Vereinbarungen treffen. Dies stärkt die Kundenbindung, eröffnet neue Einnahmequellen und fördert eine nachhaltige Markenpositionierung.

## Cloud Plattform als digitales Fundament für Skalierung | Seite 8

Erfahren Sie, wie Stadtwerke durch Cloud-Technologien ihre Vertriebs-, Netzwerk- und Implementierungsprozesse optimieren. So können Sie das Geschäft signifikant skalieren und die Herausforderungen der Energiewende und Digitalisierung erfolgreich meistern.



## Effiziente IT-Integration für EVU durch Orchestrierung moderner Systemlandschaften | Seite 10

Für Stadtwerke bietet diese Lösung eine zukunftsorientierte Möglichkeit, komplexe Systemlandschaften effizient zu orchestrieren und eine agile, flexible IT-Infrastruktur zu schaffen. Die Automatisierung von Prozessen und die Integration verschiedener Systeme steigern nicht nur die Effizienz, sondern legen auch die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.



### Moderne Kundenkommunikation mit Messaging und Opt-In Management

| Seite 14

Stadtwerke suchen nach Lösungen, um die Herausforderungen der Digitalisierung, höherer Kundenansprüche und des wachsenden Wettbewerbs zu meistern. Mit personalisierter, automatisierter Kundenkommunikation können Sie ihre Marke stärken, die Kundenzufriedenheit erhöhen und langfristig die Kundenbindung verbessern.

### Dynamische Stromtarife in der Praxis

| Seite 18

Dynamische Stromtarife sind komplex und beratungsintensiv. Erfahren Sie, wie Energieversorger erfolgreich neue Produkte entwickelt haben, die wertvolle Chancen für Kunden und Anbieter bieten. Nutzen Sie die Energiewende für neues Umsatzpotential.



### AI Act Konformität in kritischer Infrastruktur

| Seite 22

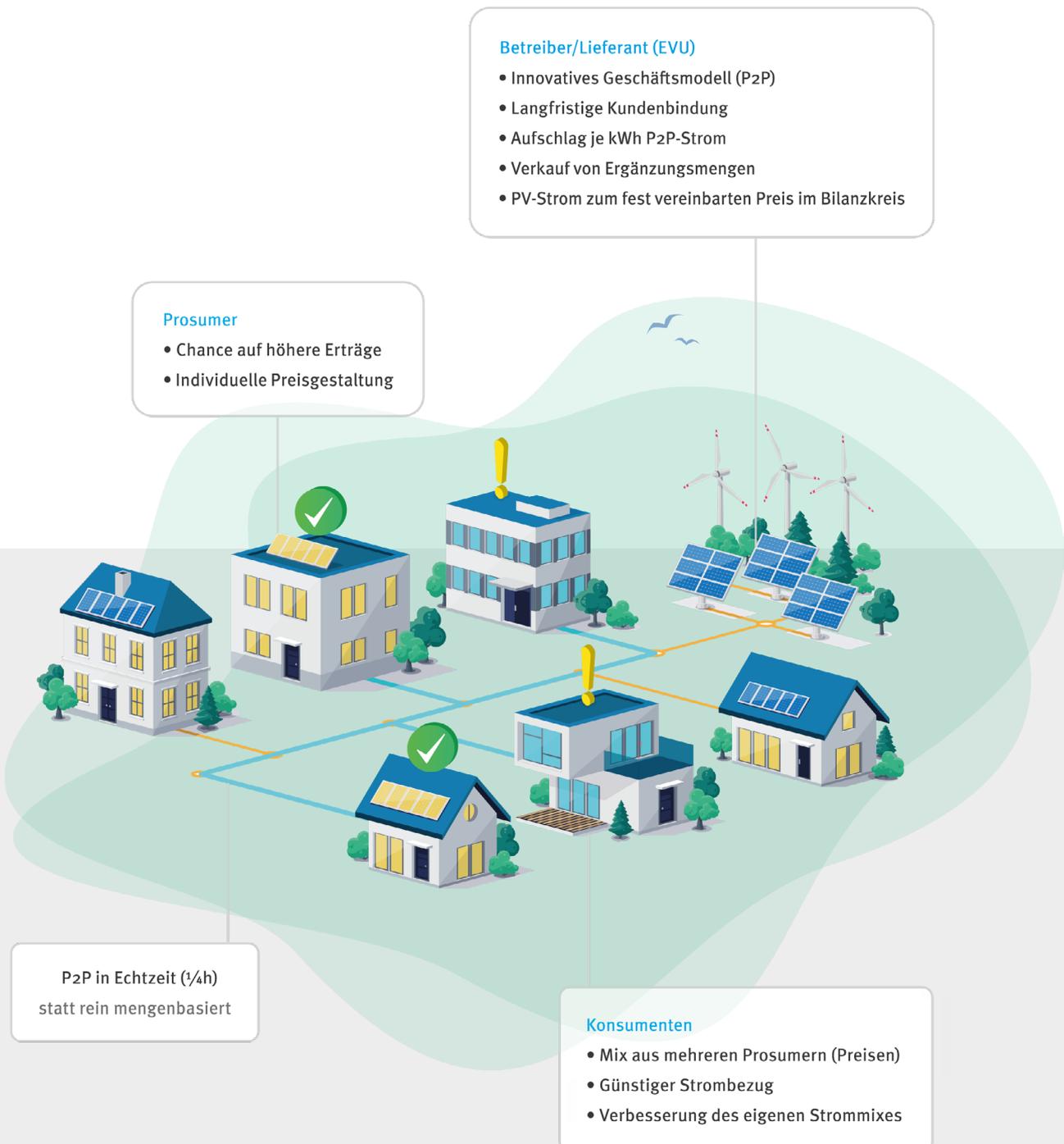
Künstliche Intelligenz bietet große technologische Chancen, steht jedoch auch unter zunehmender regulatorischer Kontrolle. Erfahren Sie, wie Sie das technische Potenzial voll ausschöpfen und gleichzeitig den rechtlichen Anforderungen gerecht werden können.

# Emotionale Verbindung zum Kunden aufbauen • mit einer eigenen Stromcommunity

## Moderne Stadtwerke vernetzen ihre Kunden

Wie könnte man Kunden eines Stadtwerks besser in den Fokus rücken, als ihnen mehr Selbstbestimmung am eigenen Strombezug zu ermöglichen? Mit der White-Label-Lösung ene't StromCommunity® ermöglichen Energieversorger engagierten Verbrauchern, Teil einer innovativen Energy-Sharing-Plattform in eigenen Markenauftritt zu werden. Darüber knüpfen Konsumenten und Prosumer untereinander „Energilinks“, also direkte Verbindungen zur individuellen Strombelieferung.

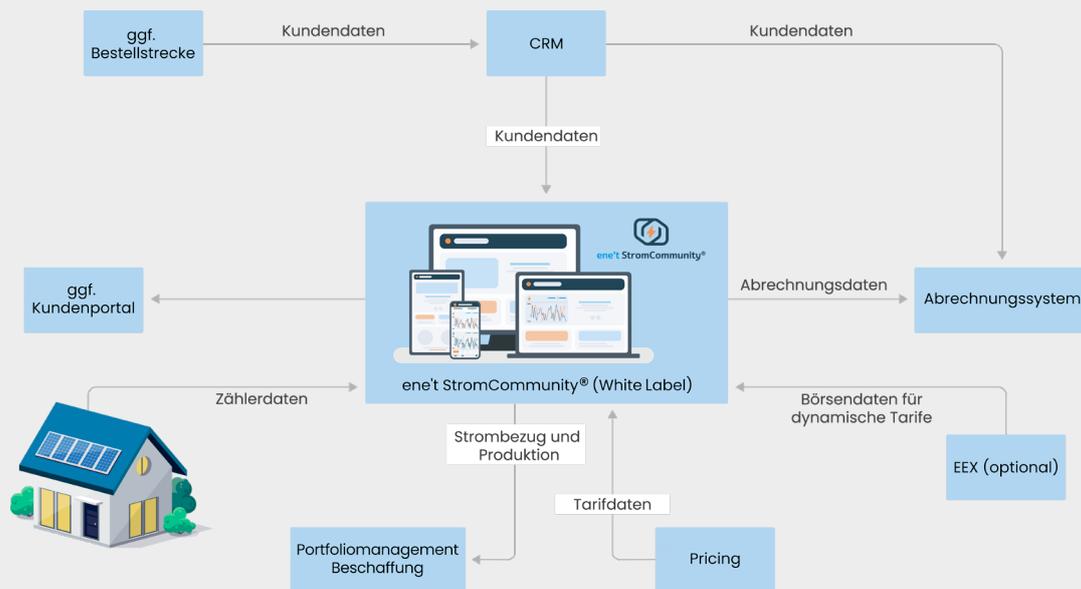
Nutzer, die ihre Stromüberschüsse beispielsweise aus Fotovoltaikanlagen in der Community anbieten, entscheiden dabei selbst über den gewünschten Preis je Kilowattstunde. Stromabnehmer dagegen stellen sich aus diesen Angeboten ihr persönliches Portfolio erneuerbarer Energiequellen zusammen. Anders als in bereits bekannten Lösungen werden hier echte Verbindungen zwischen den Teilnehmenden geschaffen, der Strombedarf wird nicht einfach aus einem anonymen Pool gedeckt.



### Wettbewerbern einen entscheidenden Schritt voraus

Versorger schaffen sich damit ein neues und zukunftsweisendes Geschäftsfeld. Zum einen dient eine eigene Energy-Sharing-Plattform der langfristigen Kundenbindung und einer erfolgreichen Markenpositionierung. Stadtwerke und Unternehmen mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit können sich im Wettbewerb deutlich von den Wettbewerbern absetzen, die nur mit einem günstigen Preis werben. Das Low-Involvement-Pro-

dukt „Strom“ wird emotional aufgeladen, und selbst bereits ausgeführte EE-Anlagen können sinnvoll weiterbetrieben werden und zu einem „grüneren“ Strommix beitragen. Zum anderen werden auch hier relevante Einnahmen durch einen Transaktionsaufschlag auf jede vermittelte Kilowattstunde generiert sowie durch die Lieferung von Ersatzmengen in Zeiten fehlender Erzeugung durch die Prosumer innerhalb der Community.



### Kundenwünsche erfüllen mit maßgeschneiderten Stromcommunitys

Dem Einsatz der Software sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Energy-Sharing-Plattformen können auch dienstleistend für die unterschiedlichsten Anwendungsmodelle angeboten werden. Unternehmen außerhalb der Energiebranche können damit vergünstigten Mitarbeiterstrom als Incentive anbieten,

Sportvereine ihre Fans und Mitglieder vernetzen oder Kommunen regionale Stromerzeuger bündeln. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Realisierung unterschiedlicher Mieterstrommodelle für die Immobilienwirtschaft. Diese können die Möglichkeiten über den engen gesetzlichen Rahmen herkömmlicher Angebote hinaus sinnvoll erweitern.



### Schnelle Umsetzung – ohne Mehraufwand

Für den Energieversorger als Betreiber einer Peer-to-Peer-Community fällt dabei kein höherer Aufwand an als beim Vertrieb eines klassischen Stromprodukts. Beschaffung, Bilanzierung und Marktkommunikation unterscheiden sich nicht, und alle abrechnungsrelevanten Daten werden von der Software automatisch zur Verfügung gestellt. Die dazu notwendigen Verbrauchsdaten ermitteln WLAN-fähige Leseköpfe, die direkt auf die digitalen Zählerinrichtungen der Teilnehmenden aufgesetzt werden. Gerne vermittelt ene't auch dafür die passenden Partner.



Sprechen Sie uns gerne darauf an

**Alexander Linzen**

Leiter Vertrieb

+49 2433 52601-301

[alexander.linzen@enet.eu](mailto:alexander.linzen@enet.eu)

**ene't**

ene't GmbH

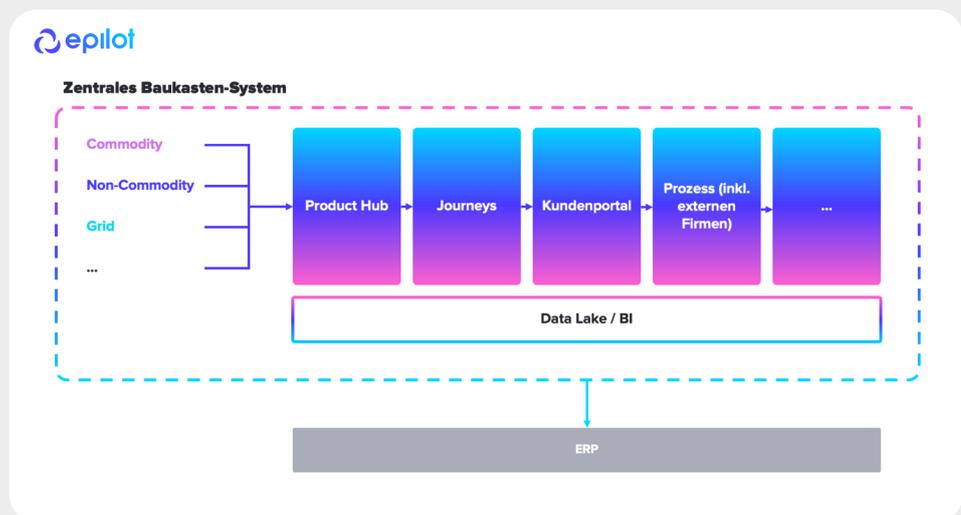
Weserstr. 9, 41836 Hückelhoven

[www.enet-stromcommunity.de](http://www.enet-stromcommunity.de)



# Die Cloud-Plattform • Das digitale Fundament für Skalierung

Die Cloud-Plattform von epilot ist das digitale Fundament für die Skalierung von Vertriebs-, Netz- und Implementierungsprozessen im Rahmen der Energiewende. Sie schafft schlanke Prozesse für Stadtwerke jeglicher Größen und löst deren Pain Points wie ineffiziente Prozesse bei begrenzten Mitarbeiter- und Handwerkerkapazitäten, fragmentierte Systemlandschaften mit mangelnder Kommunikation zwischen den Systemen, lange Wartezeiten für Kund:innen bei der Bearbeitung von Anfragen und Bestellungen und mehr.



## Netzportal sowie Vertriebs- und Serviceplattform

So erhalten Energieversorger, Netzbetreiber, Lösungsanbieter, deren Partner und Kunden mehr Transparenz, indem Anfragen digital verarbeitet, Produkte oder Dienstleistungen verkauft und diese Prozesse und Informationen mit den entsprechenden Systemen, wie z. B. ERP, verknüpft werden. epilot ist dabei auf verschiedene Bereiche der Energiewirtschaft zugeschnitten: So kann die Plattform sowohl als Netzportal für eine effiziente Bearbeitung von Netzanschlüssen, Inbetriebsetzungen und Anmeldungen von Kundenanlagen genutzt werden, als auch als Vertriebs- und Serviceplattform für Energiedienstleistungen und Commodities. Für Kunden, Installateure und weitere Partner gibt es eigene Portale, die flexibel konfiguriert werden können.

### Effiziente Prozessoptimierung mit der epilot Cloud-Plattform.

Über das Kundenportal werden effiziente Self-Services angeboten und Kundenpotenziale ausgebaut. Das Partner- und Installateurportal ermöglichen die effiziente Zusammenarbeit mit dritten Unternehmen. Erleichtert wird die Implementierung der epilot Cloud-Plattform durch das Baukastenprinzip, das neue Produkte, Klickstrecken, unterschiedliche Varianten und Iterationen mit kurzer Umsetzungszeit ermöglicht, ohne dass ein IT-Team oder eine Agentur benötigt wird. Die Nutzung ist ebenso einfach. Neue Produkte

oder Dienstleistungen können individuell gestaltet und einfach verwaltet werden. Sie sind hochflexibel und passen sich an die eigenen Bedürfnisse an: Vorhandene Best-Practice-Vorlagen können genutzt und nach den eigenen Vorstellungen angepasst werden. Offene Schnittstellen und die Zusammenarbeit mit namhaften Systemintegrationshäusern erlauben die problemlose Anbindung von Drittsystemen. Kurzum: epilot ist eine umfassende Cloud-Plattform, die allen Akteuren der Energiewende hilft, ihre Prozesse zu optimieren, die Zusammenarbeit zu verbessern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.



Jetzt einfach Kontakt aufnehmen

**Simon Leuschner**

Head of Sales

+49 221 588 329 00

info@epilot.cloud



epilot GmbH

Im Mediapark 8a, 50670 Köln

[www.epilot.cloud](http://www.epilot.cloud)

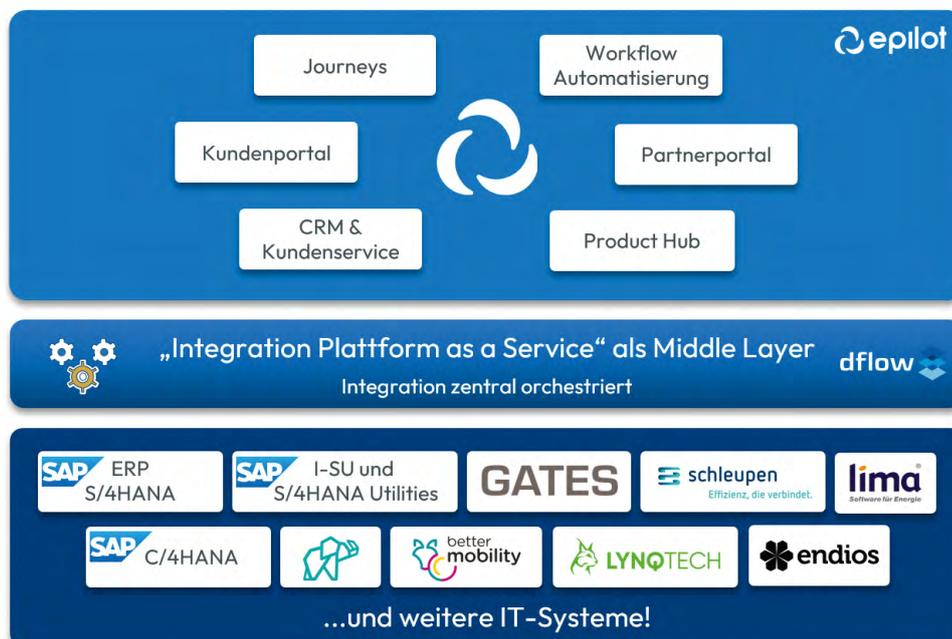


# Effiziente IT-Integration für EVU

## • So gelingt die Orchestrierung moderner Systemlandschaften

Die Energiewirtschaft befindet sich im stetigen Wandel: Automatisierung und Flexibilisierung zählen heute zu den wichtigsten Treibern der Branche. Besonders Energieversorgungsunternehmen (EVU) und Stadtwerke stehen vor der Herausforderung, eine wachsende IT-Systemlandschaft effizient zu orchestrieren, komplexe und heterogene IT-Infrastrukturen zu vereinfachen und die digitale Transformation voranzutreiben. Dabei wird die nahtlose Integration verschiedener Systeme, wie etwa von CRM- und ERP-Plattformen oder spezialisierten Anwendungen, zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor für den Betrieb.

Um diese steigende Komplexität zu bewältigen und gleichzeitig den wachsenden Anforderungen an Automatisierung und Datensicherheit gerecht zu werden, setzen immer mehr Unternehmen auf das Prinzip der Integration-as-a-Service (IaaS). Besonders die Integration-as-a-Service Leistung der dflow, Tochtergesellschaft der INTENSE AG, setzt hier an und ermöglicht mit ihren Lösungen eine schnelle, sichere und flexible Integration Ihrer IT-Landschaft.



### Nahtlose Integration für effiziente Prozesse

Der Kern von IaaS liegt in der Automatisierung von Integrationsprozessen und der flexiblen Verknüpfung unterschiedlichster Systeme. Ganz gleich, ob ein EVU seine Plattformen wie epilot oder SAP integrieren möchte – mit IaaS können any-to-any-Systeme nahtlos miteinander verbunden werden. Diese automatisierten Prozesse ermöglichen es, Silos abzubauen und den Datenaustausch zu optimieren. Das Ergebnis: schnellere Abläufe und weniger Schnittstellenprobleme.

## Vorteile der Orchestrierung und Automatisierung

### Schnellere Implementierung

Standardisierte Schnittstellen sorgen dafür, dass Integrationen in kürzester Zeit und mit minimalem Aufwand umgesetzt werden können.

### Effiziente Steuerung

Der Datenaustausch zwischen den Systemen wird über vordefinierte Integrationsflüsse (sogenannte Flows) gesteuert. EVU haben so die volle Kontrolle über ihre Prozesse und können diese jederzeit anpassen.

### Reduzierte Betriebskosten

Durch fortlaufendes Monitoring und die automatische Wartung der Integrationen werden Betriebsrisiken minimiert und interne Ressourcen geschont.

### **Komplexität reduzieren – Zeit und Kosten sparen**

Ein weiterer großer Vorteil von IaaS – und somit den dflow Integration Services – ist die Fähigkeit, aufwändige IT-Architekturen zu vereinfachen. Durch die Automatisierung vieler Integrationsprozesse müssen sich Ihre Mitarbeiter weniger mit technischen Details befassen, wodurch wertvolle Zeit gespart wird. Insbesondere durch die Verbindung mit der **epilot-Plattform** können Energieversorger nicht nur Zeit, sondern auch erhebliche Kosten einsparen. Die zukunftsichere Orchestrierung der Systemlandschaft mit IaaS ermöglicht es Ihnen, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

### **Digitalisierung des Geschäftsmodells**

Im Zuge der Energiewende und der zunehmenden Digitalisierung wird von EVU erwartet, dass sie ihre Geschäftsmodelle anpassen und ihre IT-Infrastrukturen zukunftsfähig gestalten. Ein umfassender Überblick

über die IT-Landschaft, Echtzeit-Analysen sowie die Gewährleistung von Datenkonsistenz und System-sicherheit sind heute erforderlich, um mit den Anforderungen der Branche Schritt zu halten. Dank IaaS wird die IT-Landschaft nicht nur agiler, sondern auch sicherer und effizienter.

### **Volle Kostenkontrolle und Transparenz**

Traditionelle Integrationsprojekte sind oft mit hohen Kosten und unvorhersehbaren Risiken verbunden. Mit IaaS können diese Unsicherheiten weitgehend ausgeschlossen werden. Durch transparente Kostenmodelle und eine klare Definition der Integrationsprozesse bleibt die volle Kostenkontrolle beim Unternehmen. Zudem werden Ihre Fachkräfte entlastet, da der laufende Betrieb durch spezialisierte Dienstleister wie beispielsweise dflow übernommen wird.



„Die Einführung der Integrationslösung zwischen epilot und SAP durch INTENSE & dflow hat unsere Prozesse erheblich vereinfacht. Jetzt haben wir eine klare Sicht auf den Hausanschlussprozess und können schnell reagieren und effizienter arbeiten.“

Andre Freude  
Leiter Netzvertrieb & Vertragsmanagement  
der SWTE Netz GmbH & Co. KG

### Fazit: Zukunftssichere IT-Landschaften mit IaaS

Für EVU und Stadtwerke bietet Integration-as-a-Service eine zukunftsorientierte Lösung, um ihre komplexen Systemlandschaften effizient zu orchestrieren und eine agile, flexible IT-Infrastruktur zu schaffen. Durch die Automatisierung von Prozessen, die Integration verschiedenster Systeme und die volle Kostenkontrolle wird nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch die Grundlage für nachhaltiges Wachstum gelegt.



**Unser Tipp:** Nutzen Sie die Vorteile von Integration-as-a-Service, um Ihre IT-Landschaft flexibel und zukunftssicher zu gestalten. Mit den umfassenden Leistungen von **dflow** können Sie Ihre IT-Infrastruktur schnell modernisieren und optimal auf die steigenden Anforderungen der Energiewirtschaft vorbereiten – für eine sichere und effiziente Zukunft.

Sprechen Sie uns gerne darauf an!

Weitere Informationen unter:



[www.dflow.de](http://www.dflow.de)



[www.intense.de](http://www.intense.de)



Ihr Kontakt für weitere Informationen

**Reinhold Hugenroth**

[reinhold.hugenroth@intense.de](mailto:reinhold.hugenroth@intense.de)

+49 173 66 00 384

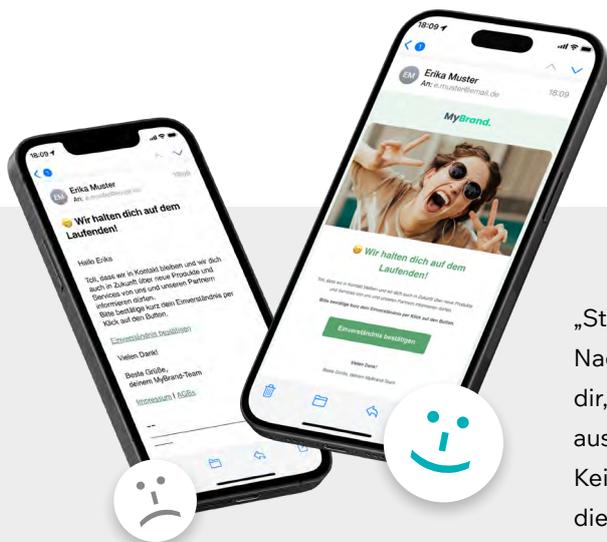


dflow GmbH  
Herzogstraße 32  
50667 Köln



INTENSE AG  
Ludwigstraße 20,  
97070 Würzburg

# Messaging und Opt-In Management • Der Schlüssel ins Kundenpostfach



„Stell dir vor, du öffnest dein E-Mail-Postfach und eine Nachricht ploppt auf – dein Energieversorger schreibt dir, dass eine neue Rechnung vorliegt. Die Mail sieht aus, als wäre sie direkt aus dem Jahr 1990 eingeflogen! Keine Layouts, emotionslose Betreffzeilen und Inhalte, die eher an einen frühen Internet-Entwurf erinnern als an moderne Kommunikation. Klar, damals war es ein Fortschritt, aber inzwischen? Das muss doch besser gehen, oder?“

Es geht besser und wir helfen dir dabei! Mit Doxie kannst du diese graue Kommunikationslandschaft verwandeln und deinen Kunden das Gefühl geben, im Jahr 2025 angekommen zu sein! Du kannst deinen Kundenservice auf ein völlig neues Niveau heben, indem du gezielte, personalisierte Nachrichten an die richtigen Menschen sendest – über E-Mail, SMS und Messenger. Doxie gibt dir die Werkzeuge an die Hand, um Kundenbindung zu stärken, den Abgang (Churn) zu reduzieren und gleichzeitig neue vertriebliche Potenziale zu entfalten.“

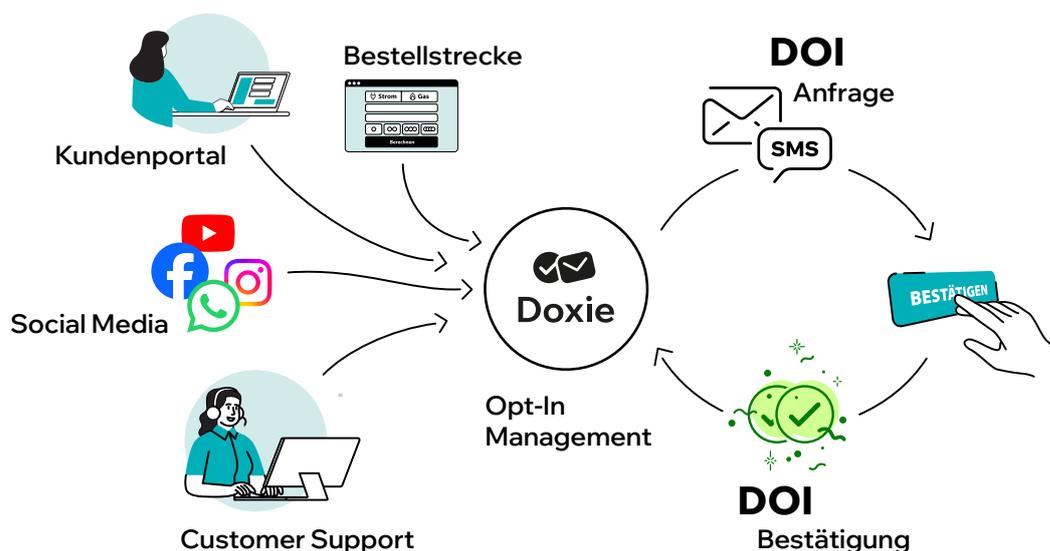
Daniel Lehmann  
Geschäftsführer, Taktsoft Energy

### Basis vertrieblicher Aktivitäten

Mit dem Opt-In-Management halten Sie sich ganz entspannt an alle gesetzlichen Vorgaben, während Sie gleichzeitig Ihre Kommunikationsmaßnahmen effizient gestalten. Egal, ob Sie alte Kundendaten reaktivieren oder neue Kunden mit passgenauen Nachrichten ansprechen möchten – Doxie hilft Ihnen dabei, nur die Menschen zu kontaktieren, die Ihnen ihre Zustimmung gegeben haben.

### Differenzierung durch Emotionen

Durch die Multichannel-Lösungen erreichen Sie Ihre Kunden immer auf dem Kanal, der für sie am bequemsten ist. Stellen Sie sich vor, Sie könnten die Marke Ihres Stadtwerks perfekt inszenieren – mit Nachrichten, die optisch ansprechend und voll im Corporate Design gestaltet sind. Sie differenzieren sich durch emotionale Kommunikation und sorgen dafür, dass sich Kunden gut betreut fühlen, stärken Ihre Marke und bauen Vertrauen auf.



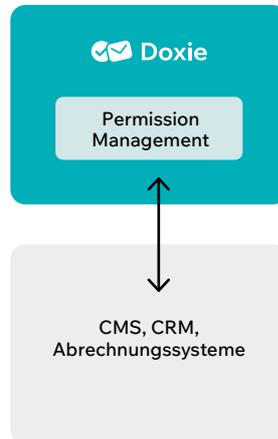
### Durchdachte Customer Journey

Mit Doxie an Ihrer Seite sorgen Sie nicht nur dafür, dass sich Ihre Kunden rundum gut betreut fühlen, sondern schaffen auch neue Möglichkeiten, Ihren Kundenservice zu automatisieren und damit die Effizienz zu steigern. So können Sie beispielsweise im Anschluss an eine Service-Interaktion die Kundenzufriedenheit in Form eines Net-Promoter-Scores (NPS) mit unserer Doxie-Umfrageintegration messen und somit einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Am Ende des Tages hinterlassen Sie nicht nur zufriedene Kunden, sondern erzeugen echte Begeisterung.

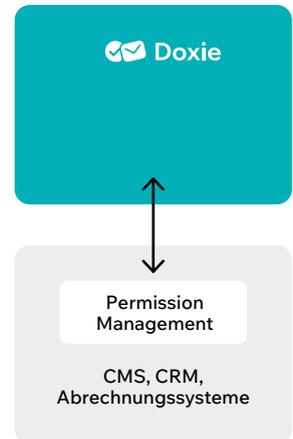
Doxie als Standalone-Service



Doxie als Vermittler



Doxie als Funktion



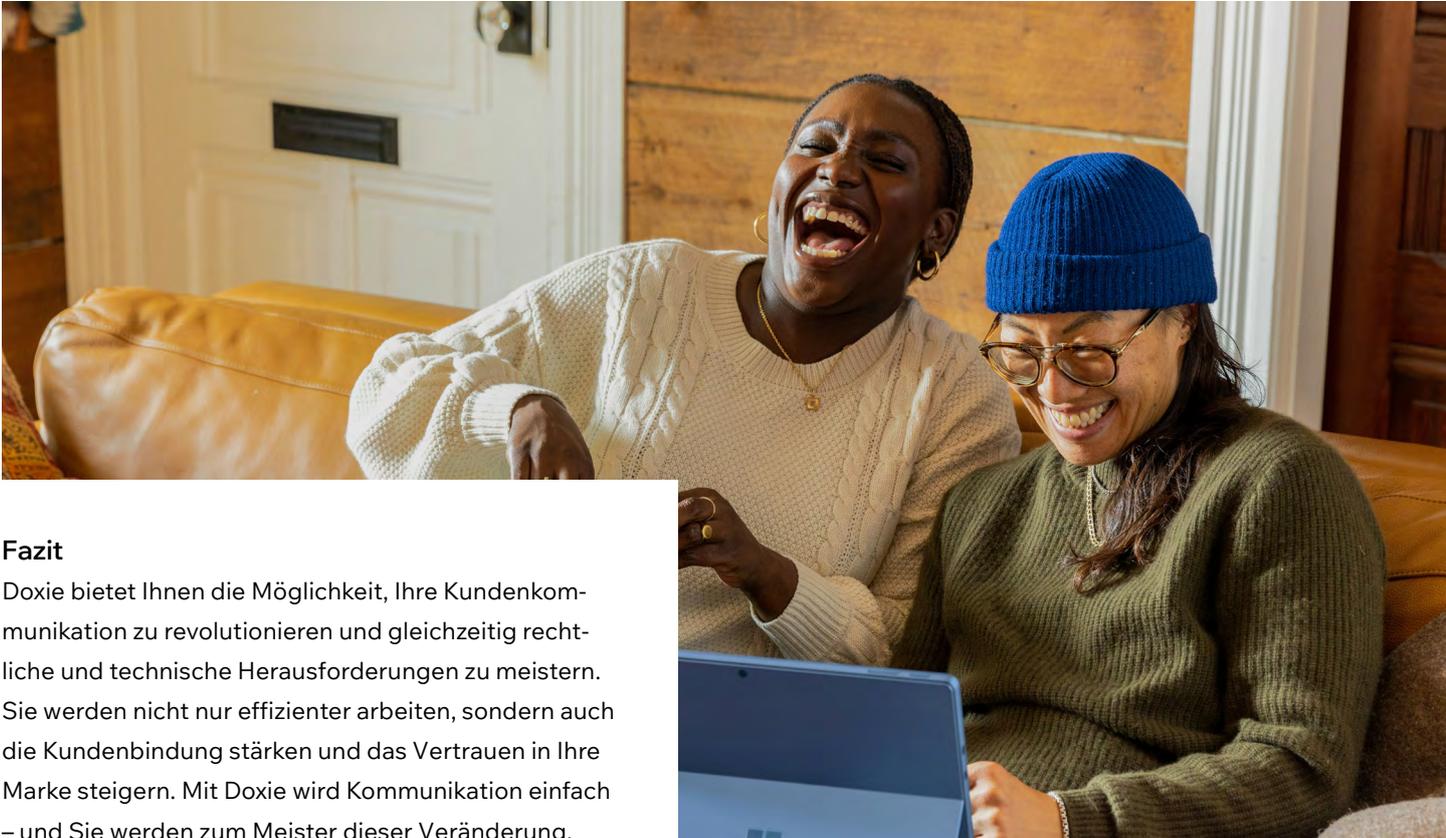
### Integriert oder alleinstehend – du hast die Wahl

Doxie lässt sich nahtlos in bestehende Systeme integrieren, sodass es problemlos mit Ihren vorhandenen CMS-, CRM- oder Abrechnungssystemen zusammenarbeitet. Dadurch können Sie Ihre Kommunikation automatisieren, ohne bestehende Prozesse zu unterbrechen. Sollte Ihr Stadtwerk jedoch keine Integration benötigen, funktioniert Doxie auch hervorragend als eigenständige Lösung. Sie können direkt loslegen und alle Vorteile der Plattform nutzen, ohne komplizierte Implementierungen. Egal, ob als Teil Ihres Systems oder als Standalone-Lösung – Doxie passt sich Ihren Bedürfnissen flexibel an.

### Planungssicher und transparent

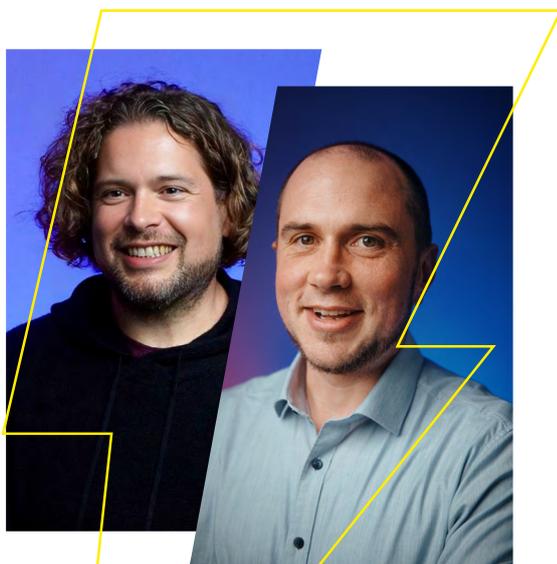
Unser Versprechen: Die Plattform wächst mit Ihnen. Egal, wie groß Ihr Team ist oder wie viele Kunden Sie betreuen, Doxie ist so skalierbar, dass es sich perfekt an Ihre Anforderungen anpasst. Und das Beste daran? Sie behalten immer die volle Kostenkontrolle, denn Doxie bietet transparente Preise ohne versteckte Gebühren. Planungssicherheit ist garantiert.





### Fazit

Doxie bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kundenkommunikation zu revolutionieren und gleichzeitig rechtliche und technische Herausforderungen zu meistern. Sie werden nicht nur effizienter arbeiten, sondern auch die Kundenbindung stärken und das Vertrauen in Ihre Marke steigern. Mit Doxie wird Kommunikation einfach – und Sie werden zum Meister dieser Veränderung.



Lass uns drüber sprechen

**Daniel Lehmann**

lehmann@taktsoft.energy

**Michael Graf**

graf@taktsoft.energy

+49 152 284 034 20



 **Doxie**

doxie.energy



# Dynamische Stromtarife • ein kurzer Blick in die Praxis

Ab 2025 sind Energieversorger nach EnWG §41a verpflichtet, ihren Kund:innen dynamische Stromtarife anzubieten. Welche Chancen und Risiken bieten sich und was muss beachtet werden?

Dynamische Stromtarife berücksichtigen die Schwankungen am Beschaffungsmarkt, weshalb der Stromtarif alle 15 bis 60 Minuten auf Basis des Börsenpreises neu berechnet wird.

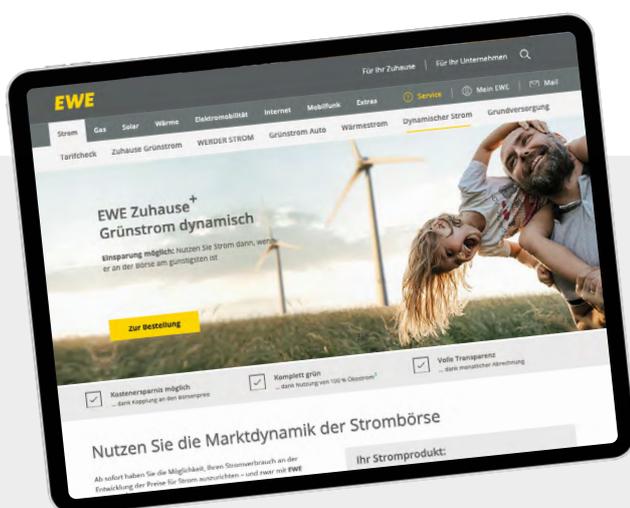
Ist nun ein intelligentes Messsystem (Smart Meter bzw. iMSys) verbaut, kann der eigene Verbrauch visualisiert, analysiert und am Strompreis ausgerichtet werden. Das Laden des Elektrofahrzeugs erfolgt dann einfach während der Tageszeit, in der die Börsenpreise besonders niedrig sind.

Das lohnt sich: Allein im August 2024 waren diese ganze 68 Stunden negativ. Für preissensitive Kund:innen, die den eigenen Verbrauch spätestens seit der Energiekrise genau unter die Lupe nehmen, ein nicht zu unterschätzender Anreiz. Moderne Wärmepumpen, Wallboxen, Energiespeicher, Waschmaschinen und Wäschetrockner können zudem so programmiert werden, dass sie gezielt Niedrigpreisphasen nutzen. Das spart bares Geld.

## Auch für Energieversorger ergeben sich neue Chancen

Warum nicht die beschriebenen Geräte als Bundle zum dynamischen Tarif anbieten – bestenfalls samt Beratung zu Home Energy Managements Systemen (HEMS), Photovoltaik und Wallbox-Montage. Durch die hohe Transparenz dynamischer Tarife steigt die Kundenzufriedenheit und der für die Daseinsvorsorge verantwortliche Energieversorger kann sich erfolgreich zum Energiedienstleister der Zukunft transformieren.

Dynamische Tarife tragen nicht nur zur Netzstabilität bei, sondern fördern auch den Stromverbrauch in Zeiten, in denen erneuerbare Energien reichlich vorhanden sind – nachhaltiger und smarter geht es kaum.



**Aber:** Dynamische Tarife bergen auch Risiken. Steigen die Börsenpreise, zahlen Kund:innen mehr als bei einem Festpreistarif. Selbst wenn das E-Auto nicht geladen wird, bleibt immer noch ein Basisverbrauch für Kochen, Fernsehen, Internet etc. – und das dann zu hohen Preisen. Das kann zu Unmut führen.

Die Herausforderung besteht also darin, das komplexe Produkt „dynamischer Tarif“ intuitiv erfassbar zu machen und gleichzeitig Mechanismen zu entwickeln, die Kund:innen vor extremen Preisschwankungen schützen. Innovative Beispiele für die Abbildung dynamischer Tarife sind die EWE AG und die badenova AG & Co. KG. Auf Basis der encore eCom-Bestellstrecke wurden hier Produkte entwickelt, die intuitiv und mit hoher Customer Experience durch den Prozess führen.

## Doch wie läuft eine solche Implementierung dynamischer Tarife und neuer Geschäftsmodelle ab?

### Ausgangspunkt ist dabei immer eine holistische Analyse und Beratung:

- Was gibt es für Auswirkungen auf bestehende Geschäftsprozesse, Systeme und beteiligte Rollen?
- Wie erfolgt die Tarifgestaltung hinsichtlich flexibler Laufzeiten, Übergangs- und Ersatztarifen sowie Preisdeckelung?
- Wie ist die Positionierung der dynamischen Tarife im Gesamtportfolio gegenüber Normaltarifen, HEMS und Energiedienstleistungen?
- Wer ist die Zielgruppe? Bestands- und/oder Neukunden? Welches Postleitzahlengebiet soll fokussiert werden?
- Erfolgt die Kundenansprache im Tarifrechner oder auf einer separaten Landing-Page? Welche Informations- und Aufklärungspflichten sind zu berücksichtigen?
- Wie wird die tagesaktuelle Preisentwicklung an der Börse dem Endkunden visualisiert und in welchem Kanal (App / Kundenportal). Wie erfolgt die Benachrichtigung bei Unter- oder Überschreitung von voreingestellten Preisschwellen?
- Wie soll der dynamische Tarif in Bestellstrecken, Kundenportale, Apps und Abrechnungssysteme integriert werden?

Erst danach erfolgen die technologische Planung und Umsetzung. Als elementar hat sich neben einer robusten modularen Bestellstrecke wie encore eCom auch der zentrale Ansprechpartner herausgestellt, der dem Energieversorger von der ersten Beratung über die Umsetzung bis zur Betreuung nach Go-Live zur Verfügung steht. Der Zugang zu einem leistungsstarken Ökosystem aus engen Partnern und digitalen Lösungen (bei encore „Energiewelt-as-a-Service“ genannt) vereinfacht z.B. die nahtlose Integration in bestehende Systemumgebungen und rundet das Anforderungspaket ab.

Sprechen Sie uns gerne an.

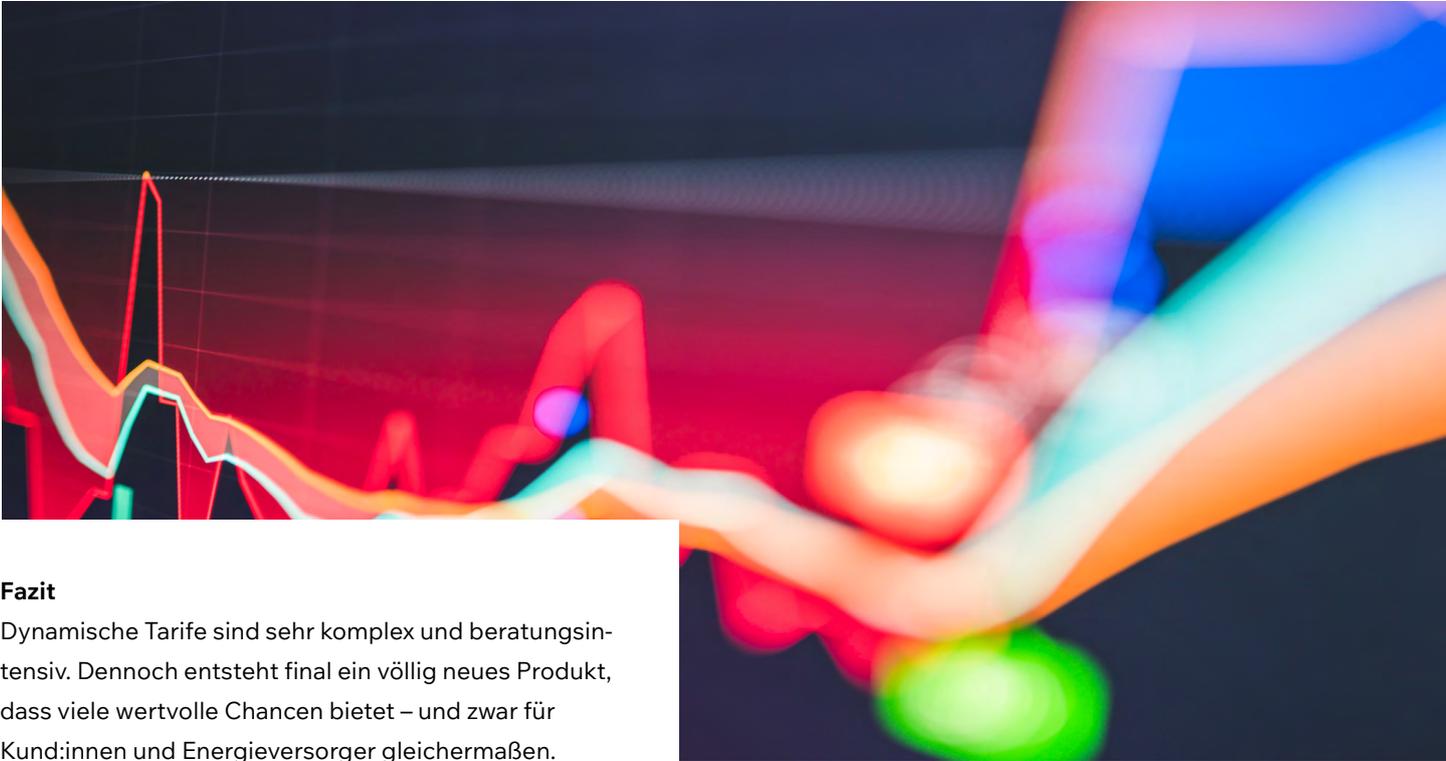
Erfolgreiche Beispiele von Umsetzungen dynamischer Tarife durch encore:



**EWE**



**badenova**



**Fazit**

Dynamische Tarife sind sehr komplex und beratungsintensiv. Dennoch entsteht final ein völlig neues Produkt, dass viele wertvolle Chancen bietet – und zwar für Kund:innen und Energieversorger gleichermaßen.



Ihr Kontakt für weitere Informationen

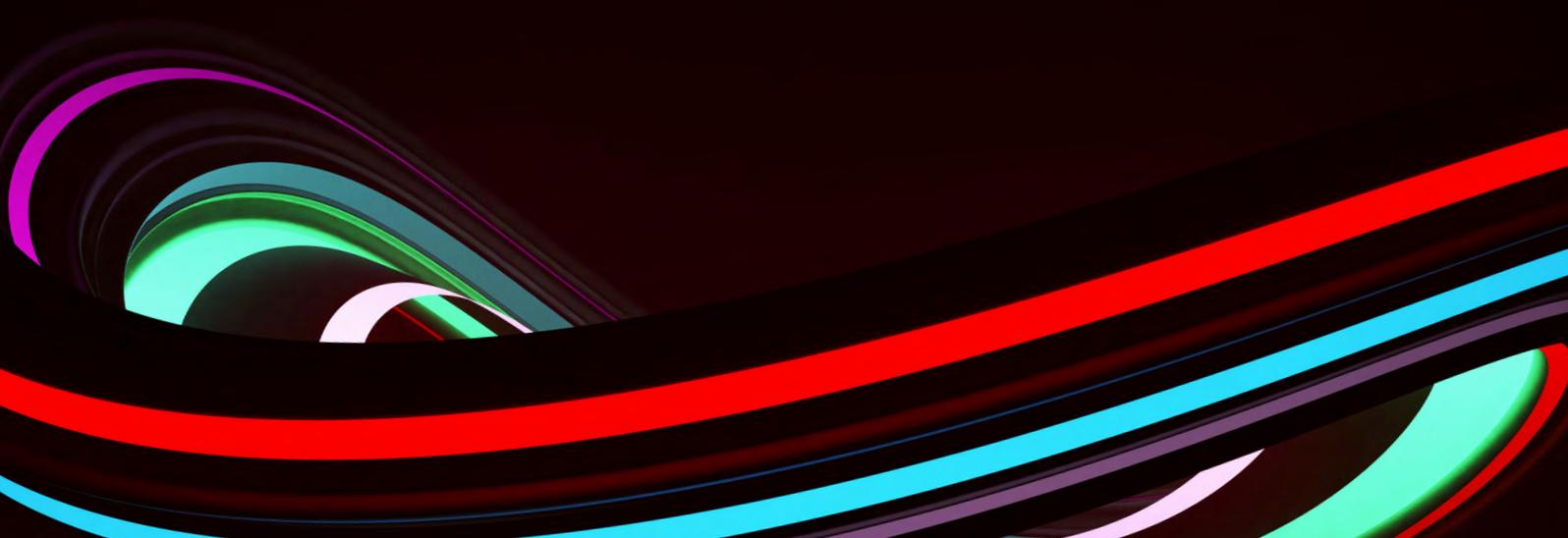
**Dirk Fleischer**  
Geschäftsführer

dirk.fleischer@encore.de  
+49 761 1307371 21

encore



encore.de



# KI-Anwendungen in kritischer Infrastruktur • Die Lösung für AI Act Konformität

Mit Jahresbeginn 2025 bringt der EU AI Act neue regulatorische Herausforderungen für Unternehmen mit sich. Das gilt insbesondere für Energieunternehmen, die unter die KRITIS-Gesetzgebung fallen. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre KI-Anwendungen rechtskonform betrieben werden? Durch eine perfekte Kombination aus einem benutzerfreundlichen Management-Tool und spezialisierten Beratungsdiensten wird die AI-Compliance sichergestellt.

## **Ihre Herausforderung: AI Compliance bewältigen**

Kein Unternehmen wird in Zukunft auf KI verzichten können. Mit der rasanten Zunahme von KI-Anwendungen in allen Bereichen wächst jedoch die Komplexität der gesetzlichen Vorschriften. Die zentrale Frage in 2025 lautet: „Sind unsere KI-Anwendungen konform mit dem AI Act?“ Die regulatorischen Vorgaben schaffen Unsicherheit und können dem unternehmerischen Wachstum im Wege stehen.

## **Die Lösung: Verknüpfung von Software und Rechtsberatung**

Durch die intelligente Verknüpfung von Software und Rechtsberatung können KI-Projekte effizient und rechtskonform umgesetzt werden. Die Nutzer können sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während regulatorische Anforderungen im Auge behalten werden.

## **Das Ziel: Effiziente Zusammenarbeit von Technik und Recht**

Die Lösung richtet sich an Unternehmen, die eine enge Zusammenarbeit zwischen Technologie- und Rechtsabteilungen sowie Datenschutzbeauftragten fördern möchten. Besonders profitieren Technikabteilungen, die in einem kontinuierlichen Austausch mit den Datenschutzbeauftragten und der Rechtsabteilung stehen.

## **Fazit**

Mit der Verknüpfung von Software und Rechtsberatung stellen Sie sicher, dass Ihre KI-Anwendungen stets den neuesten regulatorischen Anforderungen entsprechen. Sie erhalten eine Lösung, die Technologie und Recht intelligent verbindet und Ihnen den Weg durch den AI Act ebnet.

## Features von Compliance4.ai: Effizienz und Sicherheit

### Verzeichnis der Verarbeitungsprozesse und AI-Anwendungsbe- reiche

Behalten Sie eine klare Übersicht aller KI-Verarbeitungsprozesse und -systeme in Ihrem Unternehmen. Eine zentrale Datenablage ermöglicht schnelle und effiziente Anpassungen.

### Workflow -> Aufsicht -> Alerts

Ein smartes Workflow-Management sorgt für Transparenz und Kontrolle. Automatisierte Alerts informieren Sie umgehend über Änderungen in den Bewertungen, sodass Sie schnell handeln können.

### Dokumentation der Systeme und Verarbeitungsprozesse

Das Tool bietet eine umfassende Dokumentation Ihrer KI-Systeme, von der Entwicklung bis zur laufenden Nutzung. Eine lückenlose Aufzeichnung aller relevanten Informationen ist gewährleistet.

### Integrierte Legal Services

Nutzen Sie die Möglichkeit, aus der Software heraus Rechtsberatungsaufträge zu erteilen. Die angeschlossene Partnerkanzlei bietet maßgeschneiderte Lösungen, um Ihre KI-Anwendungen rechtskonform zu gestalten.

### Teilautomatische Risikobewertung nach KRITIS

Identifizieren und bewerten Sie potenzielle Schwachstellen frühzeitig mit unserer integrierten Risikobewertung. Diese Funktion basiert auf den Kritischen Infrastrukturrichtlinien (KRITIS).

Profilstatus	KI-Systembezeichnung	Modell-Art	Modell Name	Risiko	Anbieter	Infrastruktur	Letzte Änderung
In Prüfung	Chatbot Kunden	Generativ	Llama 3.1	Hohes Risiko	Eigenentwicklung	On Premise	1.Okt. 2024
Compliant	Spam-Detector	Kategorisierer	ChatGPT	Geringes Risiko	Eigenentwicklung	Cloud	2. Mai 2024
Compliant, Regelüberprüfung steht an	Recherche Bot	Generativ, Kategorisierer	Llama 3.1	Mittleres Risiko	Taktsoft Energy	Cloud	14. Feb. 2024



Ihr Kontakt für weitere Informationen:

**Julian Redix**

Rechtsanwalt / AI-Projektmanager



**Compliance4ai**  
compliance4.ai

Wir hoffen, dass Sie in unserem Ratgeber wertvolle Hilfestellungen, Inspirationen und Lösungen gefunden haben. Welche Themen beschäftigen Sie? Wo sehen Sie Ihre größten Herausforderungen? Ihr Feedback ist uns sehr willkommen: [mail@evu.digital](mailto:mail@evu.digital) oder besuchen Sie uns auf [ratgeber.evu.digital](http://ratgeber.evu.digital).

Im Namen aller beteiligten Partner bedanken wir uns für Ihr Interesse.



**EVU**digital

## Impressum

### Stadtwerke Digital, eine Initiative von

ene't, epilot, INTENSE, encore, Taktsoft Energy, Compliance4ai

### Herausgeber

Taktsoft GmbH

Mozartstr. 4-10, 53115 Bonn

+49 (0)228 22 74 35 10

### Bildquellen

Cover: Unsplash, Samsung UK | Seite 2: Unsplash, Priscilla Du Preez; Unsplash, google deepmind | Seite 3: Unsplash, Rasheed Kemy; iStock, primeimages; Unsplash, Christian Lue | Seite 17: Unsplash, Surface | Seite 18: iStock, Simon Skafar | Seite 19: AdobeStock, Nancy Pauwels | Seite 21: iStock, primeimages | Seite 22: Unsplash, Solen Feyissa

STADTWERKE DIGITAL

