

9. Februar 2022

Bericht und Antrag an das Stadtparlament

Stellenantrag "Leitung Netzwirtschaft – Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik" sowie "Fachspezialist/in Produktmanagement"

Anträge

Herr Präsident
Sehr geehrte Damen und Herren

Der Stadtrat unterbreitet Ihnen folgende Anträge:

1. Für die Schaffung der Vollzeitstelle "Leitung Netzwirtschaft - Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik" sei der dafür notwendige Kredit gemäss Lohnklassen 22 bis 25 der Besoldungstabelle der Stadt Wil (Fr. 116'240.30 bis Fr. 160'694.05 inkl. Lohnnebenkosten, Stand 2019) im Betrag von max. Fr. 160'694.05 zu genehmigen.
2. Für die Schaffung der Vollzeitstelle "Fachspezialist/in Produktmanagement" sei der dafür notwendige Kredit gemäss Lohnklassen 19 bis 22 der Besoldungstabelle der Stadt Wil (Fr. 102'186.25 bis Fr. 141'812.60 inkl. Lohnnebenkosten, Stand 2019) im Betrag von max. Fr. 141'812.60 zu genehmigen.
3. Es sei festzustellen, dass der zustimmende Beschluss zu Ziffer 1 und 2 gemäss Art. 7 lit. d der Gemeindeordnung dem fakultativen Referendum untersteht.

Zusammenfassung

Mit dem TBW-Budget 2022 wurden die beiden Stellenbegehren "Leitung Netzwirtschaft - Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik" sowie "Fachspezialist/in Produktmanagement" angezeigt. Für beide Stellen wurde dabei der Lohnaufwand mit acht Monaten einkalkuliert. Das Stadtparlament hat an seiner

Sitzung vom 9. Dezember 2021 festgehalten, dass der Legislative im Jahr 2022 beide Stellenanträge mit Bericht und Antrag vorgelegt werden sollen.

Aufgrund der bevorstehenden und einschneidenden Marktveränderungen in der Energiebranche ist auch bei den Technischen Betrieben Wil in den nächsten Jahren ein Stellenanstieg bzw. eine Stellenerhöhung zu erwarten. Später soll wieder eine ausgeglichene Stellenanpassung und in einzelnen Segmenten sogar eine Stellenreduktion erfolgen. Die Erhöhung kann teilweise aufgrund von Pensionierungen oder natürlichen Abgängen, welche z. B. nicht ersetzt werden, wieder aufgefangen und somit ausgeglichen gestaltet werden.

Die beiden beantragten "neuen" Stellen bzw. Funktionen werden durch freie Stellengefässe innerhalb der TBW kompensiert. Beide Stellen zusammen haben somit einen Mehraufwand im Lohn von max. Fr. 72'972.90 pro Jahr (exkl. LNK / inkl. 13. Monatslohn) zur Folge.

"Leitung Netzwirtschaft - Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik"

Der Weg hin zu einer dezentralen Energieversorgungslandschaft stellt eine grosse Herausforderung für das bestehende Stromnetz dar. Es stehen Grundsatzentscheidungen in der strategischen Netzplanung, dem operativem Netzausbau und -umbau sowie die Positionierung und Einbindung im übergeordneten Smart Grid an. Mit der Grundlagenerarbeitung für diese Entscheidungen hat die Netzwirtschaft massgeblichen Einfluss auf den Erfolg des gesamten Unternehmens. Eine effiziente, aber dennoch systematische Identifikation von Optimierungspotenzialen ist für mittelgrosse Energieversorgungsunternehmen (EVU) aus finanzieller, technischer sowie regulatorischer Sicht von entscheidender Bedeutung. Dabei soll bzw. muss das Know-how intern eigenständig aufgebaut werden.

Die Netze geraten zunehmend unter finanziellen "Druck" des Regulators. Zudem müssen die Netze aufgrund des Umbaus der Energieversorgung von zentralen auf dezentrale Systeme angepasst werden. Trotzdem bilden sie heute und zukünftig eine zentrale Ertragskomponente. Dem Aufbau der TBW-internen, eigenen Kernkompetenz kommt deshalb grosse Bedeutung zu.

Organisatorisch wird die neugeschaffene Funktion, welche durch freie Stellenprozente innerhalb der TBW kompensiert werden kann, dem Bereich Netz und Technik zugeordnet.

"Fachspezialist/in Produktmanagement"

"Neue" Energiedienstleistungen und Produktangebote über alle Sparten der Energiebranche sind die Basis der zukünftigen Kundenbindungsmassnahmen der TBW. Denn Energie "verkauft" sich zukünftig nicht mehr von selbst. Die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen ist ein wichtiger Bestandteil für die "Alles aus einer Hand"-Strategie oder dem "Rundum-Sorglos-Paket" der TBW. Sei es durch Eigenentwicklungen oder durch den Verkauf von White-Label Produkten, die durch partnerschaftliche Kooperationen oder Lieferanten zustande kommen. Die Margen der Strom- und Gasprodukte sinken stetig. Reine Energieprodukte zu verkaufen, reicht daher nicht mehr aus. Die Kundschaft erwartet grundsätzlich "mehr". Erfolgreiches Produktmanagement umfasst neben einer fundierten Marktanalyse die Produktoptimierung und -erneuerung sowie die richtigen Massnahmen zur Kundenansprache.

Das Produktmanagement ist zuständig für die strategische, wie auch operative Produkt- und Dienstleistungsentwicklung. Es stellt die Umsetzung, ausgerichtet am Kundenbedürfnis/-erlebnis und der Eigner-/Unternehmensstrategie, zusammen mit dem Innovationsmanagement, dem Marketing und dem Vertrieb, sicher.

Organisatorisch wird die neugeschaffene Funktion, welche durch freie Stellenprozentante innerhalb der TBW kompensiert wird, dem Bereich Markt und Kunden zugeordnet.

1. TBW-Prämissen zur Stellenplanung

Die Transformation vom monopolistischen Energieversorger zum agilen, smarten Energiedienstleister und die gleichzeitige Verfolgung zur Erreichung der Klima- und Energieziele stellen grosse Herausforderungen dar. Die TBW hat es sich deshalb zur Aufgabe gemacht, die bestehenden Stellengefässe immer kritisch zu hinterfragen, vor allem wenn diese aufgrund von Abgängen oder Pensionierungen frei werden.

Durch die Erkenntnisse aus der Erarbeitung der Eigner- und Unternehmensstrategie für die TBW und der sich abzeichnenden Marktveränderungen sind weitere Stellengefässe für die Umgestaltung der Energiebranche aufgenommen worden. In den nächsten drei bis vier Jahren ist ein Stellenanstieg beziehungsweise eine Stellenerhöhung um "neue" technologische, regulatorische und energie-/netzwirtschaftliche Expertisen und Know-how-Gewinn innerhalb der TBW vorzunehmen.

Abhängig vom Geschäftsgang wird in einem zweiten Schritt das Wachstum aus dem vorhandenen Stellenpool aufgefangen. Je schneller sich der Erfolg in neuen Geschäftsfeldern einstellt, desto schneller können auch die Stellengefässe aus "alten" Technologien aufgelöst werden.

2. "Leitung Netzwirtschaft - Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik"

Ausgangslage

Im Rahmen steigender regulatorischer Rahmenbedingungen und sinkender Netzerlöse in Kombination mit der Strommarktöffnung kommt der Netz- und Energiewirtschaft bei Verteilnetzbetreibern eine besondere Schlüsselrolle zu. Der Betrieb und die Instandhaltung des materiellen Vermögens und eine gezielte und proaktive Investitionsplanung müssen dabei zum wichtigsten Führungsinstrument der Verteilnetzverwaltung werden – dies innerhalb des "Asset Managements".

Neben den technischen Fragen, welche im Zusammenhang mit den Verteilnetzen (Strom, Wärme/Gas, Wasser) auftreten, spielt die finanzielle Aufrechterhaltung der Netzwirtschaft eine grosse Rolle. Die vorausschauende (Zielnetz-)Planung ist von zentraler Bedeutung, sodass Investitionen ins Verteilnetz den notwendigen Mehrwert abwerfen. Aus diesem Grund ist es erforderlich, die Prozesse, welche zu einer betriebssicheren Netzwirtschaft führen, fundiert auf einer Netz-Strategie aufzubauen. Die Gestaltung und Weiterentwicklung der Prozesse unterstützen das zukünftige Investitionsverhalten inkl. -planung, die Preisgestaltung (Netz und Energie) sowie die Einhaltung gesetzlicher Rahmenbedingungen.

Beim Umbau des Energiesystems – hin zu einer zunehmend dezentralen Stromproduktion bezüglich Prosumerlösungen (Produzent und Konsument) mit Photovoltaik-Anlagen, Batteriespeichern, Ladestationen für E-Mobilität in Kombinationen mit Wärmepumpen sowie Energiemanagement-Systemen etc. – ist den (Netz-)Infrastrukturen und weiteren Anlagen besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Die zunehmende Anzahl Photovoltaikanlagen

und E-Ladestationen stellen das Netz vor grosse Herausforderungen, ein übergeordnetes Smart Grid ist ein sehr wichtiger Schritt im Zusammenhang mit der voranschreitenden Dezentralisierung der Stromproduktion.

Die Energiestrategie 2050 des Bundes verfolgt drei Stossrichtungen, namentlich Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, zum Ausbau von erneuerbaren Energien und dem Atomausstieg. Dies hat zur Folge, dass der Energiebezug und die Stromeinspeisung zunehmend schwanken. Mit den damit zusammenhängenden Lastspitzen steigen die Netzkosten und ein kostenintensiver Netzausbau ist notwendig. Die Dezentralisierung der Kraftwerke in Form von Photovoltaik-Anlagen oder Speichern erhöht die Wichtigkeit des Verteilnetzes. Deshalb ist die Weiterentwicklung des Netzes mit stetigen Anpassungen an die Anforderungen der Energiezukunft unabdingbar. Zudem ist die volle Strommarktöffnung geplant, sodass jeder Kunde seinen Energielieferanten unabhängig vom Verteilnetzbetreiber auswählen kann.

Begründung

Die Anforderungen an die Netzbetreiber werden zunehmend komplexer. Insbesondere die gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben verändern sich immer drastischer und schneller. Die Umsetzung von Zusammenschlüssen zum Eigenverbrauch (ZEV), neue Regelungen bei der Tarifierung oder Vorgaben zur Steuerung von Flexibilitäten stellen die Verteilnetzbetreiber vor zusätzliche grosse Herausforderungen. Auch neue Produkte und Technologien, wie dezentrale Speicher, Wärmepumpen, welche am Systemdienstleistungs-Markt (SDL-Markt) teilnehmen und künftig vielleicht der Energiehandel über die Blockchain, können die Aufgaben der Energieversorger stark verändern. Während der Bau und Betrieb der Netze traditionell eine technische Aufgabe für Ingenieure war, sind die heutigen Fragestellungen aus der Sicht der Technik, des Rechts und insbesondere der regulatorischen Rahmenbedingungen und unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte interdisziplinär zu beurteilen.

Aktuelle Problemstellungen bei der strategischen und operativen Netzplanung sind zu identifizieren. Dabei sind die richtigen Schlüsse für die Entwicklung der Netze, vorwiegend im Strom-Bereich, zu ziehen. Es müssen aktiv Handlungsvorschläge für die täglichen Arbeiten erarbeitet werden, wie z.B. die Einrichtung einer ZEV-Lösung über mehrere Gebäude und Grundstücke. Dies ist heute und in Zukunft eine "Schlüsselkompetenz" eines Energieversorgungsunternehmens und in seinen eigenen Reihen autonom zu bewerkstelligen.

Aufgabenschwerpunkte Asset-Management

Der oder die Netzwirtschaftler/in leistet einen wichtigen Beitrag im Umfeld der kalkulatorischen und regulativen Anforderungen, welche bei einem EVU anfallen. Der/die Spezialist/in unterstützt das EVU in allen Belangen rund um die Wirtschaftlichkeit seines Netzes.

1. Netzbewertung

- Durchführung von Netzberechnungen nach Anschaffungszeitwert
- Erstellen von netzwirtschaftlichen Kalkulationen, Prognosen und Statistiken in interdisziplinärer Zusammenarbeit mit den Bereichen Finanzen und Energiewirtschaft
- Prüfung der Asset-Management-Strategie (u.a. der Investitionsstrategie und -pläne)

2. Netzkostenrechnung/Tarifikalkulation und -gestaltung

- Erstellung und Bereitstellung von Werkzeugen für die Tarifikalkulation
- Kalkulation Netz- und Energietarife sowie Netzungsentgelte
- Unbündelte Jahresrechnungen für Netz und Energie
- Erarbeitung der Tarifgestaltung sowie Durchführung der Tarifberechnung
- Aggregation und Analyse der Betriebskosten unter Berücksichtigung von Kostenumlagen und Umwälzungen für die Berechnung der Netztarife
- Erstellung und Beurteilung der Abrechnungsstatistik

3. Regulierungs-Management

- interne und externe Berichterstattung mittels Aufbereitung der Unterlagen für den Regulator (Elektrizitätskommission ECom)
- Kontrolle von Unterlagen und Publikationen
- Analyse und Bewertung der regulatorischen Risiken
- Kennzahlenvergleiche
- Expertise in regulatorischen Fragen
- Qualifizierter Massnahmenkatalog für kurz- und langfristige Kostensenkungen

Aufgabenschwerpunkte Netz-Engineering

Die Netzingenieure/innen kennen sich mit Wärme-/Gas-, Wasser- und Strominfrastrukturen gleichermaßen aus. Sie verbinden die oft einzeln betrachteten Bereiche und übernehmen Fach- und Führungsaufgaben in Querverbundunternehmen.

1. Netzeffizienz

- Benchmarking im Verhältnis zu vergleichbaren EVU's
- Netz-Ausbauplan im Hinblick auf Energiewende / Anreizregulierung
- Ausarbeitung und Bewirtschaftung der Bau- und Instandhaltungsstrategie

2. Netzinfrastruktur

- strategische und konzeptionelle Netzplanung (u.a. Zielnetzplanung), hinsichtlich eines übergeordneten Engineerings im Netzausbau und -umbau
- Sicherstellung der Versorgungsqualität und Berechnung der Qualitätskennzahlen
- Unterstützung bei der Erarbeitung der Netzkonvergenz (Strom, Wärme-/Gasnetze)
- Controlling der Investitionsplanung und des Netunterhalts (via Branchentool NEKAS)
- Weiterentwicklung von Werkzeugen und Prozessen der Netzwirtschaft

3. Netzanschluss

- Bewirtschaftung von Netznutzungsverträgen und Anschlussstarifen
- Pflege der Werkvorschriften, Branchenempfehlungen
- Netzanschlussmanagement wie z.B. Sicherung Spannungsqualität, Anbindung Energieerzeugungsanlagen und E-Ladestationen, Kostenabgrenzungen, Integration Arealnetze
- Unterstützung des Produktmanagements und Vertriebs bei der Einrichtung eines Zusammenschlusses zum Eigenverbrauch (ZEV)
- Konzeptionierung, Integration und Steuerung von Energiespeichern

- Steuerung von Lasten und Produktionsanlagen durch den Verteilnetzbetreiber (VNB)
- Beglaubigung von Produktionsanlagen, Abwicklungen von Einmalvergütung (z.B. HKN, KEV)

4. Sicherheit

- Gesamtkoordination Risk-Managementsystem bzgl. Umwelt-/Arbeitssicherheit
- Organisation der Stromversorgung in Ausserordentlichen Lagen (OSTRAL)
- übergeordnete Gesamtsicht zur Versorgungssicherheit

Anforderungsprofil

- vorzugsweise Elektro-Ingenieur/in mit betriebswirtschaftlicher Zusatzausbildung mit Erfahrung in der Energie- und/oder Netzwirtschaft/-technik
- Fähigkeit komplexe Sachverhalte, wie Finanzkennzahlen, Gesetze und Verordnungen der Energiebranche zu analysieren, auswerten sowie das Ergebnis verständlich zu kommunizieren inkl. Integration in Netzwirtschaft
- Kompetenzenbündelung aus technischem Netzmanagement mit Verständnis zur Betriebswirtschaft und in zentralen Fachbereichen für Netztechnik und -betrieb Verantwortung übernehmen zu können
- übergeordnete, zentrale Verantwortung für die Netztechnik und das Netzmanagement, die technische Sicherheit, die Aufbau- und Ablauforganisation und das wirtschaftliche Ergebnis
- ist für alle leitungsgelassenen Infrastrukturen aus Sicht der Netzwirtschaft strategisch und finanztechnisch mitverantwortlich
- Entwicklung von Instandhaltungs-Strategien, Planung von Wartungs- und Instandhaltungs-Massnahmen sowie Netzberechnungen und Modellierungen selbständig durchführen
- Budgetüberwachung, Steuerung und Koordination von externen Dienstleistern
- Mitarbeit zur TBW-Budgeterstellung inkl. Rechnungsabschluss
- überdies übernimmt er oder sie die Stellvertretung des Leiters Netz & Technik/GL-Mitglied

Übersicht Personalaufwand

Funktion:	Leitung Netzwirtschaft - Asset-Management & Netz-Engineering; Stv. Leitung Netz und Technik
Einstufung:	Neueinstufung/-bewertung gemäss ABAKABA erforderlich
Stellenprozente:	100%
Lohnklasse gemäss Besoldungstabelle:	22 bis 25
Lohn inkl. 13. Monatslohn (Stand 2019):	Fr. 96'866.90 bis Fr. 133'911.70
Lohnnebenkosten:	Fr. 19'240.30 bis Fr. 26'782.35
Kreditantrag (max. Lohn inkl. LNK):	Fr. 160'694.05
Dauer der Anstellung:	unbefristet

Sachaufwand

Es muss ein Arbeitsplatz mit Mobiliar und IT-Infrastruktur angeschafft werden.

Bemerkungen

Diese "neue" Stelle bzw. Funktion wird durch ein freies Stellegefäss innerhalb der TBW kompensiert. Dadurch ist diese Stelle mit einem Lohnmehraufwand von max. plus Fr. 38'809.55/a (exkl. LNK / inkl. 13. Monatslohn) zu budgetieren.

2. "Fachspezialist/in Produktmanagement"

Ausgangslage

Der Energiemarkt befindet sich im Umbruch und mit den bevorstehenden Marktöffnungen im Bereich Strom und Gas werden neue energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen gesetzt. Dabei müssen sich Energiedienstleistungsunternehmen dem zunehmenden Wettbewerb stellen. Vor allem beim Kundensegment der Grundversorgung (> 100'000 kWh) wird damit auch ein dynamischer, digitalisierter Kundenwechselprozess einhergehen. Im Fokus steht deshalb die Profilierung in diesem Verdrängungswettbewerb durch innovative Produkt- und Dienstleistungsangebote sowie die gezielte Kundenberatung und Betreuung von Investoren, Bauherren, Arealentwicklern, Architekten, Planern, Immobilienverwaltungen etc.

Das Produktmanagement macht seit Jahren rasante Entwicklungssprünge. Einflüsse der Globalisierung und vernetzter Märkte werden in ihren positiven und negativen Ausprägungen auf Markt- und Umsatzpotenziale spürbar. Die Anforderung an das Produktmanagement, noch strategischer und flexibler zu agieren, erfordert eine Umstrukturierung sowie die Etablierung neuer, digitaler Prozesse. Eine Erhöhung des Automatisierungsgrades schafft die Voraussetzungen, um konzentrierter und vernetzter auf sich kontinuierlich verändernde Markt- sowie Kundenanforderungen reagieren zu können. Es ist somit zentral, die Fragen nach der Zuverlässigkeit von Lieferketten und der Vulnerabilität von Absatzmärkten für jedes einzelne Produkt im Rahmen des strategischen Produktmanagements zu betrachten.

Dabei investiert die Energiebranche zunehmend sowohl in die Digitalisierung der eigenen Produkte und Dienstleistungen als auch in die digitale Transformation der Energiewirtschaft. Unter Berücksichtigung von Themen wie Big Data, IoT (Internet of Things), Machine Learning, Smart City und anderen Innovationstreibern werden digitale Lösungen weiter ausgebaut, um die vielfältigen Anspruchsgruppen beim intelligenten Betrieb von Gebäuden, Arealen, Produktions- und Speichersystemen sowie in verschiedenen Mobilitätsformen wirksam zu unterstützen, Partner und Kundschaft zu entlasten und nicht zuletzt einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende zu leisten.

Begründung

Die Energieversorgungsunternehmen haben die Notwendigkeit, ein professionelles Produktmanagement rasch zu implementieren. Kundenanforderungen rücken im Rahmen der Ausdifferenzierung von Produkten und Dienstleistungen noch mehr in den Fokus. Es gilt Erfolgsfaktoren zu definieren, die eine Kundenmitsprache rechtfertigen. Die Bildung agiler, interdisziplinärer Teams und die Etablierung iterativer Produkt- und Dienstleistungsentwicklungsprozesse trägt dazu bei, Einführungszeiten zu verkürzen und den Innovationsgrad von Produkten und Dienstleistungen zu steigern. Dabei wird vielfach auf bestehende Systeme aufgebaut und der Kundschaft im Sinne eines "White-Labels" angeboten. Damit Agilität ihren vollen Nutzen entfalten kann, muss sich die Energiebranche im Produktmanagement neue Kompetenzen aneignen und/oder von Externen eingeholt sowie auf ein verändertes Rollenverständnis vorbereitet werden.

Das Produktmanagement hat die übergeordnete Aufgabe, dass alle Abläufe eines Produkts oder einer Dienstleistung vor und nach der Markteinführung optimal in Einklang gebracht werden. Überdies sollte es vor und während der Entwicklung eines Produkts genau eruieren, was der Markt braucht und will. Auf diese Weise können Anpassungen vorgenommen werden, falls sich die Wünsche der Abnehmer während des Entwicklungsprozesses ändern. Früher war das nicht allzu häufig der Fall, heute ist es "business as usual". Denn die zunehmende Vernetzung der

Endkonsumenten durch digitale Geräte führt zu einem intensivierten Austausch über Produkte und Dienste. Dieser beflügelt auch das Entstehen und die Verbreitung neuer Wünsche und Bedürfnisse.

Hier muss das Produktmanagement gerade im Digitalzeitalter stets ein Ohr am Markt haben, um ein Ergebnis zu erzielen, das immer mit den Nutzerbedürfnissen auf Augenhöhe oder ihnen sogar im besten Fall voraus ist. Ansonsten ist die Gefahr gross, dass ein Produkt Marktreife erlangt, das in den Augen seiner Konsumenten nicht mehr "up-to-date" ist und seiner Zeit hinterherhinkt. Dann springen im schlimmsten Fall Kunden ab und die TBW müssen wirtschaftliche Verluste hinnehmen. Inzwischen ist das Produktmanagement daher in allen Bereichen und Sektoren der Wirtschaft nicht nur zu einem festen, sondern auch zu einem existentiellen Bestandteil von Unternehmen geworden.

Das Produktmanagement trägt somit die Gesamtverantwortung für den Erfolg eines Produkts oder einer Dienstleistung, weil es den Gesamtüberblick über Markt, Stand der Entwicklung, die Einführung und die anschliessende Vermarktungsstrategie im Bereich von Energiesystemlösungen hat. Daneben soll noch ein engeres Netzwerk von potenziellen Partnern ausserhalb der TBW aufgebaut werden. Ebenso nimmt das Produktmanagement somit frühzeitig Einfluss auf die Rahmenbedingungen, wie Energiekonzepte oder Wärmelösungen. Gefordert ist eine neue Qualität von markt- und kundenorientiertem Denken und lösungsorientiertem Handeln.

Aufgabenschwerpunkte Produktmanagement

Produktmanager/innen sind Marktexperten/innen eines Betriebs, die Informationen und Fakten des Marktes sammeln und daraus fortlaufend Strategien für die Entwicklung und die anschliessende Vermarktung eines Produkts oder einer Dienstleistung ableiten. Sie begleiten ein Produkt/eine Dienstleistung von der ersten Idee über die Entwicklung und Einführung bis hin zum Verkauf.

Je nach Unternehmen sind Produktmanager/innen meist Träger mehrerer Rollen, die in dem einen Fall eher eine Managementposition bekleiden und strategisch arbeiten. In anderen Fällen sind Produktmanager/innen vorwiegend operativ tätig. Sie arbeiten somit direkt an der Entwicklung eines Produkts, einer Dienstleistung mit, statt diese nur zu koordinieren. Bei den TBW wird eine "Hybrid-Lösung" angestrebt; dabei muss die Person sowohl fachspezifisch Grundlagenarbeiten erledigen, aber auch generalistische Strategiethemata bearbeiten können. Beides bedingt aber eine enge Begleitung der einzelnen Produkt- und Dienstleistungseinführungen sowie spätere Optimierungsabläufe.

Das Produktmanagement ist zudem besorgt für ein exaktes Ressourcenmanagement. Es muss sicherstellen, dass jedem Team immer die nötigen Ressourcen zur Verfügung stehen, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen. Das betrifft sowohl den Personaleinsatz, als auch das technische Equipment. Nur so kann es dem Produktmanagement gelingen, die reibungslose Zusammenarbeit der eingebundenen Abteilungen sicherzustellen.

Das strategische Produktmanagement bildet die Schnittstelle zwischen Kunden, Vertrieb und Marketingkommunikation auf der einen sowie Forschung & Entwicklung (F&E), Einkauf und Einführung auf der anderen Seite. Es nimmt damit eine zentrale und wichtige Funktion im Unternehmen ein.

Das operative Produktmanagement ergänzt das strategische Produktmanagement. Es umfasst die Umsetzung der Entscheidungen in die notwendigen produkt- und dienstleistungsbezogenen Schritte, unter dem Aspekt von technischen Verfügbarkeiten und wirtschaftlichen Vorgaben, bis zum Markteintritt.

1. Strategisches Produktmanagement

- Gestaltung und Einführung des Prozesses zur strategischen Produkt- und Dienstleistungsentwicklung
- Schnittstellenmanagement zwischen den Unternehmensbereichen Produktentwicklung, Marketing, Vertrieb und Umsetzung
- Schnittstelle zur Produkt-/Dienstleistungseinführung: Eruiern von Marktfakten und Generieren von Anforderungen und Leitlinien von handelsnahen Produkt- und Dienstleistungsstrategien
- Projektmanagement: das Produktmanagement koordiniert die Zusammenarbeit der einzelnen Teams
- Marktüberblick: Gleichzeitig muss das Produktmanagement den Wettbewerb und die Technologieentwicklungen stets im Blick haben → dabei sind regelmässige Wettbewerbsanalysen erforderlich
- Verantwortung im Bereich Change- und Technologiemanagement sowie im Trendscouting; u.a. mit externen Lieferanten und Geschäftspartnern
- regelmässiges Controlling und Preismanagement
- Budgetierung der Umsatz- und Absatzmengen
- Konzeptionierung und Management einer strategischen Produkt- und Dienstleistungslandkarte bzw. -roadmap

2. Operatives Produktmanagement

- Schnittstelle zum Marketing: Koordination, Entwicklung und Schaltung passgenauer Kampagnen in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung
- Schnittstelle zum Vertrieb: Unterstützung des Vertriebs bei der Markteinführung eines Produkts durch die Aufbereitung und Zurverfügungstellung von Verkaufsargumenten und Produktinformationen inkl. Kampagnenplanung
- Durchführung von Produkteschulungen
- Unterstützung im Vertrieb bei Auswertung, Monitoring und Performanceanalysen von Produkten und Dienstleistungen zur Ableitung einer Strategie
- Betreuung und Entwicklung von bestehenden und neuen Produkten und Dienstleistungen inkl. Erarbeitung von Businessplänen
- Digitalisierung und Automatisierung von Produkt- und Serviceprozessen
- Implementierung von datengetriebenen Geschäftsmodellen; mit Unterstützung aus dem IT-/ICT-Umfeld
- Netzwerkpflege an Messen, Kongressen und allgemeinen Energie-Veranstaltungen sowie an innerbetrieblichen abteilungs- und bereichsübergreifenden Sitzungen

Anforderungsprofil

Ein/eine Produktmanager/in muss zugleich Produkt-Experte/in, Markt-Experte/in und Kunden-Experte/in sein. Er oder sie verfügt über eine sehr hohe fachliche Expertise, Methodenkompetenz, Affinität zur Digitalisierung sowie persönliche Eigenschaften, die ihm/ihr dabei helfen, seine/ihre Rolle erfolgreich auszufüllen. Ein Bezug zur Energiewirtschaft ist von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.

- Fachliche Kompetenz
 - vertiefte Kenntnisse zu den eigenen Produkten (u.a. in der Anwendung) und derjenigen der Wettbewerber
 - beherrscht die preislichen und kommunikativen Positionierungen aller wichtigen Produkte in allen relevanten Vertriebskanälen inkl. die Nutzenversprechen der Konkurrenz
 - stellt dem eigenen Vertrieb detaillierte Argumentationsleitfäden zu den eigenen Produkten zur Verfügung, in der auch die der Wettbewerber aufgeführt sind

- umfangreiche Übersicht über alle wichtigen Märkte und ihre Besonderheiten wie Handelsstrukturen, Preisstellungen und Kundenerwartungen
 - interne Ansprechperson des Vertriebs, des Marketings und vieler anderer Fachabteilungen mit dem Anspruch zur Beantwortung aller produkt- und dienstleistungsbezogenen Fragen
 - Ergänzung mit kundenbezogenen und nutzenorientierten Blick zum eher technisch-wissenschaftlichen Vorgehen und Wissen im Technologieumfeld
 - vorzugsweise liegt ein Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen mit Vertiefung im Produktmanagement vor
- **Methodische Kompetenz**
 - systematisches, strukturiertes Vorgehen
 - Beherrschung von Managementmethoden wie SWOT-Analyse, Beschreibung von Zielgruppen (Personas), Erstellung von Businessplänen inkl. Bewertung von Produktideen
 - Entwicklung eines Systems und Netzwerks für die entsprechenden Märkte und Produkte für den kontinuierlichen Informationsfluss
 - **Persönliche Kompetenz**
 - strukturierte Arbeitsweise und sehr gute Organisations-Skills
 - hohe Zahlenaffinität
 - erfolgreiche Ausübung der Schnittstellenfunktion nach innen und aussen mittels sehr guten Kommunikationsfähigkeiten und Empathie
 - Eigeninitiative, Offenheit für neue Ideen und Neugierde

Übersicht Personalaufwand

Funktion:	Fachspezialist/in Produktmanagement
Einstufung	Neueinstufung/-bewertung gemäss ABAKABA erforderlich
Stellenprozente:	100%
Lohnklasse gemäss Besoldungstabelle:	19 bis 22
Lohn inkl. 13. Monatslohn (Stand 2019):	Fr. 85'155.20 bis Fr.118'177.15
Lohnnebenkosten:	Fr. 17'031.05 bis Fr. 23'635.45
Kreditantrag (max. Lohn inkl. LNK):	Fr. 141'812.60
Dauer der Anstellung:	unbefristet

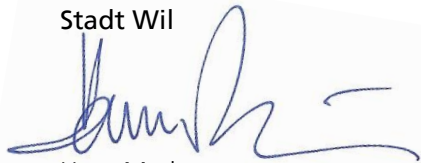
Sachaufwand

Es muss ein Arbeitsplatz mit Mobiliar und IT-Infrastruktur angeschafft werden.

Bemerkungen

Diese "neue" Stelle bzw. Funktion wird durch ein freies Stellegefäss innerhalb der TBW kompensiert. Dadurch ist diese Stelle mit einem Lohnmehraufwand von max. plus Fr. 34'163.35/Jahr (exkl. LNK / inkl. 13. Monatslohn) zu budgetieren.

Stadt Wil



Hans Mäder
Stadtpräsident



Janine Rutz
Stadtschreiberin