

Rollout-kompatibles IT-Lösungsszenario für Stadtwerke

„Die Zukunft zukunftsfähig abbilden“

IT-STRATEGIEN | Im Themenkonzert rund um den Rollout intelligenter Messsysteme (iMSys) und moderner Messeinrichtungen (mME) hat sich die SIV.AG flächendeckend positioniert. „Wir sind stolz darauf, gemeinsam mit Partnern ein Komplettlösungsszenario anbieten zu können“, sagt Dr. Guido Moritz, Bereichsleiter Energie- und Wasserwirtschaft bei den Roggentinern. Ein wesentliches Puzzleteil darin ist die Vertriebspartnerschaft mit der Deutschen Telekom. Doch auch für jede andere Form der Kooperation sei man offen, wenn Kunden dies wünschten. Im Bereich ERP- und Abrechnungssysteme, die massiv von den sich ändernden Geschäftsprozessen betroffen sind, sieht Moritz sein Unternehmen mit einem neuen IT-Modell als Innovationstreiber.

Was zeichnet das Angebot der SIV.AG aus? In einem so komplexen Anforderungsprofil, wie es das neue Messstellenbetriebsgesetz vorzeichnet, sei Transparenz mit das höchste Gut. Moritz: „Über welche Teile des Gesamtpaketes reden wir genau? Welche Abhängigkeiten und Risiken entstehen bei welchem Szenario? Wir sagen immer, welche Lösungspakete nach unserer Einschätzung im Einzelfall Sinn machen oder nicht. Und wir kleben einen ausbalancierten Endpreis an das Produkt. Bei uns gibt es keine Salami-Taktik.“

Ein zweites wesentliches Merkmal sei die Flexibilität. Die SIV.AG finde sich immer stärker in der Rolle des Integrators wieder, sieht Moritz. „Wir sind sicherlich ein wichtiges Zahnrad im Getriebe der EVU, weil über unsere Systeme viele unternehmenskritische Daten und Prozesse laufen. Durch individuelle Organisationsformen sowie Konzern- oder Netzwerkzugehörigkeiten treffen wir allerdings auf sehr heterogene Wünsche und Anforderungen. Für jedes Szenario können wir Leistungspakete individuell zusammenstellen. Sowohl im Kontext mit unserem Partner Telekom, aber auch in praktisch jeder anderen Konstellation der Zusammenarbeit.“

Dr. Guido Moritz, Bereichsleiter Energie- und Wasserwirtschaft, SIV.AG, Roggentin: „Bei uns gibt es keine Salami-Taktik.“



Bild: SIV.AG

Von den Kanadiern lernen, Marktchancen zu nutzen

Große Vorteile ziehe man nicht zuletzt aus der Tatsache, dass die SIV.AG seit März 2016 Teil der kanadischen Harris-Gruppe ist. „Die Kollegen in Nordamerika sind beim Thema Smart Metering schon viel weiter als wir“, berichtet Moritz, „da findet aktuell ein reger Know-how-Austausch statt.“ Lernen könne man insbesondere bei der Nutzung von Chancen, die aus der Nutzung smarter Infrastrukturen resultieren. „Für meinen Geschmack reden wir in Deutschland noch viel zu wenig über die Nutzbarkeit der Daten, über neue Geschäftsprozesse und -modelle. Wir führen momentan intensive Gespräche mit den Kollegen in Übersee, welche Modelle sich eventuell transferieren lassen.“

Unabhängig davon, mit wem man die klassischen Technikaufgaben des iMSys- und mME-Rollouts bewerkstelligen, bietet der Start in das smarte Messwesen EVU die Chance, über eine grundsätzliche Neuausrichtung der IT-Strategie nachzudenken und den Reset-Knopf zu drücken. „Investieren muss man in die IT-Systeme ohnehin“, meint Moritz. „Stellt sich die Frage, ob man weiter alte, teure Denkmodelle verfolgt oder ein völlig neues Lösungsszenario wählt. Im Austausch mit einigen Stadtwerken, die mit großen anderen Softwarehäusern zusammenarbeiten, also nicht unsere Kunden sind, haben wir ein interessantes Modell entwickelt, bei dem man mit einem Bruchteil der not-



Bild: Tony Hegewald/pixelio.de

wendigen Investitionen langfristig ein anderes Lösungsszenario aufsetzt. Dabei machen wir uns zunutze, dass der Gesetzgeber den Rollout über drei Legislaturperioden angelegt hat. Das heißt, wir haben am Anfang nur geringe Sockel-Investitionen zur Umsetzung der neuen Anforderungen aus dem Messstellenbetriebsgesetz. Im Laufe der Zeit wächst dieses System kaufmännisch mit zunehmenden Kosten und Erlösen. Dadurch wird ein massives Aufkommen fixer Kosten und Investitionen, die zu Beginn an vielen Stellen des Projektes warten, vermieden. Außerdem gewinnt man damit auf der kaufmännischen Seite alle Freiheitsgrade, dieses Thema später entweder als Kostenminimierungsmaßnahme oder als Wachstumsmotor zu interpretieren.“

Mangel an Transparenz bei MDM und Abrechnung

Im Bereich Meter Data Management (MDM) und Abrechnung sei das letzte Wort noch nicht gesprochen, meint Moritz. „Da fehlt es im Markt bislang noch an Transparenz und klaren Antworten, wie man sich am besten aufstellt. Wie integriere ich die neuen Messsysteme in die Abrechnung? Wie organisiere ich Marktkommunikation und Marktprozesse? Wenn wir unser neues IT-Modell in die Diskussion bringen, findet das vielerorts Interesse. Insofern scheinen wir hier über eine Lösung mit durchaus innovativem Charakter zu verfügen und eine Vorreiterrolle einzunehmen. Unser Anspruch ist es, die Zukunft zukunftsfähig abzubilden und nicht bei der Vergangenheitbewältigung stehenzubleiben.“

i www.siv.de