



Stadtwerk 4.0: Ihre Kunden, ihre Daten

Am 16. Februar 2016 öffnet die E-world energy & water ihre Tore. Die Messe und der begleitende Fachkongress rücken neue Geschäftsmodelle für den Energiemarkt der Zukunft in den Blickpunkt. Wo liegen die Chancen von morgen? Wie lassen sich trotz sinkender Margen und eines immer stärkeren Wettbewerbsdrucks die Marktposition sichern und die Profitabilität steigern?

Energie wird smart, Stadtwerke entwickeln sich immer mehr vom reinen Energieversorger zum Energiedienstleister – mit einer immer höheren Servicequalität, zusätzlichen Commodity-Angeboten wie Internet, Telefonie oder TV, sowie flankierenden Beratungs- und Dienstleistungen im Zukunftsfeld Energieeffizienz. Die Stadtwerke wissen dabei längst um ihre größten Assets »regionale Nähe« und »Kundenbindung« und setzen diese auf dem Weg zum Stadtwerk 4.0 schon heute wachstumsorientiert ein. Um operationale Exzellenz zu erreichen, gilt es vor allem, die eigene Innovationskraft zu stärken, schlanke und schlagkräftige Strukturen zu schaffen und sich intensiv um Kunden und Märkte zu kümmern. Das geht nur mit starken Partnern und übergreifenden Prozessabläufen. IT-Dienstleister werden in diesem Zusammenhang noch zu oft als reine Softwarehersteller wahrgenommen. In Lösungen, Medienbrüche und nicht zuletzt auch in Folge dessen tiefe Gräben zwischen einzelnen Abteilungen sind nicht selten die Folge eines modulbezogenen Vorgehens. Für uns heißt operationale Exzellenz daher auch, ein echter Lösungsanbieter für unsere Kunden aus der Energie- und Wasserwirtschaft zu sein.

Der Energiemarkt der Zukunft steht im Spannungsfeld der drei Megatrends De-

zentralisierung, Strommarkt 2.0 und Digitalisierung. Ein Strukturbruch mit dieser Vehemenz erfordert individuelle Lösungen, die höchsten Sicherheitsstandards genügen und bei Bedarf auch unabhängig von der bestehenden IT-Landschaft modelliert werden können – ob im Gesamtpaket oder modular, als klassisches Inhouse-System, aus der Cloud oder als Prozessdienstleistung.

Die SIV AG bündelt über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg unterschiedliche Kompetenzen ihrer einzelnen Bereiche und Tochtergesellschaften – von der strategischen IT-Beratung bis zur Betreuung im Customer Care Center. Vom wechselseitigen, unternehmensweiten

*Die SIV AG ist
Lösungsanbieter für
operationale
Exzellenz.*

Know-how-Transfer profitieren unsere Kunden besonders.

Sich als kundenorientierter Lösungsanbieter und Dienstleister zu fühlen und organisatorisch aufzustellen, ist ein Prozess, der auf allen Ebenen der Zusammenarbeit gelebt werden muss. Beim Rollout intelligenter Messsysteme mit unserem strategischen Partner Deutsche Telekom ist uns daher eines wichtig: Die komplette Datenhoheit bleibt bei unseren Kunden. »Ihre Kunden, ihre Daten« heißt für uns, dass weder wir noch die Deutsche Telekom uns als Wettbewerber unserer Kunden verstehen. Unser Anspruch ist es, das, was zählt, wirklich gut zu können. Wir sehen uns vor allem als Dienstleister und wollen das auch bleiben – im Interesse unserer Kunden.

>> Thomas Bunge,
Mitglied Strategieboard
Softwareentwicklung,
SIV AG, Roggentin