

SIV.NEWS

Magazin für die Energie- und Wasserwirtschaft

www.siv.de | 2015

3



**HERAUSFORDERUNG
DIGITALISIERUNG**
DER INNOVATIONSDRUCK STEIGT

INHALT

Langjähriger Vorstand Andreas Lehmann verabschiedet 4

quasiAdmin – Weil Ihre Zeit zu kostbar für Routinejobs ist 4

SIV.AG und procilon GROUP: Sichere Kommunikation in der Cloud 4

Jan-Hendrik Semkat übernimmt Geschäftsführung der SIV Utility Services GmbH 5

Großes Energieeffizienz-Projekt in China 5

TITELSTORY

Der Innovationsdruck steigt – Stadtwerke 4.0: Interview mit Dr. Guido Moritz, Geschäftsfeldentwicklung der SIV.AG 6

Gastbeitrag: RA Jan-Hendrik vom Wege und RA Simone Mühe, Becker Büttner Held, zum rechtlichen Rahmen des Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende 10

Kunden gewinnen, Kunden binden – Erfolgreicher Energievertrieb in der Praxis 12

AUF EIN WORT: Thomas Bunge, Mitglied des Strategieboards Softwareentwicklung der SIV.AG, über kVASy® Power Sales 14

MITARBEITERPROFIL: Jan-Hendrik Semkat, Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH 15



24



16

Von der Vertriebsplanung zur Liquiditätsvorschau – Der Planungsprozess im EVU 16

SIV.AG unterstützt Zoo-Schülerprojekt 18

Spenden für die Hanse-Tour-Sonnenschein 18

Teilnahme an internationaler Energiemarkt-Konferenz 18

Prüfung // Beratung // Zertifizierung – Die certigo GmbH auf der it-sa 18

Die SIV.Anwenderkonferenz – Jedes Jahr ein Magnet für Kunden und Partner 18

CRM für die Wasserwirtschaft – Intuitiv, kundenrelevant, komfortabel 19

Lagerwirtschaft: Neue Mobilitätskomponenten 19

PARTNER: Keine Zeit zu verschenken: Arbeitsabläufe auf Autopilot mit dem ene't Navigator® 20

Perspektivwechsel: Die 19. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“ 21

GASTBEITRAG: Dr. Wolfgang Trein, FIGEMA DR. TREIN UNTERNEHMENSBERATUNG, über den Weg in die Zukunft durch Digitalisierung 22

RA Dr. Jörg Rehberg, Fachgebietsleiter Geschäftsbereich Wasser/Abwasser des BDEW, über die aktuelle VEWA-Studie zum Vergleich der europäischen Wasser- und Abwasserpreise 24

SIV.AG I AKADEMIE, Veranstaltungskalender, Gewinnspiel, Impressum 26



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG

Die Digitalisierung bedeutet für die Energiewirtschaft neue Chancen und neue Wettbewerber durch sich auflösende Branchengrenzen.

Hildegard Müller,
Hauptgeschäftsführerin des BDEW

Liebe Leserinnen und Leser!

wie sieht die Energie- und Wasserwirtschaft der Zukunft aus? Wie profitabel ist Ihr Unternehmen in zehn Jahren? Wie verändern politische Umbrüche und neue Technologien die etablierten Geschäftsmodelle? Wovon sollten sich Entscheider verabschieden und wo liegen die Chancen von morgen?

Eine erst vor wenigen Tagen erschienene Studie von Ernst & Young analysiert die zentralen Trends der Branche. Dezentralisierung, Strommarkt 2.0 und Digitalisierung sind die drei bestimmenden Zukunftsthemen. Das Energiesystem 2025 wird auf einer intelligent vernetzten Kommunikation zwischen Erzeugern, Verbrauchern, Netzen und Speichern basieren – ein branchenübergreifendes Mammutprojekt, das nur mit gemeinsamen Anstrengungen und in einem gesamteuropäischen Rahmen zu stemmen ist.

Immer mehr geht es darum, die eigene Innovationsfähigkeit zu stärken, unentdeckte Potentiale zu nutzen und Zukunftschancen mutig zu ergreifen. Mit einem umfassenden Strategiprojekt zur Neustrukturierung der Unternehmensorganisation stellt sich auch die SIV.AG-Gruppe diesem Transformationsprozess. Zukünftig gehen wir noch fokussierter auf die Anforderungen unserer Zielmärkte ein. Unsere Kunden und Partner werden davon durch ein noch effektiveres Kundenservicemanagement, operationelle Exzellenz und höchste Produktqualität profitieren. Sei es nun aus der Cloud, als klassische Inhouselösung oder als maßgeschneiderte Prozessdienstleistung – wir entwickeln ein individuell passendes Lösungsszenario, sicher und unabhängig von der bestehenden IT-Landschaft.

Ein weiterer internationaler Meilenstein ist ein großes Energieeffizienz-Projekt in der zentralchinesischen Provinzhauptstadt Hefei, das wir Ihnen in dieser Ausgabe der SIV.NEWS vorstellen.

Als Innovationsmotor bahnt die Digitalisierung den Weg für einen radikalen industriellen Strukturbruch. Allein 2015 kann die Energiebranche im Bereich Smart Energy mit einem Umsatz von ca. 480 Mio. EUR rechnen, das entspricht einer Steigerung von 54,8 % gegenüber 2013, so eine Prognose des Beratungsunternehmens Deloitte.

Unsere aktuelle SIV.NEWS, die auch in diesem Jahr wieder als Gemeinschaftsausgabe mit der renommierten Fachzeitschrift ew erscheint, widmet sich diesem großen Zukunftsthema. Die Bandbreite reicht von Gastbeiträgen zum rechtlichen Rahmen des neuen Digitalisierungsgesetzes über innovative Planungs- und Vertriebs-szenarien bis zur Diskussion der notwendigen Sicherheitsstandards für den flächendeckenden Roll-Out intelligenter Messsysteme. Mit ihrem strategischen Partner Telekom ist die SIV.AG der einzige Anbieter am Markt, der die gesamte Wertschöpfungskette abbildet und sich dabei konsequent nicht als Wettbewerber, sondern als Dienstleister ihrer Kunden versteht. Auf dem Weg zum Stadtwerk 4.0 unterstützen wir Sie dabei, im Energiesystem der Zukunft mit ihren Stärken – Kundenbindung und regionale Nähe – zu punkten.

Mit dem neuen Digitalisierungsgesetz steigt der Innovationsdruck. Die wachsende Dynamik am Markt eröffnet aber auch einzigartige Wachstumchancen. Ob Sie nun wie in der Studie von Ernst & Young den Energieversorger 2025 eher als Kapazitätsmanager oder kundenorientierten Provider aller nur denkbaren Energie- und Kommunikationsdienstleistungen verstehen: Als verlässlicher Partner unterstützen wir Sie dabei, die für Ihr Unternehmen passende Gesamtstrategie zu entwickeln.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins!

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Jörg Sinnig

Langjähriger Vorstand **Andreas Lehmann** verabschiedet

Der langjährige Vorstand und Gesellschafter der SIV.AG Andreas Lehmann ist zum 31. Mai 2015 aus der SIV.AG ausgeschieden und stellt sich neuen Herausforderungen im Bereich der Management- und Organisationsberatung. „Der Abschied erfolgt in Freundschaft und gegenseitigem Respekt“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG.

Andreas Lehmann hat mit seinem nahezu 20-jährigen Wirken für die SIV.AG einen prägenden Anteil an der erfolgreichen Entwicklung der Unternehmensgruppe. Stets loyal und verlässlich, von hoher fachlicher Kompetenz und souveräner Führungsstärke, war der gebürtige Brandenburger eine



Andreas Lehmann

wichtige Säule für das Unternehmen. Er begann seine Tätigkeit als Anwendungsberater am 1. November 1995, wurde später Leiter des Consultingbereiches und im Januar 2000 zum Vorstand für die Bereiche Projektmanagement und Anwendungsberatung berufen.

Aufsichtsrat, Vorstand und Mitarbeiter der SIV.AG sind Andreas Lehmann für sein langjähriges Engagement im Vorstand der SIV.AG und insbesondere für seine Leistungen beim Aufbau der Geschäftsbereiche Consulting, Kundenservicemanagement, Datenkonvertierung und Prozessberatung sowie der Tochterunternehmen SIV Utility Services GmbH und SIV. BG EOOD zu tiefem Dank verpflichtet. (as)



quasiAdmin – Weil Ihre Zeit zu kostbar für Routinejobs ist

Sie? Doch... Mit dem quasiAdmin bieten wir Ihnen alle Technologiekomponenten in einem Werkzeug.

Ihre Vorteile:

- Intuitive Benutzeroberfläche
- Routineaufgaben effizient lösen
- Probleme aufzeigen und mit einem Klick lösen
- Administration ohne Expertenwissen
- Best-Practice-Lösungen aus dem Anwendungssupport

▷ www.arch-tech.de | Tel. +49 381 25242800

Sichere Kommunikation in der Cloud

Die SIV.AG und die procilon GROUP haben ihre langjährige intensive Zusammenarbeit im Bereich Datenschutz und Datensicherheit auf eine neue qualitative Stufe gehoben. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt dabei auf der Einführung des von procilon entwickelten Public-Key-Cloud-Dienstes, welcher höchsten Sicherheitsstandards in der Cloud genügt und einen Rundum-Service zur bedarfsgerechten und flexiblen Bereitstellung und Administration öffentlicher Schlüssel darstellt. „Der aufwendige Austausch öffentlicher Verschlüsselungsschlüssel mit unseren Marktpartnern per E-Mail, beispielsweise zur sicheren Übertragung von EDIFACT-Daten mittels SMTP-Protokoll, hat sich dank der Public Key Cloud von procilon für immer erledigt“, so Wolfgang Will, Leiter Shared Service der Stadtwerke Cottbus GmbH.

„Mit der Einführung einer vollständig geclusterten proGOV-Energy-Infrastruktur in unserem ISO-27001-zertifizierten Rechenzentrum sind wir in der Lage, unseren Kunden zukünftig bezüglich ihrer kritischen Marktkommunikationsprozesse eine noch bessere Servicequalität zu bieten. Gemeinsam mit procilon haben wir ein Cloud-Angebot entwickelt, das die Vorteile beider Lösungen vereint“, so Marco Fiedler, Be-

reichsleiter Systeme & Service der SIV AG. Andreas Liefeth, Leiter Marketing und Partnermanagement der procilon GROUP, ergänzt: „Der Betrieb unserer Lösungen in einem nach BSI-Standard zertifizierten Rechenzentrum eröffnet uns den Weg, gemeinsam weitere Service-Angebote speziell für Betreiber kritischer Infrastrukturen zu entwickeln. Hier kommen vor dem Hintergrund des IT-Sicherheitsgesetzes deutlich höhere Anforderungen auf die Energieversorger zu. Die SIV.AG hat dafür die Infrastruktur und das Know-how rund um die Geschäftsprozesse, procilon punktet mit der passenden Sicherheitslösung. So können wir optimistisch in die Zukunft blicken.“

Erste Früchte trägt die neue strategische Zusammenarbeit bei der Verwaltung und Pflege der öffentlichen Schlüssel für eine sichere Kommunikation im Energiemarkt. So profitieren die Nutzer der SIV Managed Service Plattform automatisch vom Public-Key-Cloud-Angebot der procilon. Beide Unternehmen arbeiten zukünftig auch stärker im Bereich IT-Sicherheit zusammen. (as)

▷ www.procilon.de



Jan-Hendrik Semkat übernimmt Geschäftsführung der SIV Utility Services GmbH

Prozessdienstleistungstochter stärkt Strukturen für mehr Kundennähe und Effizienz

Die SIV Utility Services GmbH stärkt ihre Strukturen durch die Schaffung der beiden neuen Organisationsbereiche „Business Development“ und „Factory“.

Thomas Henke, der zuletzt als Leiter Produktion bei der RDE GmbH & Co. KG tätig war, verantwortet den neu geschaffenen Bereich „Factory“, der die hochspezialisierten Produktionsprozesse der 2008 gegründeten Dienstleistungstochter bündelt. Hierzu gehören die in letzter Zeit überdurchschnittlich gewachsenen Geschäftsfelder Energiedatenmanagement, Abrechnungs- und Belieferungsmanagement sowie Kundenservice.

Neben dem durch Niels Buyny geleiteten Bereich BSP IT-Betrieb gibt es darüber hinaus den Bereich „Business Development / BSP Sales und Servicemanagement“, der auch zukünftig einen professionellen Vertrieb und Kundenservice sicherstellt. Er

wird durch den bisherigen Geschäftsereichsleiter EDM der SIV.AG Jan-Hendrik Semkat (geb. 1979) übernommen, der auch als neuer Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH gewonnen werden konnte. Sein Porträt können Sie auf S. 15 lesen.

„Die neuen Strukturen ermöglichen es uns, einen stärkeren Fokus auf Kundennähe und Effizienz zu legen, die Hebeleffekte im Zusammenspiel mit der SIV.AG noch besser zu nutzen und den Schulterchluss zwischen unserem Tochterunternehmen und uns deutlich zu intensivieren“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG.

Mit über 50 Mitarbeitern und einem immer breiter gewordenen Dienstleistungsspektrum hat sich die SIV Utility Services GmbH in den sieben Jahren ihres Bestehens zu einer festen Größe am BSP-Markt entwickelt. (as)

▷ www.siv.de/index.php/services

Großes Energieeffizienz-Projekt in China gestartet

Die SIV.AG setzt gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GIZ GmbH, der Firma Diehl Metering (Jinan), Co., Ltd. und der Hefei Thermoelectric Group, dem Wärme- und Stromversorger der Provinzhauptstadt Hefei, ein großes PPP-Kooperationsprojekt um. Die zentralchinesische Metropole ist eine wichtige Industrie- und Universitätsstadt und zählt heute 7 Mio. Einwohner.

Ziel des Projektes ist die „Etablierung ganzheitlicher verbrauchsbasierter Wärmeabrechnungssysteme“ zur Erhöhung der Energieeffizienz in China. Seitens der SIV.AG werden dazu in Hefei die Verbrauchsabrechnung, die Debitorenbuchhaltung, das Zahlwesen und die Zählerverwaltung eingeführt – jeweils mit Anpassungen an die Anforderungen des chinesischen Marktes in einer chinesischsprachigen Version der Applikation kVASy®. Geplant sind auch Erweiterungen um das Instandhaltungsmanagement und das Technische Anlagemanagement.

Im Pilotprojekt geht es um die Abrechnung von etwa 60 Compounds (Wohnbezirken in einem Neubaugebiet) mit zirka 40.000 abzurechnenden Einheiten. Auch hier sind seitens des regionalen Wärme- und Stromversorgers konkrete Projekterweiterungen geplant, sowohl hinsichtlich weiterer Compounds als auch anderer Städte, die durch die Hefei Thermoelectric Group beliefert werden.

Zur Bestandsaufnahme weilte ein 10-köpfiges Team der SIV.AG im August 2015 in China. Die Produktivierung ist für Dezember 2015 vorgesehen. (as)



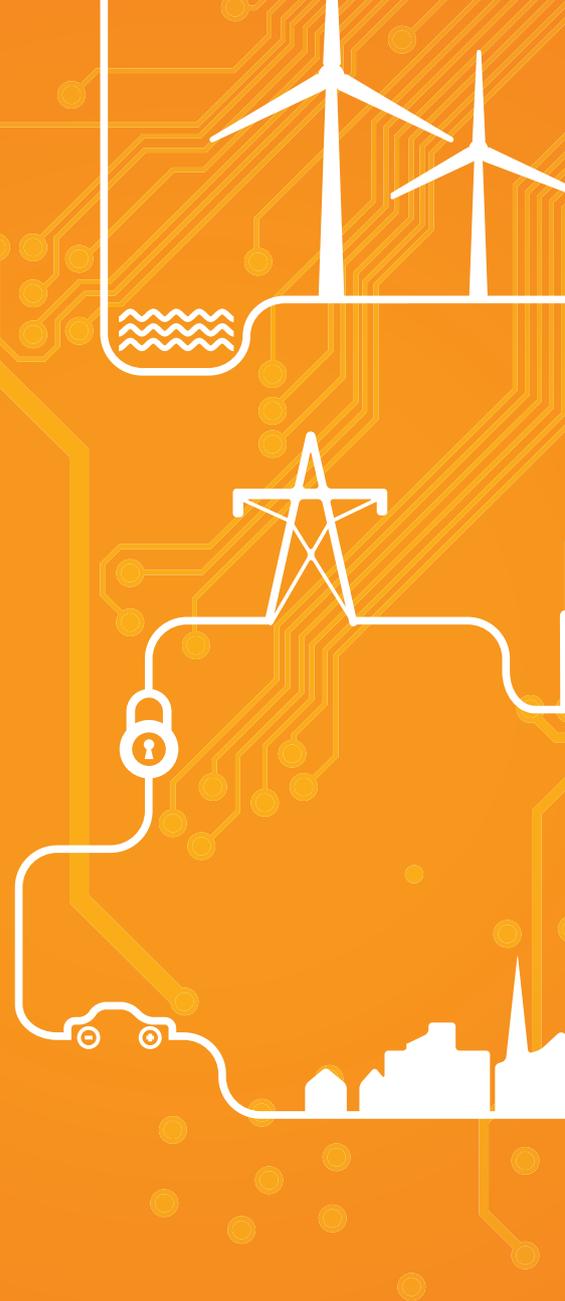
Blick auf Hefei, Hauptstadt der Provinz Anhui

DER INNOVATIONS- DRUCK STEIGT STADTWERKE 4.0

Es ist Bewegung im Markt: Erst trat am 24. Juli 2015 das IT-Sicherheitsgesetz in Kraft, kaum zwei Wochen später veröffentlichte die BNetzA ihren IT-Sicherheitskatalog. Am 21. September 2015 legte das BMWi seinen Referentenentwurf für ein „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“ vor, das ab Anfang 2016 gelten soll. Länder und Verbände konnten sich bis 14. bzw. 9. Oktober zum Entwurf äußern.

Das Gesetz behandelt als zentrale Aspekte die zukünftige Ausgestaltung des Messstellenbetriebs, die Abbildung des Roll-Outs intelligenter Messsysteme sowie die Nutzbarmachung der anstehenden flächendeckenden Smart-Meter-Infrastruktur durch eine gezielte Daten- und Informationsbereitstellung bei gleichzeitiger Wahrung von Datenschutz und Datensicherheit.

Der 195 Seiten umfassende Entwurf hat es in sich – insbesondere in Hinblick auf die gestärkte Rolle des wettbewerblichen Messstellenbetreibers. So mischen sich in das grundsätzlich positive Echo aus VKU und BDEW durchaus kritische Stimmen. Zugleich eröffnet der neue Gesetzesrahmen gerade auch den Stadtwerken neue, spannende Wachstumspotentiale.



Die SIV.NEWS sprachen mit Dr. Guido Moritz, Geschäftsfeldentwicklung der SIV.AG, über Herausforderungen und Chancen des neuen Gesetzes.

SIV.NEWS: *Selbst Branchenkenner zeigten sich überrascht von der Vehemenz und wirtschaftlichen Reichweite des schon im Sommer an die Öffentlichkeit gelangten Referentenentwurfes. Wird er die großen Datenkonzerne, Mess- und Abrechnungsdienstleister zulasten der Stadtwerke stärken?*

Dr. Guido Moritz: Ich verstehe den vorgelegten Referentenentwurf nicht als ein Geschenk an die Big Player. Vielmehr bringt das Papier neue Dynamik in den zuletzt allzu zögerlich agierenden Energiemarkt. Mit dem Digitalisierungsgesetz steigt der Inno-

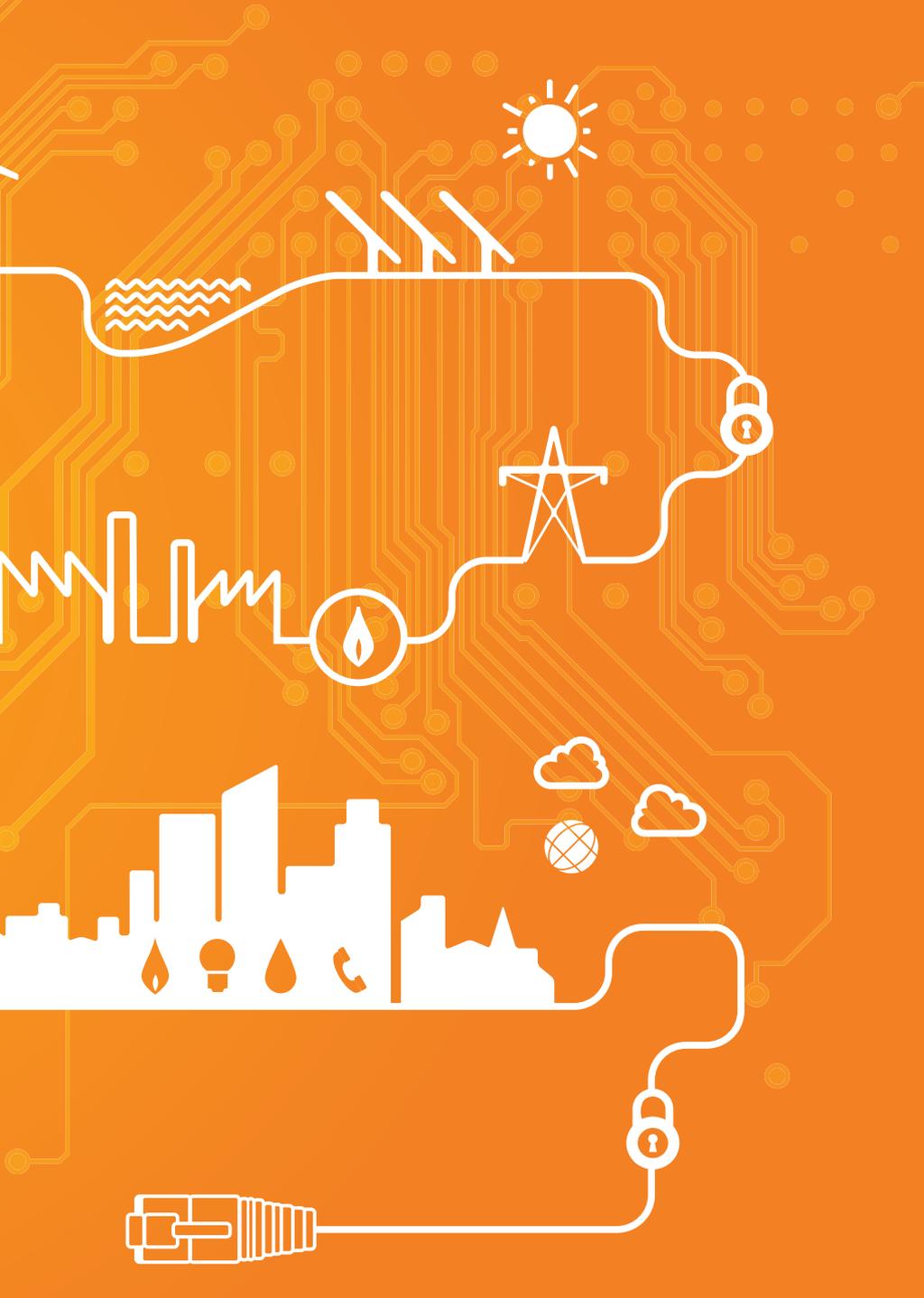
vationsdruck auf alle Beteiligten. Insofern stärkt es weniger die Großen, sondern treibt eher die immer mehr ins Stocken geratene Energiewende voran – zulasten der Zögerer und Skeptiker.

SIV.NEWS: *Welche größten Herausforderungen gibt es bei der Umsetzung des Gesetzentwurfes zu bewältigen?*

Dr. Guido Moritz: Bis zum Gesetzentwurf war das Thema Smart Metering im weitesten Sinne eher ein technisches Problem und unterlag einer klassischen Make-or-Buy-Entscheidung, wobei die meisten EVU eher zu „Buy“ tendierten, da die Anforderungen gerade in Bezug auf die M2M-Kommunikation und Sicherheit nicht zu vernachlässigen waren. Mit dem Gesetzentwurf kommt der kaufmännischen und strategischen Kompo-



Dr. Guido Moritz: „Mit dem Gesetzentwurf kommt der kaufmännischen und strategischen Komponente des Themenfeldes eine neue Bedeutung zu.“



nente des Themenfeldes eine neue Bedeutung zu. Wir sehen in dem Gesetzentwurf in der aktuellen Ausprägung eine hohe Komplexität der Prozesse, eine Stärkung des wettbewerblichen Messstellenbetriebs und darüber hinaus die Möglichkeit des Markteintritts Dritter. EVU müssen daher frühzeitig eine Strategie zur Umsetzung entwickeln, um nicht durch die Auswirkungen des Smart-Meter-Roll-Outs Marktanteile zu verlieren.

SIV.NEWS: Inwiefern können die Stadtwerke von der neuen Gesetzeslage profitieren?

Dr. Guido Moritz: Die Stadtwerke sehe ich hier in der komfortablen Situation, ihre langjährig gewachsenen Vorteile – regionale Nähe, Kundenzugang in der Fläche und eine enge Kundenbindung – geschickt ausspielen zu können. Das ist eine Marktmacht, um die

sie manch Große beneiden. Die regionalen Dienstleister sollten sich also mutig den Veränderungen stellen und die neuen Chancen ergreifen – auch vor dem Hintergrund, dass sie, wenn sie erst einmal den Messstellenbetrieb als Geschäftsfeld aufgegeben haben, diesen nicht mehr so leicht zurückgewinnen können. Das Digitalisierungsgesetz hat insofern nicht nur einen immensen Impact auf die konkrete Ausgestaltung der Energiewende, sondern auch auf die praktische Rollenverteilung im Marktdesign der Zukunft. Auf diesem Weg möchten wir unsere Kunden natürlich aktiv begleiten.

SIV.NEWS: Wie sieht das Lösungspaket der SIV.AG aus?

Dr. Guido Moritz: Neben regelmäßigen Konsultationen im Kundenkreis ist hier

natürlich unsere Anfang des Jahres mit der Telekom geschlossene Partnerschaft im Bereich Smart Metering zu nennen.

Unser gemeinsames Paket umfasst die gesamte Prozesskette – von der technischen Gerätebeschaffung, -installation und -administration über die Messdatenverarbeitung bis zur Abrechnung.

Ein ganz wichtiger Aspekt dabei ist, dass die EVU jederzeit die Hoheit über ihre Daten behalten – ein Alleinstellungsmerkmal, das uns von den auf den Markt strebenden großen Konzernen unterscheidet. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Daten bestmöglich im Interesse der Verbraucher zu nutzen, z. B. für ein noch engagierteres Kundenbeziehungsmanagement, individuelle Vertriebsangebote, eine höhere Servicequalität und optimierte Strukturen für den Verteilnetzausbau, Bilanzierung und Handel.

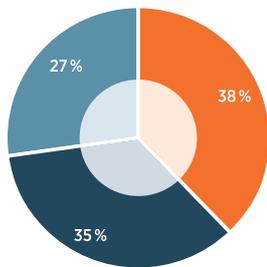
Zugleich sind die Partner SIV.AG und Telekom die einzigen am Markt, die die gesamte Kette abbilden und nicht selbst in einer bestimmten Marktrolle agieren. Wir verstehen uns ausschließlich als Dienstleister unserer Kunden – und das mit dem umfangreichen Portfolio eines Komplettlösungsanbieters.

SIV.NEWS: Das Digitalisierungsgesetz markiert einen wichtigen Tipping Point für den kompletten Umbau der Energiesysteme auf erneuerbare Energien. Was ist positiv aus Ihrer Sicht? Wo gibt es noch Baustellen?



» Abrechnungen und Vertragsbeziehungen dürfen nicht unnötig aufgebläht und somit unpraktisch und teuer in der Anwendung werden. Das Messen per Smart Meter oder digitalem Stromzähler bedeutet eine weitere Rechnung neben der Stromrechnung. Verbraucherfreundlich geht anders. «

Katherina Reiche
Hauptgeschäftsführerin des VKU



Glauben Sie, dass die **Bedeutung digitaler Technologien** für das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens in den kommenden fünf Jahren steigen wird?

Quelle: EY, Digitalisierung: Wer investiert und profitiert – wer verliert? Ergebnisse einer Umfrage unter 1.025 Unternehmen in zwölf Ländern, März 2015

■ ja, deutlich ■ ja, leicht ■ nein

Erwarteter Umsatz im Bereich Smart Energy in Europa

Quelle: Deloitte, Statista



» Es gibt noch zahlreiche Baustellen. Zu den offenen Fragen gehört zum Beispiel die Refinanzierung der Investitionskosten bei den Messstellenbetreibern. «

Hildegard Müller

Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des BDEW

Dr. Guido Moritz: Erstmals werden alle notwendigen Regelungen zum Rollout intelligenter Messsysteme zentral gebündelt. Das ist ein großer Fortschritt. Das neue Marktdesign mit dezentralen Strukturen und regenerativen Energieträgern braucht moderne Technologien, um Schwankungen in Erzeugung und Verbrauch effizient steuern zu können. Hier steckt der Referententwurf einen rechtlich verbindlichen Gestaltungsraum ab und legt zudem noch ein großes Augenmerk auf die Bereiche Datenschutz und Datensicherheit. Das schafft Transparenz und Vertrauen beim Verbraucher.

Dennoch müssen sowohl für die Messstellenbetreiber als auch für die Kunden Kosten und Nutzen stimmen.

SIV.NEWS: Wie wird die Digitalisierung auch das eigene Rollenverständnis der Stadtwerke verändern?

Dr. Guido Moritz: Die Digitalisierung erfordert neue Formen der Zusammenarbeit, neue Strukturen und ein neues Selbstverständnis. Grundsätzlich lassen sich drei Stufen der Digitalisierung ausmachen: die digitale Abbildung (seit vielen Jahren bereits ein Muss), die digitale Ergänzung bestehender Datenpools um flankierende Dienstleistungsangebote (etwa durch die Erschließung neuer Vertriebskanäle) sowie die disruptive Digitalisierung.

Angesichts der Vielzahl disruptiver Innovationen, wie wir sie etwa im Smart Home, im Enterprise Content Management oder beim intelligent vernetzten Auto gegenwärtig nur erahnen können, müssen wir uns auch von alten Denkweisen verabschieden. Die disruptive Digitalisierung wird alle bisherigen Strukturen komplett über Bord werfen. Damit verändert sich auch die Rolle der Stadtwerke vom bloßen Versorger zum Provider eines allumfassenden Facility Managements, der alle Commodities – auch z. B. Internet, Telefonie und TV – zur Verfügung stellt. Durch ihren schon heute exzellenten Kundenzugang sind die Stadtwerke optimal für diese neue Rolle aufgestellt.

Schon heute gibt es durch das Digitalisierungsgesetz spannende Potentiale für neue Geschäftsfelder, vor allem im Zusammenspiel mit Wohnungsbaugesellschaften bei der Bündelung des Messstellenbetriebs von Gas, Wasser, Fern- oder Heizwärme.

SIV.NEWS: Kommen wir zum Thema Datenschutz und Datensicherheit. Sind Ihre Kunden dafür bereits hinlänglich sensibilisiert oder warten sie eher noch ab?

Dr. Guido Moritz: Wir treffen aktuell auf alle nur denkbaren Situationen. Zwar sind

die meisten Unternehmen bislang sensibilisiert, aber lange nicht alle Unternehmen haben einen Kenntnisstand erreicht, der sinnvolle Entscheidungen zu diesem Thema möglich macht. Dass diese Themen durchaus wertvoll sind, ist allen klar. Aber in welchem Umfang und mit welchen konkreten Maßnahmen – auch über die gesetzlichen Anforderungen hinaus – diesen Themen begegnet werden sollte, ist vielen Entscheidern nicht transparent. In der certigo entwickeln wir daher gleich zu Beginn der Gespräche ein gemeinsames Verständnis, damit wir eine für das Unternehmen nachhaltig sinnvolle Lösung erarbeiten – unabhängig davon, ob dies nun bedeutet, die regulatorischen Anforderungen nur zu erfüllen oder gleich etwas weiter zu denken.

SIV.NEWS: Ihr Unternehmen certigo berät und unterstützt Ihre Kunden bei der Einführung von Managementsystemen für die Informationssicherheit (ISMS). Was empfehlen Sie Ihren Kunden?

Dr. Guido Moritz: Die meisten Gespräche drehen sich generell darum, was in einem möglichen Projekt zu erwarten ist. Für die meisten Unternehmen ist ein solches ISMS schlichtweg „Neuland“, ohne zu stark auf unsere Kanzlerin zu referenzieren. Während sich die operative Ebene und IT-Leiter daher eher die Frage nach Maßnahmen stellen, die notwendig sind, um die Zertifizierung sicher zu stellen, sind kaufmännische Verantwortliche und Geschäftsführer eher daran interessiert, welcher Nutzen überhaupt aus dem ganzen Vorhaben gezogen werden kann. Immerhin sind die Kosten, aber auch die internen Aufwände nicht unerheblich. Unsere Antworten auf die Fragen aller Beteiligten sind somit ebenso vielfältig wie die individuellen Ausprägungen der

Unternehmen. Wir haben hierfür sehr verschiedene Lösungsszenarien im Gepäck, die meisten Unternehmen tendieren aber eher zu einem gesunden Mittelweg, der nicht nur auf eine möglichst kosteneffiziente und somit risikoreiche Compliance abzielt, sondern ebenfalls einen ROI ermöglicht.

Allerdings bedarf es definitiv eines Umdenkens. Eine reine Datenvermeidungsstrategie, wie wir diese aus unserem nationalen Datenschutz heraus bislang kennen, wird nicht die Lösung bringen. Vielmehr geht es meiner Meinung nach um Transparenz bei der Datenerhebung und den Datenflüssen für den Endkunden, damit dieser überhaupt eigenverantwortlich über die Nutzung seiner Daten entscheiden kann. Bei Unternehmen geht es eher darum, wie Informationen und Daten, die zur Wertschöpfung beitragen können, nicht missbraucht, verfälscht oder gar nicht erst zur Verfügung stehen. Dass Daten und Informationen zur Wertschöpfung zukünftig stärker beitragen werden als physikalische Assets, werden wir alle noch erleben. Und wir – Endkunden wie auch

Unternehmen – müssen lernen, damit umzugehen und uns nicht dagegen zu verwehren.

SIV.NEWS: Ist Eile geboten?

Dr. Guido Moritz: Abwarten ist keine Alternative mehr. Schon heute sehen wir die ersten Ausläufer eines radikalen Transformationsprozesses, der alle Zögerer überrollen wird. Es gilt, frühzeitig eine zukunftstaugliche Umsetzungsstrategie zu entwickeln und dafür vorab die Frage zu klären, ob die Herausforderungen aus eigener Kraft oder mit der Unterstützung von Dienstleistern zu stemmen sind. Die SIV.AG-Gruppe mit Leistungsbereichen wie Software, Infrastruktur, Cloud Services, Prozessdienstleistungen und auch Informationssicherheit entwickelt hierzu gemeinsam mit den Kunden individuelle Lösungsszenarien, die diese auch nachhaltig bestmöglich beim eigenen Geschäft unterstützt – mit Sicherheit und unabhängig von der bisherigen IT-Landschaft.

SIV.NEWS: Vielen Dank für das Gespräch! (as)

» Die größte Herausforderung bis 2020 ist es, sich zu wandeln und Erfolg außerhalb der festen Pfade der vergangenen Jahrzehnte zu finden, ohne den Unternehmensbestand zu gefährden. Es gibt keine ‚Branche‘ mehr. «

Henning Deters
Vorsitzender des Vorstandes,
Gelsenwasser AG

>>



Dr. Guido Moritz

Geschäftsfeldentwicklung

SIV.AG
Telefon +49 381 2524-2513
guido.moritz@siv.de
www.siv.de

ANZEIGE

ene't Navigator®
Orientierung im Energievertrieb

Die zentrale Plattform zur Abbildung Ihres Tagesgeschäfts.

Sie möchten mehr erfahren? Dann besuchen Sie uns und erleben Sie den ene't Navigator live. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
www.enet-navigator.eu

E-world: 16. bis 18. Februar 2016, Essen
ene't Branchentage: 7. und 8. Juni 2016, Berlin

Das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende – Roadmap für den Rollout intelligenter Messsysteme

Die Energiewende mit ihrem Ziel der Integration der erneuerbaren Energien erfordert ein dezentrales Stromversorgungssystem, in dem nicht nur der Stromfluss bidirektional erfasst wird, sondern auch Informationen und Steuerungssignale ausgetauscht werden können. Dabei wird auch der Verbraucher eingebunden und nimmt möglicherweise als „Prosumer“ aktiv an der Stromversorgung teil. Der rechtliche Rahmen für die dafür erforderliche Mess- und Kommunikationstechnologie sowie die Datenverarbeitungssysteme wird durch das „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“, das nunmehr als erster Entwurf vorliegt, gesetzt.

Entwurf eines Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende

Kernstück dieses Gesetzes ist das „Gesetz über den Messstellenbetrieb und die Datenkommunikation in intelligenten Energienetzen“ (Messstellenbetriebsgesetz – MsbG). Das Messstellenbetriebsgesetz ersetzt das zunächst geplante „Verordnungspaket intelligente Netze“ – bestehend aus Messsystemverordnung, Datenkommunikationsverordnung und Roll-Out-Verordnung –, zu dem das Bundeswirtschaftsministerium noch im Januar 2015 Eckpunkte vorgelegt hatte. Das BMWi hat sich nunmehr entschieden, statt der geplanten Verordnungen ein Gesetz vorzulegen, das sämtliche Regelungen zum Messstellenbetrieb und zum Einbau intelligenter Messsysteme beinhaltet. In das Messstellenbetriebsgesetz werden auch die bislang im EnWG und in der Messzugangsverordnung enthaltenen Regelungen zum Wechsel des Messstellenbetreibers übernommen.

Das MsbG wird nicht nur vorgeben, welche Anforderungen intelligente Messsysteme und moderne Messeinrichtungen erfüllen müssen, es legt auch den Zeitplan für den Roll-Out sowie Preisobergrenzen für den Betrieb der neuen Messsysteme fest.

Wesentlicher Bestandteil des MsbG sind zudem Vorgaben zur Gewährleistung von Datenschutz und Datensicherheit und zur Datenkommunikation.

Intelligente Messsysteme und moderne Messeinrichtungen

Das MsbG unterscheidet zwischen intelligenten Messsystemen und modernen Mes-



seinrichtungen. Das intelligente Messsystem kennzeichnet sich dadurch aus, dass es über ein Smart Meter Gateway in ein Kommunikationsnetz eingebunden ist und darüber bidirektional kommunizieren kann. Darüber hinaus soll das intelligente Messsystem das Verbrauchsverhalten visualisieren und dem Letztverbraucher Tarifinformationen und Messwerte zur Überprüfung der Abrechnung zur Verfügung stellen. Der Letztverbraucher soll auf diese Weise beispielsweise seine tages-, wochen-, monats- und jahresbezogenen Verbräuche und Zählerstandgänge der letzten zwei Jahre nachvollziehen können. Dabei muss die

Visualisierung ausweislich der Gesetzesbegründung nicht zwingend auf einem Display an den intelligenten Messsystemen selbst erfolgen, vielmehr ist auch ein Display in der Wohnung des Letztverbrauchers möglich oder über Internetanwendungen. Dabei müssen intelligente Messsysteme technisch in der Lage sein, sämtliche dieser Visualisierungstechniken umzusetzen.

Auch über moderne Messeinrichtungen muss eine Visualisierung der Verbrauchswerte und Zählerstandgänge der letzten zwei Jahre möglich sein. Eine Einbindung in ein Kommunikationsnetz ist hier nicht

erforderlich, eine moderne Messeinrichtung muss aber an ein Smart Meter Gateway angebunden werden können.

Wann erfolgt der Einbau und zu welchem Preis?

Der Entwurf des MsbG hält an der bereits jetzt in § 21c Abs. 1b EnWG normierten Einbaupflicht bei Letztverbrauchern mit einem Jahresverbrauch über 6.000 kWh fest. Neu ist allerdings die vorgesehene Einbaupflicht für alle EEG- und KWK-Anlagen mit einer installierten Leistung über 7 kW. Die bisherige Beschränkung der Einbauverpflichtung auf Neuanlagen entfällt damit. Sofern keine Einbauverpflichtung für ein intelligentes Messsystem besteht, sollen zumindest moderne Messeinrichtungen eingebaut werden. Allerdings können die grundzuständigen Messstellenbetreiber auch bei Letztverbrauchern mit einem Jahresverbrauch unter 6.000 kWh freiwillig intelligente Messsysteme einsetzen, sofern sie die dafür vorgesehenen Preisobergrenzen nicht überschreiten. Die Preisobergrenzen legen dabei fest, bis zu welchen Kosten ein Einbau intelligenter Messsysteme wirtschaftlich vertretbar ist.

Ab 2017 sollen alle Letztverbraucher mit einem Jahresverbrauch über 10.000 kWh innerhalb von acht Jahren ein intelligentes Messsystem erhalten. Gleiches gilt für EEG- und KWK-Anlagen mit einer installierten Leistung über sieben bis 100 kW. Für Letztverbraucher mit einem Jahresverbrauch über 100.000 kWh beginnt die Einbauverpflichtung ebenfalls 2017 mit einem Zeitrahmen von 16 Jahren. EEG- und KWK-Anlagen mit einer installierten Leistung über 100 kW sollen ab 2020 innerhalb von acht Jahren mit intelligenten Messsystemen ausgestattet werden. Dabei gelten nach derzeitigem Stand des Gesetzesentwurfs folgende Preisobergrenzen:

- > 6.000 bis 10.000 kWh/a: 100,- €/Jahr
- > 10.000 bis 20.000 kWh/a: 130,- €/Jahr
- > 20.000 bis 50.000 kWh/a: 170,- €/Jahr
- > 50.000 bis 100.000 kWh/a: 200,- €/Jahr
- > 100.000 kWh/a: angemessenes Entgelt

Bei EEG- und KWK-Anlagen liegen die Preisobergrenzen je nach installierter Leistung zwischen € 100,00 und € 200,00. Messstellen mit einer unterbrechbaren Verbrauchseinrichtung nach § 14a EnWG sind ebenfalls ab 2017 mit intelligenten Messsystemen auszustatten, die nicht mehr als € 100,00 jährlich kosten dürfen.

Grundzuständige Messstellenbetreiber (derzeit noch die Netzbetreiber), die einen

Einbau zu den genannten Preisen nicht vornehmen können oder wollen, haben die Möglichkeit, die Grundzuständigkeit für den Messstellenbetrieb bei intelligenten Messsystemen und modernen Messeinrichtungen auszuschreiben.

Abrechnung und Abschluss von Messstellenverträgen

Der Entwurf des MsbG sieht vor, dass zukünftig alle Messstellenbetreiber, d. h. auch Netzbetreiber, die Kosten für intelligente Messsysteme und moderne Messeinrichtungen direkt gegenüber dem jeweiligen Anschlussnutzer (bzw. Anschlussnehmer) abrechnen. Bislang erfolgt die Abrechnung bei den grundzuständigen Netzbetreiber über die Netznutzungsabrechnung gegenüber dem Netznutzer, in der Regel dem

Viel Zeit bleibt den betroffenen Energieversorgungs-, Infrastruktur- und Industrieunternehmen nicht, sich auf die neuen Vorgaben einzustellen und sich mit ihrer strategischen Ausrichtung sowie den erforderlichen Investitionsentscheidungen auseinanderzusetzen.

Lieferanten. Wird der Entwurf des MsbG in der jetzigen Fassung verabschiedet, unterfallen die Entgelte für Messstellenbetrieb, Messung und Abrechnung zukünftig nicht mehr der Anreizregulierung und Energieversorgungsunternehmen sind zur buchhalterischen Entflechtung des Messstellenbetriebs verpflichtet.

Zusätzlichen bürokratischen Aufwand verursacht zudem die vorgesehene Verpflichtung zum Abschluss eines sog. Messstellenvertrages mit dem jeweiligen Anschlussnutzer beim Einbau intelligenter Messsysteme oder moderner Messeinrichtungen. Das bedeutet – wenn es bei den derzeit vorgesehenen Regelungen bleibt –, dass auch die grundzuständigen Netzbetreiber zukünftig bei einem Einbau intelligenter Messsysteme oder moderner Messeinrichtungen Verträge mit jedem Anschlussnutzer schließen müssen.

Wer bekommt welche Daten?

Das Messstellenbetriebsgesetz soll zum einen die Datensicherheit beim Einsatz intelligenter Messsysteme gewährleisten und zum anderen regeln, welche Daten überhaupt erhoben und von wem diese genutzt werden dürfen.

Sowohl das Smart Meter Gateway als auch der Smart Meter Gateway Administrator müssen die sich aus dem Schutzprofil und den technischen Richtlinien des BSI ergebenden Sicherheitsanforderungen erfüllen und dies durch eine Zertifizierung nachweisen. Der Smart Meter Gateway Administrator muss nach dem derzeitigen Gesetzesentwurf zudem ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) einrichten und betreiben.

Der MsbG-Entwurf sieht vor, dass personenbezogene Daten ausschließlich von den im Gesetz benannten Berechtigten erhoben, verarbeitet und genutzt werden dürfen. Dies sind Messstellenbetreiber, Netzbetreiber, Bilanzkoordinatoren, Bilanzkreisverantwortliche, Energielieferanten und Direktvermarktungsunternehmer. Zudem ist auch jede Stelle berechtigt, die über eine schriftliche Einwilligung des Anschlussnutzers nach § 4a BDSG verfügt.

Strategische Ausrichtung und Umsetzung im Unternehmen

Viel Zeit bleibt den betroffenen Energieversorgungs-, Infrastruktur- und Industrieunternehmen nicht, sich auf die neuen Vorgaben einzustellen und sich mit ihrer strategischen Ausrichtung sowie den erforderlichen Investitionsentscheidungen auseinanderzusetzen.

Am Gesetzesentwurf wird nun weiter gearbeitet, um einen entsprechenden Kabinettsbeschluss vorzubereiten. Es muss dann noch von Bundestag und Bundesrat verabschiedet werden, sodass mit einem Inkrafttreten wohl nicht vor dem 01.01.2016 zu rechnen ist. (jhw, sm)



Jan-Hendrik vom Wege

Rechtsanwalt, MBA, Partner

Becker Büttner Held, Hamburg
 Telefon +49 40 341069-500
 jan-hendrik.vom.wege@bbh-online.de
 www.bbh-online.de

Simone Mühe

Rechtsanwältin, Counsel

Becker Büttner Held, Berlin
 Telefon +49 30 6112840-43
 simone.muehe@bbh-online.de
 www.bbh-online.de



kVASY5

POWER SALES

Kunden gewinnen, Kunden binden – Erfolgreicher Energievertrieb in der Praxis

Was macht erfolgreichen Energievertrieb aus? So unterschiedlich das Profil der einzelnen Mitglieder des Kundenarbeitskreises „Bundesweiter Vertrieb“ der SIV.AG auch ist, so sehr ähneln sich die Antworten der Befragten: Erfolgreicher Energievertrieb muss in der Preis- und Produktgestaltung flexibel sein. Er sollte schnell und punktgenau auf Marktveränderungen reagieren können. Wir benötigen transparente Informationen zu unserer Zielgruppe und dem Wettbewerb. Ohne eine Rundumsicht auf alle Vertriebsprozesse können wir nicht individuell auf die gewachsenen Bedürfnisse eingehen.

Bei alledem steht eines im Mittelpunkt – der Faktor Kunde und das Wissen um seinen Wert und seine Anforderungen. Vom sich radikal verändernden Marktdesign können nicht nur die neuen Player, innovative Start-ups und Vertriebsgesellschaften profitieren. Es sind gerade auch die Stadtwerke, die hier mit ihren Stärken – der regionalen Nähe und einer engen Kundenbindung – punkten. Das „Internet der Energie“ – so

der bekannte Zukunftsforscher Matthias Horx auf der 19. EUROFORUM Jahrestagung Stadtwerke im Mai 2015 – verändert die Branche fundamental: Im Zuge der globalen Urbanisierung und Digitalisierung entstehen neue „smarte“ Formen des Zusammenlebens und -arbeitens.

Vom Versorger zum Provider

Durch die Transformation der Energie-

systeme von fossilen hin zu erneuerbaren „grünen“ Energien eröffnen sich völlig neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsmöglichkeiten. Die Kunden entwickeln sich von reinen Energie-Abnehmern („Verbrauchern“) hin zu engagierten Energie-Prosumern mit einem immer größeren ökologischen Bewusstsein. Um den gewachsenen Anforderungen Rechnung zu tragen und wettbewerbsfähig zu bleiben, nicht mehr als klassischer „Versorger“, son-

dem als Provider digital vernetzter, intelligenter Infrastrukturen neu definieren. Mit dem Wissen um Bedürfnisse und Potential der Kunden bietet der Energievertrieb attraktive Wachstumsperspektiven.

Viele Entscheidungsträger in lokalen Stadtwerken gestehen sich freimütig ein, dass sie ihre Kunden, ihre Interessenten, ihren Wettbewerb, ja selbst ihre eigenen Produkte noch besser kennenlernen könnten. Preiserhöhungen, bessere Angebote anderer Energiedienstleister, ein schlechtes Preis-Leistungsverhältnis, individuell nicht passende Tarife, Inflexibilität und eine geringe Servicequalität sind nach einer Studie der cintellic CONSULTING GROUP immer noch die häufigsten Wechselgründe. Oft ist die „Entfremdung“ von Kunde und Versorger ein durchaus vorhersehbarer, schleichender Prozess, der durch eine engere Kundenbindung hätte verhindert werden können.

Doch wie erfährt man, was die Kunden wollen, bevor sie es selbst wissen? Wie lassen sich Kunden nicht nur erfolgreich gewinnen, sondern auch langjährig als begeisterte Partner binden, die sich mit „ihrem“ Stadtwerk identifizieren und es gern

im Freundes- und Bekanntenkreis weiterempfehlen?

Gezielte Kundenwertermittlung und Kundensegmentierung

Fangen wir bei der Kundengewinnung durch eine zielgerichtete Individualisierung der Produktwelt an. Der selbstbewusste Kunde 4.0 ist weit davon entfernt, nur auf den niedrigsten Preis zu setzen. Ein intelligentes Pricing ist wichtig, aber es muss für jede Gruppe, jede Region und jede Zeit ein richtiger, passender und erfolgreicher Preis gefunden werden. Energiekunden sind alles andere als eine homogene Gruppe, sie unterscheiden sich in ihrer Einstellung, Motivation, Lebens- und Geschäftssituation.

Im Unterschied zur klassischen Akquise basiert ein modernes Vorgehen auf einer regionalen und zeitlichen Flexibilisierung der Vertragsinhalte. Individuelle Verträge für individuelle Kunden sind das Ziel – mit bewusst kleineren Fokusgruppen, sich schnell verändernden Produkten und Individualpreisen.

Der Vertragsschluss allein gibt noch keine Gewähr für eine nachhaltige Kundenbindung. Die einen springen scheinbar spontan nach wenigen Monaten wieder ab, angesichts der Liquidität und Zahlungsmoral manch anderer wäre ein frühzeitiger Verzicht auf ein Vertragsverhältnis vielleicht sogar anzuraten gewesen.

Welcher Energiedienstleister kennt den tatsächlichen Wert jedes einzelnen Kunden? Wie müssen neue Angebote gelegt werden? Welches Produkt passt zu welchem Kunden? Wie wahrscheinlich ist eine kurzfristige Kündigung? So vielschichtig die Dimensionen bereits bei jedem einzelnen Kunden sind, so notwendig ist eine objektive, neutrale Beurteilung des vorhandenen Vertriebspotentials.

Mit ihrem auch in einzelnen Modulen frei einsetzbaren Gesamtpaket für den Energievertrieb kVASy® Power Sales (<http://powersales.siv.de/>) legt die SIV.AG nicht zuletzt auch einen großen Fokus auf die Bereiche Kundenwertermittlung und Kundensegmentierung.

Thomas Bunge, Mitglied des Strategieboards Softwareentwicklung der SIV.AG, erläutert das Vorgehensmodell: „Um das Potential der Kunden zu erkennen und zu analysieren, werden diese anhand unterschiedlicher Parameter klassifiziert und nach detaillierter Bewertung in die individuell passenden Servicestrukturen zugeordnet. Das steigert die Exklusivität der Produkte und kann in einigen Fällen auch dazu führen, dass es weniger um neue attraktive Marketingmaßnahmen, sondern vielmehr um ein gezieltes ‚De-Marketing‘ geht, um nicht profitable Kunden gar nicht erst zu gewinnen oder ihnen frühzeitig kündigen zu können.“

Und der Vorteil? „Die entsprechenden Kundenwerte lassen sich in Kundensegmente gruppieren. Die Energievertriebe können dadurch ihre Prozesse noch effektiver steuern und an den betreffenden Kundentypen ausrichten, ihre Servicecenter noch effizienter organisieren, Bearbeitungsgeschwindigkeiten deutlich erhöhen und eine optimale Kundenbetreuung realisieren.“ Zugleich stärkt die Integration der Kundensegmentierung in das Forderungsmanagement die Position gegenüber säumigen Kunden und erhöht Servicequalität und Kulanz bei wertigen, guten Kunden.

Echte Vertriebsexzellenz bedarf einer ganzheitlichen Systematik und sollte auf einer schlanken, effektiven und vor allem integrierten Lösung basieren. kVASy® Power

Abb.: Kundenwertsteuerung



MEHR INFORMATIONEN UNTER:
powersales.siv.de



Sales setzt bei einer intensiven Marktanalyse an und stellt die Bereiche Preiskalkulation und Tarifierung, Customer Care, Vertragsmanagement, Vertriebsplanung und Vertriebspartnermanagement in ihren originären Zusammenhang. Erst im Zusammenspiel der verschiedenen Leistungsbereiche erschließen sich deren Synergien.

Diese Hebelwirkung für eine höhere Prozesseffizienz zeigt sich z. B. in der Verknüpfung der Kundensegmentierung mit dem Vertragswechsel. Dadurch können nicht nur individuelle und massenbezogene Vertragsangebote prozessgeführt erstellt werden, sondern auch Angebote zur Steigerung der Rückläuferquote gemonitort sowie verschiedene Rücklaufwege bereitgestellt werden. Der Vorteil – eine deutlich höhere Prozess- und Kosteneffizienz.

Das Gesamtpaket umfasst fünf große Leistungsbereiche:

- Tarifierung auf Basis des Produktgenerators

- Customer Care
- Vertragsmanagement
- Vertriebsplanung und
- Vertriebspartnermanagement

Bedarfsgerechte Nutzungsszenarien – als Prozessdienstleistung, inhouse oder aus der Cloud

Seit einem Jahr am Markt, ist kVASy® Power Sales in Pilotprojekten bundesweit erfolgreich im Einsatz, nicht selten bereits mit technologischen und funktionalen Weiterentwicklungen wie dem vertriebskunden-scharfen Pricing. Die Projekte ähneln sich in ihrer Ausgangssituation, z. B. der notwendigen Integration verschiedener, bereits etablierter Vertriebskanäle. Von kVASy® Power Sales erhoffen sich die Kunden der SIV.AG eine einfachere Administration und größere Übersichtlichkeit für die jeweiligen Servicemitarbeiter – mit einer überschaubaren Anzahl an attraktiven Tarifen und Projekten sowie der Möglichkeit, Preisstrukturu-

ren schneller und flexibler anzupassen und sich damit deutlich agiler in einem immer härteren Verdrängungswettbewerb zu behaupten.

Die Mehrwerte eines derart integrierten und gleichzeitig flexibel anpassbaren Vorgehensmodells liegen dabei auf der Hand:

- Hohe Freiheitsgrade in der Preis- und Produktgestaltung
- Vollautomatisierter Prozess für die Kundengewinnung und -bindung
- Bedarfsgerechte Nutzungsszenarien: Standardprozesse als maßgeschneiderte Prozessdienstleistung, inhouse oder aus der Cloud
- Systemunabhängige Lösung
- Leichte Einstiegs- und Testmöglichkeiten
- Vertriebskanalscharfe Preisstellung

Für die Energiedienstleister sind Kundengewinnung (auf Basis transparenter externer und interner Informationen) und Kundenbindung (durch Kundenbewertung und -segmentierung) auch zukünftig die größten Erfolgsfaktoren. Stefan Pichler, seit Februar 2015 neuer Vorstandschef von Air Berlin, brachte dies kürzlich branchenübergreifend sehr pointiert zum Ausdruck: „Die Kunden führen Dich in die richtige Richtung, Du musst ihnen nur zuhören.“ (as, erschienen im Energiespektrum, Heft 6 / 2015)



Benjamin Szyszka

Geschäftsbereichsleiter
Endkundenservice

SIV.AG
Telefon +49 381 2524-2220
benjamin.szyszka@siv.de

Auf ein Wort

Thomas Bunge, Mitglied des Strategieboards Softwareentwicklung der SIV.AG



SIV.NEWS: Der Branchenmonitor bescheinigt der Energiewirtschaft großen Handlungsbedarf in den Bereichen Vertrieb und Service. Welche Herausforderungen sehen Sie?

Thomas Bunge: Die wichtigsten Schrauben für eine erfolgreiche Kundengewinnung und starke Kundenbindung sind Pricing, Servicequalität und Produktinnovationen. In der von Ihnen erwähnten Studie sehen 70 % der Entscheider Handlungsbedarf zur Optimierung ihrer Vertriebsprozesse, die häufig noch nicht

kosteneffizient sind. Das reicht von einem systematischen Prozessmanagement und dem Ausbau innovativer Vertriebskanäle bis hin zum Ausbau der Beratungskapazitäten für margenstarke Produkte und Investitionen in den direkten Kundenkontakt.

SIV.NEWS: Seit Sommer 2014 sind Sie mit Ihrer Energievertriebslösung kVASy® Power Sales am Markt. Wie würden Sie deren Vorteile auf den Punkt bringen?

Thomas Bunge: Erfolgreicher Energiever-

trieb reagiert schnell und punktgenau auf veränderte Markt- und Kundenanforderungen und sich bietende Chancen. kVASY® Power Sales ist flexibel, individuell, transparent und agil. Der Prozess der Kundengewinnung und -bindung ist durchgängig automatisiert und integriert. Eine flexible Preis- und Produktgestaltung sichert Wettbewerbsvorteile und Profitabilität und eröffnet neue Wachstumspotentiale. Individuelle Informationen zum Kundenwert sind die Basis einer erfolgreichen Akquise und After-Sales-Betreuung. Eine transparente 360-Grad-Sicht auf alle Vertriebsprozesse ermöglicht eine individuell maßgeschneiderte Interaktion mit Ihren Kunden.

SIV.NEWS: Wie ist das Thema Segmentierung datenschutzrechtlich geregelt?

Thomas Bunge: Bei Bedarf müssen ja auch externe Dienstleister im Callcenter auf die

Daten eines Versorgers zugreifen. Über geeignete Nutzerkonzepte muss der Zugriff auf die Daten für interne und externe Anwender geregelt und abgesichert sein. Hier sind organisatorische und vertragliche Regelungen zu schaffen, die den Missbrauch der Daten und Informationen verhindern.

SIV.NEWS: Welche Ereignisse und Daten können für das Segmentieren herangezogen werden?

Thomas Bunge: Die Segmentierung ist intern oder über eine prozessoptimierte Schnittstelle auch mit extern in der Cloud angereicherten Daten möglich. Basis für beide Varianten sind kVASY® - interne Systemereignisse, die durch den Anwender als kundenwertbeeinflussend definiert werden. Beispielsweise könnten dies verschiedene Inbound-Aktivitäten wie Kundenanrufe, Beschwerden oder Outbound-Aktivitäten

wie Mahnungen oder Zahlungserinnerungen sein. Welche Aktivitäten zu einer Beeinflussung des Kundenwertes führen, legt der Anwender selbst fest.

SIV.NEWS: Wie können Interessenten die Kosten und Risiken beim Markteintritt in den Energievertrieb minimieren?

Thomas Bunge: Indem sie das Gesamtpaket frei nach Bedarf ganz oder teilweise nutzen – als Prozessdienstleistung unserer Tochtergesellschaft SIV Utility Services GmbH, als Inhouselösung oder aus der Cloud bei höchsten Performance- und Sicherheitsstandards. Die systemunabhängige Plattform für den Strom- und Gasvertrieb kann parallel zum vertrauten ERP-System eingesetzt werden – mit leichten Einstiegs- und Testmöglichkeiten.

SIV.NEWS: Vielen Dank für das Gespräch! (as)



Verantwortung übernehmen

Name: Jan-Hendrik Semkat

Jahrgang: 1979

Position: Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH



MITARBEITER PROFIL

Persönliches: Der gebürtige Oldenburger schlug nach seinem Abitur die Offizierslaufbahn ein. Dabei reizten ihn besonders das fordernde Aufgabenspektrum und die Möglichkeit, sich in anspruchsvollen Projekten zu bewähren, Ziele zu setzen, mit einem engagierten Team erfolgreich Kurs zu halten und umfassend Verantwortung zu übernehmen. Das erfordert Motivationsstärke, Durchsetzungsvermögen, analytisches Know-how und organisatorisches Geschick. Eigenschaften, die ihm auch in seiner jetzigen Führungsposition zugute kommen.

Vorher: Nach seinem Abitur in Heidelberg studierte Jan-Hendrik Semkat von 2002 bis 2004 Wirtschafts- und Organisationswissenschaften an der Universität der Bundeswehr in München und schloss nach seinem Umzug nach Mecklenburg-Vorpommern in den Jahren 2008 bis 2011 ein Studium der Elektrotechnik an der Universität Rostock an. Bei der Bundeswehr war er als Leiter Betriebsführung und Stabsgebietsleiter an großen Optimierungsprojekten in den Bereichen Logistik und Materialwirtschaft beteiligt, u. a. an der bundesweiten SAP-Einführung 2007.

Bei der SIV.AG: 2011 stieg Jan-Hendrik Semkat bei der SIV.AG ein. Er arbeitete zunächst als Projektleiter sowie Senior Consultant EDM im Bereich Anwendungsberatung

und übernahm im Zuge der Neustrukturierung der Softwareentwicklung den Geschäftsbereich EDM mit voller Budget- und Personalverantwortung – für ihn eines der spannendsten energiewirtschaftlichen Felder überhaupt. Seit 2015 Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH, kann er sich in einem fachlich fordernden Marktumfeld nun auch auf der Dienstleistungsebene persönlich einbringen.

Aufgaben: Als am stärksten wachsende Tochtergesellschaft der SIVAG hat die SIV Utility Services GmbH ein großes Zukunftspotential. Mit einer leistungsstarken Mannschaft möchte Jan-Hendrik Semkat die bereits erfolgreich etablierten Dienstleistungsbereiche wie EDM, Call Center, Controlling oder Personalcoaching systematisch weiter ausbauen und parallel neue Geschäftsmodelle erschließen.

Motivation: Lust auf Neues, hohe Qualitätsstandards zu setzen, Verantwortung zu tragen und ganz hinter seinem Produkt zu stehen. Die quasi familiäre Arbeitsatmosphäre in der SIVAG-Gruppe weiß er dabei besonders zu schätzen. Besonderen Spaß macht ihm der Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern: „Wir arbeiten mit Menschen für Menschen. Das motiviert mich jeden Tag von neuem.“ (as)



Von der Vertriebsplanung zur Liquiditätsvorschau – Der Planungsprozess im EVU

Die Chancen einer aktiven Unternehmenssteuerung werden bislang kaum erkannt – so das Ergebnis einer im April 2015 von der Unternehmensberatung Rödl & Partner veröffentlichten energiewirtschaftlichen Studie. Ca. 60 % der befragten Energieversorger gaben an, dass sie auf Fehlentwicklungen, die durch das Controlling aufgezeigt werden, bislang kaum reagieren. Nahezu die Hälfte der beteiligten kleinen EVU besitzt zudem keine unterjährige Erfolgsvorschau.

Zeit also zu handeln, denn eine plausible, nachvollziehbare und transparente Unternehmensplanung, die individuell auf das jeweilige EVU zugeschnitten ist, entscheidet maßgeblich über dessen Marktposition und Wachstumsraten. In einem immer härter werdenden Verdrängungswettbewerb gilt es, flexibel zu sein, Potentiale frühzeitig zu erkennen und Chancen schnell zu ergreifen. Ein langfristig angelegtes strategisches Controlling spiegelt dabei nicht nur die geplante Unternehmensentwicklung

in Zahlen wider, sondern genügt auch den wachsenden Auskunftsansprüchen der verschiedenen Stakeholder.

Langfristplanung und Flexibilität

Rödl & Partner umreißt die Anforderungen wie folgt:

- Eine wirksame Unternehmensplanung sollte mehrere Zeithorizonte – also sowohl die langfristige strategische Planung als auch die kurzfristige operative Planung – abbilden.

- Die Unternehmensplanung sollte jederzeit flexibel auf Veränderungen reagieren und diese adäquat abbilden können.
- Alle Teilpläne sind in eine übergreifende Gesamtplanung zu integrieren.
- Die Unternehmensplanung sollte in enger Abstimmung mit dem für das regelmäßige unterjährige Reporting verantwortlichen Berichtswesen erstellt werden.
- Planannahmen müssen realistisch und kontrollierbar sein.

Die Unternehmensplanung ist für kleine und mittlere EVU das wichtigste Controllinginstrument, bei dem langfristige Entwicklungen stärker als bisher berücksichtigt werden sollten, so das Fazit der Studie.

Davon ist auch Dr. Elvira Ehle, die für die strategische Produktentwicklung der SIV.AG mitverantwortlich zeichnet, überzeugt: „Eine nachhaltige Unternehmensorganisation ist nichts ohne eine vorausschauende Planung.“ Sie sieht den Schlüssel für eine wirksame Unternehmenssteuerung in der Integration des gesamten Planungsprozesses – von der Vertriebsplanung zur Liquiditätsvorschau. Von den Synergien zwischen kVASy® ERP, kVASy® Planning und kVASy® BI sollen die Kunden des Software- und Beratungshauses nachhaltig profitieren, so ihr Anspruch.

Pluspunkte: Zentrale Datenhaltung und Integration in die Gesamtplanung

Im Rahmen der neuen Produktfamilie kVASy® Power Sales für einen erfolgreichen Energievertrieb (<http://powersales.siv.de>) stellen die Kennzahlensysteme daher auch einen wichtigen Leistungsbereich dar. Die Kunden können die Ergebnisse der Vertriebsplanung per Knopfdruck in die Unternehmensplanung einfließen lassen und komfortabel mögliche Auswirkungen auf verschiedene Bilanzkennziffern simulieren.

Angesichts ihrer Ergonomie und Flexibilität stellt die Vertriebsplanung einen wichtigen Input für die Gesamtunternehmensplanung dar. Sie ermittelt und visualisiert prägnante Erfolgskennzahlen auf einen Blick, schafft höchste Reportingperformance und bietet umfassende Möglichkeiten für ein effektives Monitoring und automatisierte Benachrichtigungen.

Planungsvarianten durchspielen: Nutzerbezogene Sandboxes

Manchmal ist es sinnvoll, bestimmte Planansätze zu erfassen und durchzuspielen, ohne dass die Daten sofort festgeschrieben und für alle Nutzer sichtbar sind. Dazu eignen sich Sandboxes, die der Nutzer individuell anlegen kann. Ändert ein Anwender in der Sandbox die Planungsdaten einer bestimmten Planungsversion, so sind diese Änderungen nur für ihn sichtbar. Pro Nutzer können beliebig viele Sandboxes angelegt werden. Das Festschreiben der Änderungen erfolgt per Knopfdruck zu

einem beliebigen Zeitpunkt. Sollen die Änderungen nicht festgeschrieben werden, so werden die entsprechenden Sandboxes einfach gelöscht.

Vertraut: Excel Look & Feel

Nicht selten müssen die Kunden anfangs davon überzeugt werden, sich im Planungsprozess von lieb gewordenen Gewohnheiten zu lösen. Excel ist zwar anwenderfreundlich und bietet vielfältige Auswertungs- und Bewertungsmöglichkeiten, es hat mit wachsender Unternehmensgröße aber auch gravierende Nachteile, z. B. die dezentrale Datenhaltung oder einen hohen manuellen Administrationsaufwand mit entsprechender Fehleranfälligkeit bei nachträglichen Anpassungen.

Moderne Planungslösungen im vertrauten Excel Look & Feel wie kVASy® Planning machen sich daher die Vorteile von Excel zunutze und heben den Planungsprozess zugleich auf eine neue qualitative Ebene – als integriertes System mit hohen Freiheitsgraden, einfachen Planspielen, diversen Analysemöglichkeiten und durchgängiger Transparenz durch eine zentrale Datenhaltung.

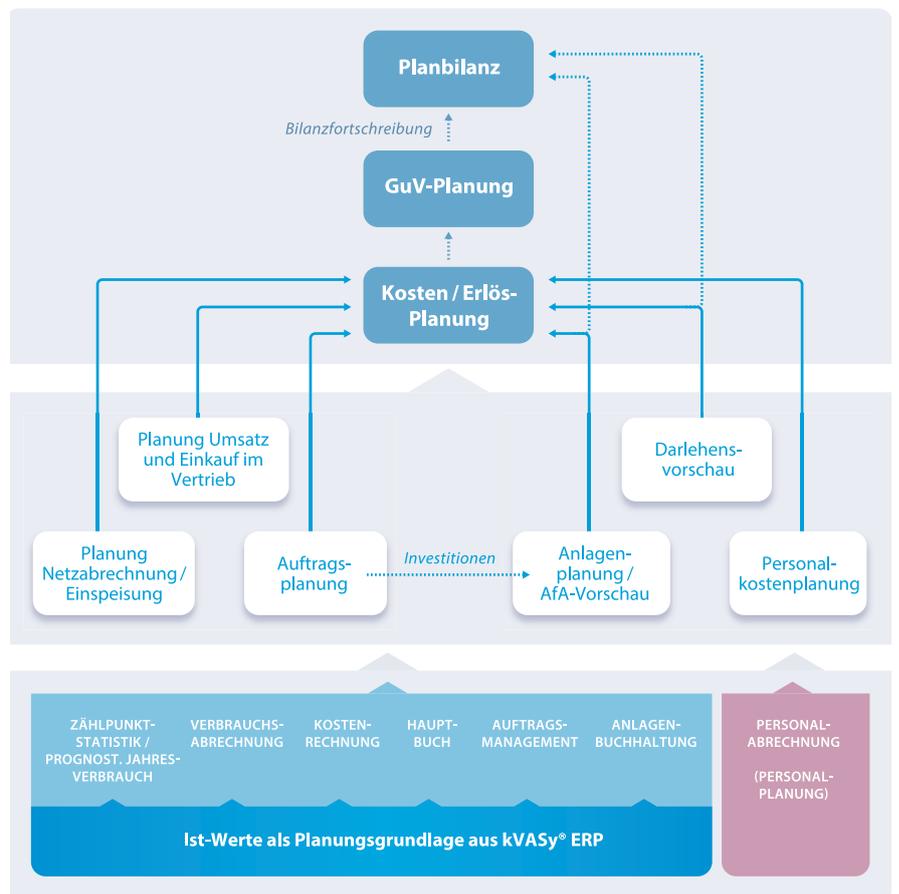
Birgit Lehmann, Prokuristin der Stadtwerke Werdau GmbH und seit 1998 Kundin der SIV.AG, zeigt sich begeistert, insbesondere wenn es um die Soll-Ist-Vergleiche geht:

» Früher haben wir Excel als Arbeitsgrundlage genutzt. Mit kVASy® Planning können wir sehr komfortabel auf den Datenbestand in kVASy® zurückgreifen – buchungsgenau und ohne Schnittstellen. Für uns bedeutet die nahtlose Integration eine große Zeitersparnis.«

(as, erschienen in der ew, Heft 10 / 2015)



▷ <http://www.siv.de/kvasy-planning.html>



Übersicht: Planungsprozess der Versorgungswirtschaft ▷



Spenden für die Hanse-Tour-Sonnenschein

„Hanse-Tour-Sonnenschein tut Gut(es)“ – unter diesem Motto haben auch in diesem Jahr wieder viele engagierte Unterstützer auf einer Radtour Spenden gesammelt, um schwerkranken Kindern und Jugendlichen optimale Betreuungsmöglichkeiten in ihrem familiären Umfeld zu geben und die Forschung nach neuen Heilmethoden und Behandlungskonzepten voranzutreiben. Die SIV.AG fördert den Verein seit 2010, u. a. mit einer jährlichen Spende zu Weihnachten in Höhe von 4.000 EUR.

Anlässlich der diesjährigen Tour brachten die Mitarbeiter der SIV.AG und ihrer Tochtergesellschaften 1.500 EUR zusammen, die in Projekte der „Björn Schulz Stiftung“ und der Initiative „Mike Möwenherz“ fließen. (as)

SIV.AG unterstützt Zoo-Schülerprojekt

Seit April 2015 ist die SIV.AG Goldpartner des Rostocker Zoos, der mit 4.500 Tieren mit 320 Arten aus aller Welt der größte Zoo Mecklenburg-Vorpommerns ist und im September 2015 als „Bester Zoo Europas“ in seiner Kategorie ausgezeichnet wurde. Mit ihrem langfristigen Engagement möchte die SIV.AG vor allem die regionale Kinder- und Jugendarbeit fördern und schon bei den Kleinsten ein Verständnis für Nachhaltigkeit und Umweltschutz wecken. So unterstützt in nächster Zeit auch das Team Internetportale um Christian Schletter die Schülergruppe Darwinet bei der Erstellung einer neuen Internetpräsenz. (as)

▷ [Facebook/Schulernetzwerk-Darwinet](https://www.facebook.com/Schulernetzwerk-Darwinet)

Ein Magnet für Kunden und Partner – Die SIV.Anwenderkonferenz

Unter dem Motto „Fit für den Wandel“ bot die 19. SIV.Anwenderkonferenz 2015 allen Kunden und Partnern eine Plattform für einen angeregten Erfahrungsaustausch. Die Veranstaltung stand ganz im Zeichen der Neuausrichtung der gesamten Unternehmensorganisation und bot dem internationalen Teilnehmerkreis interessante Impulse für die weitere strategische Planung und die tägliche Arbeitspraxis – im Konferenzteil, der Partnerausstellung und flankierenden Workshops am 18. und 19. Juni 2015. Ein besonderes Highlight war

natürlich wieder die Abendveranstaltung mit maritimem Flair.

Die SIV.Anwenderkonferenz ist zugleich ein wichtiger Meilenstein, um den Dialog mit Kunden und Partnern zu vertiefen. Beteiligen auch Sie sich aktiv – im persönlichen Austausch oder in einem unserer Kundengremien und Facharbeitskreise. Merken Sie sich schon das Veranstaltungsdatum für unser Jubiläum – die 20. SIV.Anwenderkonferenz – vor: 23. und 24. Juni 2016. Wir freuen uns auf Sie! (sl)



Internationale Energiemarkt-Konferenz

Im Oktober 2015 fand in Prishtina, der Hauptstadt des Kosovo, die Konferenz „Energy Market South East Europe 2015“ statt. Die SIV.AG war auch in diesem Jahr wieder Goldsponsor und wurde vor Ort durch ihre bulgarische Tochtergesellschaft SIV.BG EOOD vertreten. Sebastian Weiße, Leiter Marktliberalisierung der SIV.AG, hielt darüber hinaus einen Vortrag über Erfolgsfaktoren der Marktöffnung und stellte sich anschließend in einer Podiumsdiskussion den Fragen des internationalen Publikums. Initiiert wurde die Konferenz von der ebenfalls in Prishtina ansässigen evroenergie L.L.C.. (as)



▷ www.siv.bg

certigo GmbH auf der it-sa

Vom 6. bis 8. Oktober 2015 traf sich die Branche in Nürnberg auf der it-sa, der größten europäischen Fachmesse für IT-Sicherheitstechnik. Ob Cloud Computing, IT-Forensik, Datensicherung oder Hosting: Die it-sa ist jedes Jahr ein Muss für alle IT-Sicherheitsbeauftragten, Entwickler und Branchendienstleister. Mit einem eigenen Messestand war 2015 erstmals die certigo GmbH vertreten und informierte umfassend über die Themen IT Security und IT Compliance. Das Team um den Geschäftsführer Jan Arfwedson diskutierte die neuen gesetzlichen Vorgaben und individuelle Umsetzungsszenarien für strategische Informationssicherheitslösungen. Das Leistungsspektrum der certigo GmbH reicht von professionellen IT Security Assessments, Vulnerability Scans und Self Checks über den Aufbau eines ganzheitlichen Information Security Management Systems (ISMS) bis zur Durchführung von Penetrationstests und Black-out-Übungen sowie zur Ausbildung und Personengestellung von IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragten. (as)

▷ www.certigo.de



CRM für die Wasserwirtschaft – Intuitiv, kundenrelevant, komfortabel

Auch ohne Wettbewerbsdruck – die Anforderungen der Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft sind anspruchsvoll. Nicht nur Versorgungssicherheit und Wasserqualität, sondern auch Prozess- und Kosteneffizienz rücken immer stärker in den Fokus. Die Konstituierung des Kundenbeirats Wasserwirtschaft und die Entwicklung einer gemeinsamen strategischen Roadmap waren in den letzten Monaten wichtige Meilensteine, um die Zusammenarbeit auf eine neue qualitative Ebene zu heben. Aber auch auf Produktebene gibt es attraktive Innovationen. Als zentrale Informations- und Kommunikationsdrehscheibe setzt kVAsy®-CRM Maßstäbe für einfache, schlanke und durchgängig automatisierte

Geschäftsprozesse. Die Lösung ist vollständig in die Gesamtapplikation integriert und ermöglicht eine einheitliche Gesamtsicht auf die Prozesse.

Ihre Mehrwerte:

- Intuitive Einstiegsmaske
- Abbildung aller kundenrelevanten Daten
- Abbildung der Kundenakte
- Unternehmensweiter Zugriff auf alle Kundendaten
- Pflege und Optimierung der Kundenhistorie durch erledigte Aktivitäten im CRM
- Komfortable Basis für den Kundendialog

▷ enrico.hase@ziv.de | 0381 2524-3101

Besuchen Sie auch das **kVAsy® - Forum** und unser neues **Kunden-Service-Portal!** Melden Sie sich noch heute an!



▷ <https://forum.kvasy.de/>
▷ <http://ksp.ziv.de>

Neue Mobilität für die Lagerwirtschaft

Mit unserem prozessorientierten, leistungsstarken Lösungspaket bieten wir Ihnen eine klare Sicht auf alle technischen und kaufmännischen Prozesse im Netzbetrieb – mit integrierten Prozessen und einer transparenten, lückenlosen Dokumentation. Ganz individuell für Kunden aller Größenordnungen und Anforderungsprofile.

Unsere mobilen Lösungen umfassen die Bereiche Lagerwirtschaft, Technischer Auftrag und Instandhaltungsmanagement sowie die Vorgangsakte. Der Umfang der mobilen Prozessunterstützung wurde in diesem Sommer um Mobilitätskomponenten für die Lagerwirtschaft erweitert. So nutzen Sie noch rechtzeitig vor der Jahresinventur in Ihren Lagern alle Vorteile umfangreicher Prozesskostensenkungen.

▷ wolfram.rickert@ziv.de | 0381 2524-2012



avviso.werke®

Besser vollstrecken!

Forderungsmanagement für Eigenbetriebe, Zweckverbände, Ver- und Entsorger

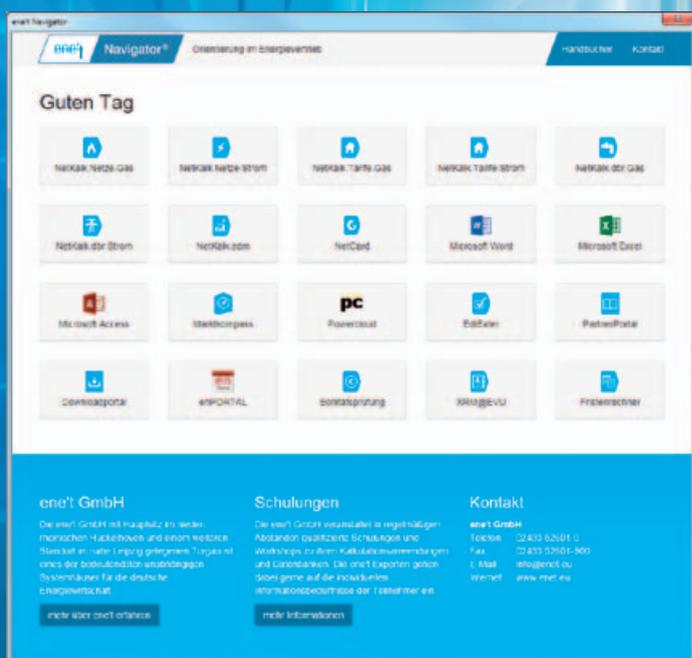
- ▶ Öffentlich-rechtliche und privatrechtliche Forderungen in einem System
- ▶ Spezifische Zinsberechnung für alle Forderungs- und Verfahrensarten
- ▶ Abbildung sämtlicher Geschäftsvorfälle
- ▶ Terminverwaltung und Wiedervorlagefunktion
- ▶ Erstellung sämtlicher Schreiben
- ▶ Nebenforderungsberechnung und -verbuchung
- ▶ Umfangreiche Plausibilitätsprüfungen für die Übergabe an das Mahngericht



www.data-team.de
vertrieb@data-team.de

Keine Zeit zu verschenken: Arbeitsabläufe auf Autopilot mit dem ene't Navigator®

Sowohl im SLP-Massengeschäft als auch bei gewerblichen Abnehmern erfordert das Energievertriebsgeschäft eine Vielzahl unterschiedlicher Arbeitsprozesse. IT- und Softwarehäuser stellen für nahezu jeden Bedarf verschiedene Produktlösungen bereit. Die Herausforderung für Energievertriebe liegt darin, die eingesetzten Programme so zu verknüpfen, dass Arbeitsabläufe fließend erfolgen können.



Im Alltagsgeschäft zeigt sich häufig das gleiche Bild: Der ständige Wechsel zwischen Programmen in unterschiedlichen Verzeichnissen und Strukturen nimmt unnötig Zeit in Anspruch, ist fehleranfällig und hemmt zugleich den Arbeitsfluss. Sinnvoll ist daher die Integration eines Systems, das wie eine zentrale Steuerkonsole alle notwendigen Prozesse zusammenführt und dergestalt sicherstellt, dass alle Aufgaben Hand in Hand ablaufen. Genau dies ermöglicht der ene't Navigator®.

Alles bequem von einer Oberfläche aus erledigen

Die Neuentwicklung der ene't GmbH erlaubt die Abbildung des gesamten Tagesgeschäfts eines Vertriebsunternehmens auf einer zentralen Plattform. Der ene't Navigator® bündelt nicht nur das bewährte ene't Programmportfolio mit zahlreichen Anwendungen kompetenter Partne-

runternehmen, sondern kann zusätzlich um beliebige Software und Webapplikationen von Drittanbietern ergänzt werden. Damit lassen sich alle Aufgaben des täglichen Geschäfts bequem von einer zentralen Oberfläche aus auf Kurs halten.

Sofort startklar dank SSO- und SaaS-Technologie

Ein besonderer Pluspunkt ist die integrierte Single-Sign-on-Funktion, dank der nur eine einzige Anmeldung erforderlich ist. Im Anschluss erfolgt die Authentifizierung automatisch in allen lizenzierten Programmen. Damit stehen sämtliche beauftragten Anwendungen unmittelbar zur Verfügung und der Wechsel von einem Arbeitsschritt zum nächsten kann nahezu fließend erfolgen. Ein weiterer Vorteil der neuen Plattform liegt in der zugrunde liegenden Software-as-a-Service-Technologie. Diese garantiert, dass Nutzer der ene't Kalkulationsanwendungen ausnahmslos mit den neuesten Programm-

Abb: Oberfläche des ene't Navigators®

versionen und tagesaktuellem Datenmaterial arbeiten. Der administrative Aufwand tendiert damit mandantenseitig gegen Null.

Darüber hinaus lässt sich der ene't Navigator® flexibel an die individuellen Bedürfnisse seiner Benutzer anpassen. So kann beispielsweise die Oberfläche auf Wunsch im Corporate Design des eigenen Unternehmens gestaltet werden.

Ausgeklügeltes Sicherheitskonzept für unbesorgtes Arbeiten

Ein umfassendes Sicherheitskonzept garantiert jederzeit den zuverlässigen Schutz der übermittelten Informationen. Jedes Unternehmen erhält seine eigene dedizierte Serverumgebung im Rechenzentrum der ene't GmbH in Hückelhoven.

Der Regelbetrieb dieses Rechenzentrums unterliegt strengen Prozessstandards. Regelmäßig durchgeführte operative Sicherheitsprüfungen nach internationalem Standard – anerkannt durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik – bürgen für höchstmögliche Sicherheit. (rh, al)

ene't
Wir setzen Standards



Dipl.-Ing. Roland Hambach

Geschäftsführer und Vertriebsleiter

ene't GmbH
Telefon +49 2433 52601-300
hambach@enet.eu
www.enet.eu

Alexander Linzen

Vertrieb

ene't GmbH
Telefon +49 2433 52601-301
linzen@enet.eu
www.enet.eu

Perspektivwechsel

Die 19. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“

Um Kurs zu halten, lohnt es sich, von Zeit zu Zeit die Blickrichtung zu ändern und vertraute Positionen zu verlassen. Die EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“ vom 5. bis 7. Mai 2015 bot dafür trotz leicht gesunkener Teilnehmerzahl spannende Impulse – nicht nur mit neuen Konferenzformaten am diesjährigen Veranstaltungsort Düsseldorf, sondern auch mit anregenden Vorträgen und Strategiediskussionen.

Zwischen Aufbruch und Unsicherheit

Am pointiertesten kommentierte Helmut Sendner, journalistisches Urgestein und Vorsitzender des Plenums, gleich zu Beginn der Tagung die aktuelle Stimmung der Branche: „Ich sehe keinen Aufbruch. Woran liegt das? Die politischen Aussagen sind immer noch blumig, die Energiewirtschaft befindet sich immer noch im rechtsfreien Raum. Es herrscht unverändert Unsicherheit, und man investiert nicht, weil man nicht weiß, was demnächst passiert.“

Fakt ist: Die Energiewirtschaft ist zerrissener denn je und schwankt zwischen verzweifelter Besitzstandswahrung und radikalem Neubeginn. Wo noch im letzten Jahr das gemeinsame Ziel der Kapazitätsmärkte eintreten, treten heute immer deutlicher ganz unterschiedliche Interessenlagen in den Vordergrund. „Wir brauchen mehr Einigendes als Trennendes“, so dazu das leidenschaftliche Plädoyer der Vorsitzenden der Hauptgeschäftsführung des BDEW Hildegard Müller.

Dennoch etabliert sich vor dem energiepolitischen Flickenteppich zunehmend eine echte Innovationskultur, die neuen Geschäftsmodellen und disruptiven Innovationen immer größeren Raum gibt. Dass die Stadtwerklandschaft schon heute zukunftsorientiert und engagiert ist, zeigten eindrucksvoll die Bewerbungen zum Stadtwerke-Award 2015.

In Chancen denken

Sind die Stadtwerke also fit für den Wandel? Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung der Trianel GmbH, sprach in seinem Referat über die drei Megatrends der Branche (Liberalisierung, Ausbau der erneuerbaren Energien und Digitalisierung) und die Notwendigkeit, Verluste aus Erzeugung und sinkenden Vertriebsmargen durch attraktive moderne Energiedienstleistungen zu kompensieren – selbst wenn diese neuen Geschäftsmodelle zunächst eher kleinteilig



erscheinen mögen. Die damit verbundene Erschließung wertvoller Marktanteile gegenüber den Global Playern der ITK und das wachsende Wissen um Kundenwert und -bedürfnisse wiegen dieses Engagement problemlos auf. Gerade werden die Claims neu verteilt, denn auch die einstigen Branchengiganten E.ON und co. entwickeln sich zunehmend zu Stadtwerken mit erheblicher Marktmacht. Eile ist also geboten: „Im Jahr 2020 wird jedes Stadtwerk einen Transformationsprozess bei Geschäftsmodellen und Kultur durchlaufen haben müssen, wenn es zukünftig in der zunehmend digitalen und vernetzten Energiewirtschaft erfolgreich sein will“, so Sven Becker.

Immer dieselben Dinge zu tun und dabei andere Ergebnisse zu erwarten, sei schon verrückt, wusste bereits Albert Einstein – selbst ein Meister des Perspektivwechsels. Doch genau diesen – teilweise schmerzhaften – Lernprozess durchläuft die Energiebranche

gerade. In Chancen zu denken, heißt auch, sich von lieb gewonnenen, aber ineffektiven Verhaltensmustern zu lösen und sich stetig neu zu erfinden. Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender des Hauptsponsors SIV.AG, brachte es auf den Punkt: „Wir wissen, dass gravierende Veränderungen unausweichlich bevorstehen. Also sollten wir alle Kraft in das Morgen legen, statt darüber nachzudenken, wie wir das Vergangene in die Zukunft retten können.“



Pluspunkte: Regionale Nähe und Kundenbindung

Auch wenn es keine allgemeingültigen Erfolgsrezepte gibt und geben kann: Die Stadtwerke können im neuen Marktdesign mehr denn je mit ihren gewachsenen Stärken punkten – regionaler Nähe und enger Kundenbindung. Wie wichtig der Faktor Kunde und das Wissen um seinen Wert und seine Anforderungen zukünftig sein wird, betonten zahlreiche Referenten unisono. „Das Internet der Energie verändert die Branche fundamental“, so der renommierte Zukunftsforscher Matthias Horx: „Stadtwerke müssen sich immer mehr vom Versorger zum Provider entwickeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben.“ (as, gekürzte Fassung eines in Heft 7 / 2015 der Fachzeitschrift et erschienenen Artikels)



Der Weg in die Zukunft durch Digitalisierung

Dr. Wolfgang J. Trein, FIGEMA DR. TREIN Unternehmensberatung, Waiblingen, begleitet als langjährig erfahrener Branchenexperte seine Kunden bei der Entwicklung und Implementierung von Strategien, unternehmerischen Konzepten und effizienten Geschäftsprozessen. Er unterstützt sie bei Konzeption einer IT-Strategie und der Auswahl und dem Einsatz zukunftsweisender IT-Systeme. Gemeinsam erarbeitet er mit seinen Kunden individuelle, überzeugende Lösungen für die Umsetzung der IT-Sicherheit, der Digitalisierung und Smart Metering unter dem ganzheitlichen Ansatz aller betroffenen Unternehmensbereiche (Netz, Vertrieb, Kundenservice).

Die FIGEMA DR. TREIN Unternehmensberatung ist in der Umsetzungsberatung tätig, d. h. neben der Erstellung von Konzepten begleitet sie auch deren Realisierung beim Kunden. Zudem ist Dr. Trein als Projekt- und Interimsmanager in Stadtwerken und Energieversorgern tätig.

Es gibt von Zeit zu Zeit technische Entwicklungen, die sich nicht aufhalten lassen. Sie sind einfach Stand der Technik und ihre Umsetzung wird vom Markt und findigen Unternehmern vorangetrieben. Standen vor einigen Jahren noch viele Unternehmen den Smart Metern skeptisch gegenüber, so sind es heute ungefähr genau so viele, die die Digitalisierung skeptisch beäugen – trotz Smartphones, trotz des stark zugenommenen, auch privaten Einkaufs über eine Vielzahl von Portalen, trotz zunehmender Vernetzung.

Die Zurückhaltung der Unternehmen bei vielen technischen und IT-Neuerungen ist symptomatisch für die Energie- und Versorgungswirtschaft. So weist diese Branche

im Vergleich zu anderen Branchen eine relativ geringe Innovationsquote auf. Während einige Energieversorger – neben den Großen auch Kleinere und Mittlere – durchaus innovativ nach vorne preschen und damit auch neue Geschäftsmodelle entwickeln, befindet sich die Mehrheit weiterhin in beobachtender und abwartender Haltung. Handlungs- und veränderungsbereit scheint vor allem der Mittelstand unter den Versorgern nach wie vor kaum zu sein.

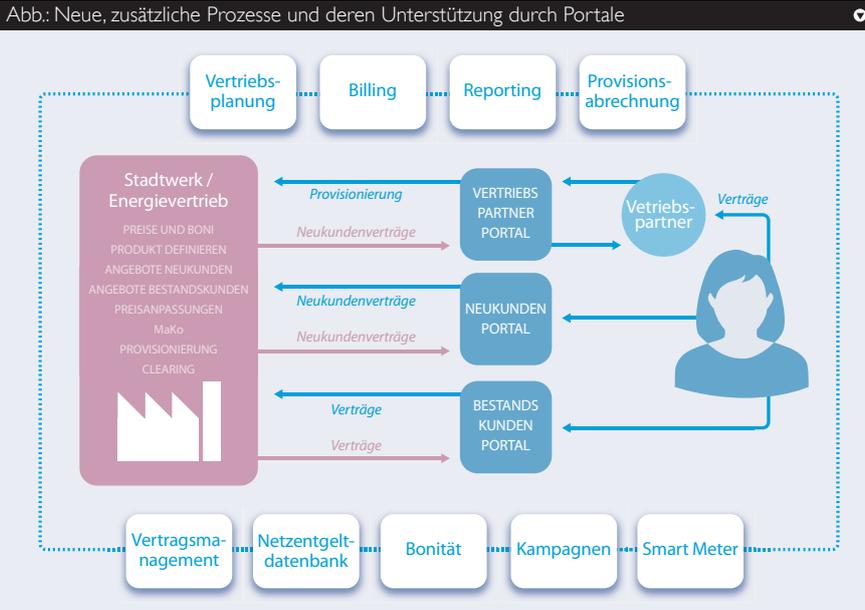
Durch Prozess- und Produktinnovationen die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen

Um Innovationen zu bewirken, muss zunächst investiert und müssen marktreife Ideen umgesetzt werden. Innovationen beeinflussen den Erfolg von Unternehmen in der Regel positiv. So erhöhen sie die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, z. B. durch die höhere Produktivität einer Prozessinnovation oder durch eine bessere Marktstellung durch eine Produktinnovation. Deswegen ist es in der Praxis interessant zu beobachten und zu erfahren, dass viele Innovationen der Branche in den letzten

Jahren und insbesondere zurzeit von den im Markt heute rund 150 neuen Strom- und Gasanbietern (Energievertrieb als Start-ups) ausgehen und umgesetzt werden. Vermutlich ist bei ihnen die Prozess- und Produktinnovation essentieller für das wirtschaftliche Überleben und Wachstum als bei den traditionellen Stadtwerken und Netzbetreibern. Erkennbar ist, dass diese weniger Berührungsängste mit der Digitalisierung und neuen technologischen Entwicklungen haben als etablierte Versorger und diese für ihre Geschäftsmodelle gezielter einsetzen. Ähnlich agieren Stadtwerke, die bereits selbst bundesweiten Energievertrieb machen und viele Kunden auch außerhalb des eigenen Netzes besitzen. Es lässt sich zunächst festhalten, dass der Kostendruck durch zunehmenden Wettbewerb im Energievertrieb Innovationen fördert und Prozessoptimierungen forciert.

Big Data und neue Geschäftsmodelle – Digitale Potentiale nutzen

Die Erfahrung der FIGEMA im Rahmen der Beratung zur zukünftigen Strategie



von Unternehmen, insbesondere auch der IT-Strategie, zeigt, dass sich neue Möglichkeiten bei den Versorgern und Geschäftsmodelle durch den technologischen Fortschritt, z. B. die Digitalisierung, eröffnen. Ganz zu schweigen von den Möglichkeiten des Erschließens der großen Datenschätze, die sich durch die Vernetzung innerhalb der Energiewirtschaft, aber auch mit anderen Branchen ergeben.

Und im Rahmen der Beratung zur Geschäftsprozessoptimierung bei Energieversorgern und Energiehändlern werden neue, zusätzliche Prozesse insbesondere im Energievertrieb modelliert und umgesetzt. Diese können durch neue Softwarelösungen – wie diverse Portale (Bestandskundenportal, Neukundenportal, Vertriebspartnerportal etc.) – unterstützt werden. Zur Abbildung neuer Prozesse gehören aber auch die Bonitätsprüfung durch externe Ratingagenturen (Bonitätsschnittstelle zum CRM, Preiskalkulation und Debitorenbuchhaltung) und die Provisionsabrechnung mit den Vertriebspartnern.

Durch Automatisierung Prozesskosten senken

Der Prozessautomatisierung kommt dabei besondere Bedeutung zu. Da gerade der Energievertrieb eine relativ geringe Produktmarge haben, sind sie darauf angewiesen, Prozesse möglichst schlank und effizient zu gestalten. Der Einsatz der diversen Kunden- und Vertriebspartnerportale muss dabei produktübergreifend die Prozesse abbilden und automatisieren. Diese sollen nach Möglichkeit ohne zusätzliche manuelle Eingriffe automatisch ablaufen. Die Senkung der Prozesskosten steht im Vordergrund.

Gerade bei den neuen, zusätzlichen (Vertriebs-) Prozessen erweist es sich als Schwäche bei vielen traditionellen Energieversorgern, dass diese nur wenig genutzt und durchgängig definiert sowie IT-unterstützend abgedeckt sind. Natürlich haben die Energieversorger seit Jahren viele teils parallele Projekte durchzuführen und zu stemmen und sind auf Hilfe von außen (Berater, IT-Dienstleister) angewiesen. Zudem stoßen viele EVU wegen der zunehmenden Komplexität der IT-Landschaft an ihre personellen Kapazitäten und denken sehr intensiv über Outsourcing und BPO nach. Die Themen „Kosten“ und „Rentabilität“ sind nach wie vor mehr denn je präsent, da sich viele in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation befinden.

Doch die Entwicklung wird sich nicht aufhalten lassen. Innovative Anbieter entwickeln neue Produkte und Dienstleistungen, automatisieren Prozesse wo auch nur möglich, senken die Kosten und nutzen die Digitalisierung sowie die unerschlossenen Datenschätze, um die sich daraus ergebenden Chancen gewinnbringend umzusetzen und das Geschäft den traditionellen Versorgern streitig zu machen.

Neue Dienstleistungen und zusätzliche Wertschöpfung durch intelligente Zähler

Und damit schlage ich den Bogen zum Anfang meines Beitrags. Das von vielen bereits

totgesagte Thema Smart Metering, das die FIGEMA bis vor drei Jahren bei zehn Pilotprojekten unterschiedlicher Größe und Komplexität maßgeblich begleitete, soll nach den Vorstellungen des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) die Basis für die Digitalisierung werden und gemäß dem Gesetzesentwurf einen Rollout bezwecken. Und auch hier ist in Projekten der FIGEMA zu beobachten, dass innovative Energieanbieter (z. B. Händler und innovative Stadtwerke) sich schon sehr intensiv mit der Konzeption beschäftigen, wie die Smart Meter in ihre Geschäftsmodelle eingebunden werden sollen. Von diesen Unternehmen wird der Mehrwert der verfügbaren Energiedaten häufig schneller auf den ersten Blick erkannt als bei den traditionellen Energieversorgern. So liegt der Unterschied zum herkömmlichen Ferrariszähler in der zeitlichen Auflösung der Daten, wodurch sich große Optimierungspotenziale auf-tun, z. B. für die Prozessoptimierung, aber auch mit der Datenanalyse für die Gestaltung von last- und zeitvariablen Tarifen. Gemeinsam mit der „Industrie 4.0“ lassen sich neue Dienstleistungen und Wertschöpfungsmöglichkeiten generieren. Das Spannende an der ganzen Sache ist ja nicht nur die größere Vernetzung in und außerhalb der Branche, sondern auch das systematische „Datenschürfen“ und die Identifizierung und Verbindung nutzbarer Daten, um aus der jetzigen und zukünftigen Datenflut (Big Data) einen intelligenten und nutzbaren Datenpool zu erschaffen.

Im ersten Schritt wäre zu lernen, welche Daten aus der riesigen Menge wofür genutzt werden können, und im zweiten Schritt folgt die Festlegung, welche Daten jedes Unternehmen selbst nutzen möchte, um die Marktchancen auszuschöpfen und im zunehmenden Wettbewerb zu bestehen.

Da aufgrund der hohen Komplexität dieser Thematik und der geringen Erfahrungen der EVU im Umgang mit diesen die Informationen und die Marktübersicht fehlen, wird die FIGEMA mit ihrer langjährigen Branchenerfahrung gern beratend und unterstützend in Projekten hinzugezogen. (wt)



Dr. Wolfgang J. Trein

FIGEMA DR. TREIN
Unternehmensberatung
Telefon +49 7151 2758570
wolfgang.trein@figema.de
www.figema.de

VEWA – Vergleich europäischer Wasser- und Abwasserpreise

Wasserversorgung und Abwasserentsorgung weisen zwischen den europäischen Mitgliedstaaten große Unterschiede auf in Bezug auf die Struktur der Wasserwirtschaft, Infrastruktur und Investitionen, Preise, Zuschüsse, Steuern und Abgaben sowie Leistungs- und Qualitätsstandards. Damit ist klar: Reine Kubikmeterpreisvergleiche sind irreführend.



Die VEWA-Studie liefert deshalb eine systematische Methodik, in der Zuschüsse und Qualitätsstandards nicht nur beschrieben, sondern auch quantifiziert und in einen Preisvergleich einbezogen werden. Die vorliegende Studie vergleicht die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung in den Ländern Deutschland, England/Wales, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und Polen und deckt damit etwas mehr als die Hälfte der Bevölkerung der EU-28 ab. Dabei führt der Vergleich zu differenzierten Aussagen, in welchem Umfang Preise kostendeckend sind und welches Leistungs- und Qualitätsniveau damit finanziert wird. Beispielhaft zeigt der Artikel anhand einiger Kriterien auf, wie groß die Unterschiede sind.

1. Struktur sowie Wasser- und Abwassermengen der Wasserwirtschaft

Die Länder unterscheiden sich deutlich in der Bevölkerungsstruktur. Deutschland ist mit 80 Mio. Einwohnern das bevölkerungsreichste der Vergleichsländer, gefolgt von Frankreich (63 Mio.), England/Wales (56 Mio.), Polen (39 Mio.), den Niederlan-

den (17 Mio.) und Österreich (8 Mio.). Die Bevölkerungsdichte ist dabei in England/Wales und den Niederlanden drei- bis viermal höher als in Frankreich, Österreich und Polen. Untermauert wird dies durch den Anteil der Landbevölkerung, der in Frankreich, Österreich und Polen zwischen 30 und 40 % liegt. Diese Faktoren bestimmen in Kombination mit dem Anschlussgrad wesentlich die erforderliche Netzlänge je angeschlossenen Einwohner.

Die Wasserförderung liegt in Deutschland, England/Wales und Frankreich bei 5 bis 6 Mrd. m³ pro Jahr, in den übrigen Ländern zwischen 0,8 und 2,0 Mrd. m³. In England/Wales und Österreich ergeben sich daraus Fördermengen über 100 m³ je Einwohner, in Frankreich 85 m³, gefolgt von den Niederlanden (73 m³), Deutschland (63 m³) und Polen (60 m³). Die Unterschiede in der Wasserfördermenge erklären sich vor allem durch das Verbrauchsverhalten sowie die Wasserverluste im Rohrnetz.

Auch im Verbrauchsverhalten gibt es größere Unterschiede. Während England/Wales und Frankreich mit über 150 Litern pro Kopf und Tag den höchsten durch-

schnittlichen Wassergebrauch vorweisen, liegen Österreich (137 Liter), die Niederlande (128 Liter) und Deutschland (122 Liter) deutlich darunter. Polen hat mit 98 Litern pro Kopf und Tag den niedrigsten Wert. Ein hoher Pro-Kopf-Gebrauch führt wegen des hohen Fixkostenanteils in Wasserver- und Abwasserentsorgung tendenziell zu niedrigeren Kubikmeterpreisen, spiegelt sich aber dann in den Ausgaben pro Kopf wider.

Die Schmutzwassermenge von Haushalten und Kleingewerbe liegt in Deutschland, England/Wales und Frankreich zwischen 2,6 und 3,0 Mrd. m³ pro Jahr, in den Niederlanden und Polen um die 0,9 Mrd. m³ und in Österreich bei 0,4 Mrd. m³. Dazu kommen vor allem in Deutschland mit 38 % und Österreich mit 43 % größere Anteile von Industrie und Sonstigen an der gesamten Schmutzwassermenge. In den Niederlanden und Polen liegt der Anteil knapp unter 30 %, in Frankreich unter 18 % und in England/Wales bei 7 %.

Dies resultiert in Abwasserbehandlungsmengen von 9 Mrd. m³ in Deutschland, 6,6 Mrd. m³ in Frankreich und 1,1 bis 2,0 Mrd. m³ in Österreich, Polen und den Niederlan-

den. Für England/Wales liegen hierzu keine Zahlen vor.

2. Infrastruktur und Investitionen

Der Anschlussgrad an die öffentliche Trinkwasserversorgung liegt in Deutschland, England/Wales, Frankreich und den Niederlanden bei nahezu 100 %, in Österreich und Polen um die 90 %.

Die Rohrnetzlänge unterscheidet sich aufgrund der Bevölkerungszahl und der Siedlungsstruktur deutlich: Sie liegt in Deutschland mit 550.000 km deutlich über England/Wales (344.000 km) und den Niederlanden, ist aber mit einer spezifischen Netzlänge von 6,2 bis 7,1 Metern je abgeschlossenem Einwohner vergleichbar.

Der Anschlussgrad an die öffentliche Abwassereinsammlung liegt in den Niederlanden bei fast 100 %, in Deutschland und England/Wales bei 97 %, in Frankreich und Österreich bei 95 % und in Polen (nach einem deutlichen Anstieg) bei 64 %.

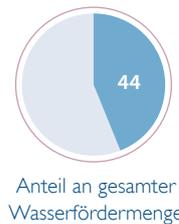
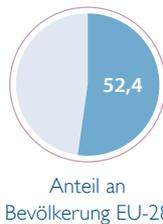
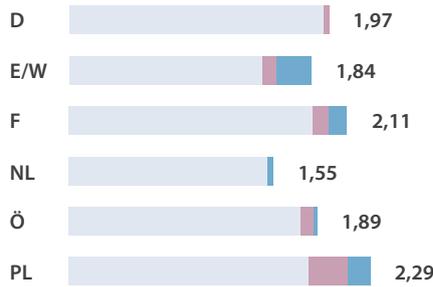
Die Kanalnetzlänge ist in Deutschland mit 560.000 km deutlich höher als in England/Wales (320.000 km), Frankreich (370.000 km), den Niederlanden und Polen und Österreich.

Bei der Abwasserbehandlung gibt es große Unterschiede. Während Deutschland, die Niederlande und Österreich 98 % der Abwasserbehandlungsmenge einer dreistufigen Behandlung unterziehen, sind dies in England/Wales (nach einem leichten Anstieg seit 2007) und Frankreich nur 50 %. In Polen hat sich der Anteil der Abwasserbehandlungsmenge mit einer dritten Reinigungsstufe seit 2007 mehr als verdoppelt auf nunmehr 84 %.

Die Wasserverluste sind ein wesentlicher Indikator für die Qualität des Rohrnetzes und die Versorgungssicherheit. In Deutschland mit 7 % und den Niederlanden mit knapp 9 % sind die Wasserverluste am geringsten.

Da die Kosten der Verteilung einen großen Anteil an den Gesamtkosten der Wasserversorgung haben, bestimmen die Verlegekosten wesentlich die Wasserpreise. Dabei zeigen sich große Unterschiede. So liegt der (kaufkraftbereinigte) Substanzwert des Rohrnetzes in den Niederlanden bei rund 90 € je Meter, in Frankreich bei knapp 140 €, in Österreich bei 200 €, in Deutschland bei 220 €, in Polen bei 300 € und in England/Wales bei 328 €. Daraus ergeben sich Werte für das gesamte Rohrnetz zu Wiederbe-

Abb.: Wasserpreise (€ je m³)

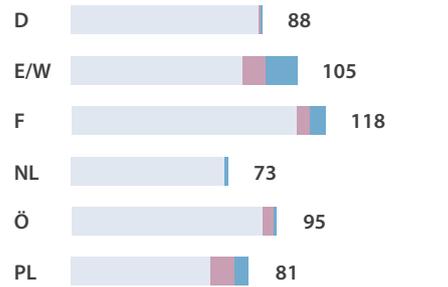


schaffungspreisen von über 110 Mrd. € für Deutschland, England/Wales und Frankreich.

Die Verlegekosten für das Kanalnetz haben mit Ausnahme von Frankreich keine solche Spannweite; sie liegen zwischen 560 und 710 € je Meter. Daraus ergeben sich zu Wiederbeschaffungspreisen folgende Substanzwerte für das Kanalnetz: Deutschland rund 400 Mrd. €, England/Wales 200 Mrd. €, Frankreich 120 Mrd. €, die Niederlande 80 Mrd. €, Polen 70 Mrd. € und Österreich 60 Mrd. €.

Die Gesamtinvestitionen in Trinkwasserversorgungs- und Abwasserentsorgungsinfrastruktur sind in allen Vergleichsländern erheblich. Sie belaufen sich im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 2012 (kaufkraftbereinigt und preisindiziert) auf 8,8 Mrd. € in Deutschland, 6,9 Mrd. € in England/Wales, 6,0 Mrd. € in Frankreich, 3,7 Mrd. € in Polen, 1,8 Mrd. € in den Niederlanden und 1,0 Mrd. € in Österreich. In den Niederlanden sind die Investitionen ziemlich konstant,

Abb.: Ausgaben (€ je Kopf und Jahr)



während sie in Deutschland, England/Wales und Österreich in den letzten Jahren rückläufig sind. In Frankreich ist ein Anstieg der Investitionen in die Abwasserinfrastruktur zu beobachten. In Polen gibt es starke Schwankungen, in jüngster Zeit aber eine rückläufige Tendenz.

Bezogen auf die Wasserabgabe unterscheiden sich die Investitionen in die Trinkwasserversorgung um den Faktor 2. Während England/Wales 0,78 € je m³, Polen 0,70 € je m³ und Deutschland 0,59 € je m³ investieren, sind es in Frankreich und den Niederlanden rund 0,50 € je m³ und in Österreich 0,36 € je m³. Rund zwei Drittel davon gehen in den Vergleichsländern (außer in den Niederlanden) in die Rohrnetze.

Ein etwas anderes Bild zeigt sich bei den Investitionen in die Abwasserentsorgung. Hier führt Polen (preisindiziert und kaufkraftbereinigt) wegen des hohen Nachholbedarfs mit 1,86 € je m³ das Feld an, gefolgt von Österreich (wo die Anschlussgrade deutlich ausgebaut wurden) mit 1,42 € je m³, Deutschland und Frankreich mit 1,17 € je m³, den Niederlanden von 1,09 € je m³ und England/Wales mit 0,97 € je m³.

Unter Berücksichtigung aller Faktoren ergibt sich ein ausgeglichenes Bild und die Studie zeigt, dass die Preise in Deutschland angemessen sind. (jr)

▷ Weitere Informationen unter www.bdew.de



RA Dr. Jörg Rehberg
 Fachgebietsleiter
 Geschäftsbereich Wasser/Abwasser
 BDEW
 Telefon +49 30 300199-1211
 joerg.rehberg@bdew.de

Die **SIV.AG | AKADEMIE** bietet ein breites, speziell auf die Bedürfnisse der Energie- und Wasserwirtschaft zugeschnittenes Angebot an Seminaren, Workshops und Webinaren.



| AKADEMIE

www.siv.de/akademie

Veranstaltungskalender 2015



Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
VKU-Verbandstagung	11.11.2015 - 12.11.2015	Maritim Hotel Berlin	www.vku.de
E-world energy & water	16.02.2016 - 18.02.2016	Messe Essen	www.e-world-2016.com
20. Euroforum-Jahrestagung Stadtwerke	20.04.2016 - 21.04.2016	Berlin	www.stadtwerke-tagung.de
SIV.Anwenderkonferenz	23.06.2016 - 24.06.2016	Rostock/Roggentin	www.siv.de

Gewinnspiel der SIV.AG



Gewinnen Sie ein Wellness-Wochenende an der Ostsee inklusive Übernachtung in einem erstklassigen Hotel in Rostock. Beantworten Sie dazu die folgende Frage:

Welches neue Gesetz regelt den Messstellenbetrieb sowie den Einbau intelligenter Messsysteme?

Schreiben Sie die richtige Antwort auf den Coupon (s. Beileger) und faxen Sie diesen bitte an **+49 381 2524-4099** oder schicken Sie uns die Antwort per E-Mail (sivnews@siv.de). Einsendeschluss ist der 10. Dezember 2015 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**



Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels (AUSGABE 2/2015) ist:
Ulrike Thamm, neu-itec GmbH, Neubrandenburg. Herzlichen Glückwunsch!



SIV.NEWS 3/2015 – Impressum

Herausgeber SIV.AG, Konrad-Zuse-Straße 1, 18184 Roggentin, Telefon +49 381 2524-0, Telefax +49 381 2524-1099, E-Mail sivnews@siv.de, www.siv.de **V.i.S.d.P.** Steffen Lewerenz (SIV.AG), Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung) **Chefredaktion** Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, as) **Weitere Autoren** Roland Hambach (rh), Steffen Lewerenz (sl), Alexander Linzen (al), RA Simone Mühe (sm), RA Dr. Jörg Rehberg (jr), Dr. Wolfgang Trein (wt), RA Jan-Hendrik vom Wege (jhw) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer, Telefon +49 381 666 58 58, info@dr-schaefer-pr.de **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Maik Scheler **Bildquellen** Seite 12: © Colin Anderson Blend Images) FIonline **Produktion** Druckerei Weidner GmbH **Gesamtauflage** 8.500 Exemplare. Diese Ausgabe erscheint als Gemeinschaftsausgabe mit der Fachzeitschrift ew-Spezial IV Stadtwerke.

HERZLICH WILLKOMMEN ZUM GIPFELTREFFEN DER BRANCHE!

640 UNTERNEHMEN – 24.000 BESUCHER – 80 LÄNDER
E-WORLD ENERGY & WATER 2016

Erneuerbar, effizient und intelligent – starten Sie mit uns in die digitale Zukunft und besuchen Sie uns auf der E-world energy & water 2016! Wir freuen uns auf Sie!

16. bis 18. Februar 2016 / Messe Essen / Halle 3, Stand 350



E-world
energy & water

www.siv.de



SIVAG

WAS MACHT ERFOLGREICHEN ENERGIEVERTRIEB AUS?



SIVAG



powersales.siv.de