



# Branchen Cloud

## Alles aus einer Cloud

Unser Messespecial zur  
E-world energy & water 2014

### Ready for Take-off

Wasserverband Wesermünde setzt auf die Branchencloud der SIV.AG. **8**

### Zu neuen Horizonten

Stadtwerke Haltern am See starten direkt aus dem Hosting in die Cloud. **10**

### Switch on – Switch off

Business Process Outsourcing als Dienstleistung aus der Cloud. **12**



**E-world**  
energy & water

**11.-13.2.2014**

ESSEN / GERMANY

HALLE 3 / STAND 350

>> ALLES  
AUS EINER  
CLOUD



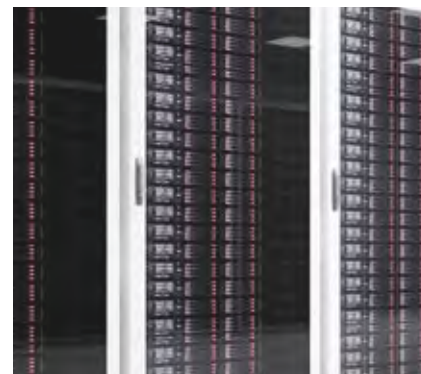
## Die Branchencloud der SIV.AG

Unsere Branchencloud bietet Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft neue Freiräume, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und Kosten zu sparen. Sie können jederzeit einfach, schnell und souverän Ihre Unternehmensprozesse modellieren – hochperformant, bei maximalen Sicherheitsstandards und einer transparenten Kostenstruktur. [www.branchencloud.de](http://www.branchencloud.de)

**SIV**AG

# Inhaltsverzeichnis

Die Cloud Alliance: 12 Partner + 8 Marktrolle + 4 Millionen Zähler. . . . .	4
Das Lösungsspektrum der Branchencloud. . . . .	5
kVAsy® cloud services: Unser Angebot. Ihre Mehrwerte. . . . .	6
Praxisbericht: Wasserverband Wesermünde: Boarding Completed – Ready for Take-off. . . . .	8
Branchenkompetenz und regionale Nähe: SIVAG zertifiziert Cloud Business Partner . . . . .	9
Praxisbericht: Stadtwerke Haltern am See: Aus dem Hosting direkt in die Cloud. . . . .	10
Switch on – Switch off: Das Dienstleistungs- spektrum der SIV Utility Services GmbH . . . . .	12
Cloud-Tristesse? Von wegen! . . . . .	14
Faktencheck: Einfach und sicher in die Cloud . . . . .	15
Die Energiewende auf dem Prüfstand: 21. Handelsblatt-Jahrestagung „Energiewirtschaft“ . . .	16
Im Überblick: Die Mehrwerte der Branchencloud . .	18
Impressum . . . . .	18



9



12



16

# 12 Partner + 8 Marktrolle + 4 Millionen Zähler = Branchencloud

## Cloud Alliance bildet leistungsstarkes Partnernetzwerk

Die Branchencloud der SIV.AG setzt auf der diesjährigen E-world energy & water neue Akzente für die Energie- und Wasserwirtschaft. Über die gesamte Prozesslandschaft hinweg bietet die leistungsstarke Business-Plattform bezahlbare, sichere und stabile Cloud-Lösungen für alle Marktrolle, Unternehmensgrößen und -strukturen.

„Unsere zielgruppenspezifischen, standardisierten Leistungspakete vereinen die Branchenkompetenz langjährig etablierter, marktführender Partnerunternehmen“, so Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG.

Unter dem Dach der Cloud Alliance hat die SIV.AG ein leistungsstarkes Partnernetzwerk erfahrener Cloud Solution Part-

ner (CSP) und Cloud Business Partner (CBP) zusammengeführt. Dafür hat der Komplettlösungsanbieter in den letzten Monaten ein neues strategisches Partnerkonzept entwickelt und spezielle Zertifizierungslevel eingeführt.

„Im Mittelpunkt unserer Entscheidungen stand der Anspruch, für unsere Kunden inhouse und aus der Cloud Qualitätsführer zu sein“, erläutert Arno Weichbrodt.

Als Cloud Solution Partner wurden gezielt Kompetenzpartner in den Bereichen Sales, Operations, Integration, Consulting, Training, Business Process Outsourcing, kVAsy® Core Technologies und kVAsy® Applications integriert. Neben den Weltmarktführern IBM und Oracle komplettieren die A&O Fischer GmbH &

Co. KG, derago, die EASY SOFTWARE AG, die GET AG, die kühn & weyh Software GmbH, die procilon GROUP und die Robotron Datenbank-Software GmbH das Cloud-Portfolio.

Als Cloud Business Partner konnten die Dresden-IT GmbH, die infra fürth dienstleistung gmbh und die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH gewonnen werden.

Von der Branchenstärke der Cloud Alliance profitieren Kunden und Partner der SIV.AG in gleichem Maße – durch eine durchgängige Integration, messbare Wettbewerbsvorteile, den Zugang zu marktführenden Technologien und Produktinnovationen sowie eine größere Leistungsvielfalt. (as)



ORACLE®



procilon  
BUSINESS SOLUTIONS

derago®  
mobile Software

EASY SOFTWARE

GET·AG  
Die Energiemarkt-Experten

robotron  
datenbank-software



kühn&weyh

Kreiswerke  
Main-Kinzig  
Unsere Energie. Unser Wasser. Unser Weg.

mehr als Energie  
infra

## Das Lösungsspektrum der Branchencloud



### DAS KOMPLETTANGEBOT FÜR ENERGIEVERSORGER

Die deutschen Energieversorger sehen sich tagtäglich mit veränderten Vorgaben für ihre Aufbau- und Ablauforganisation, die IT-Prozesse und IT-Services konfrontiert, die eine langfristige IT-Planung zunehmend erschweren. Mit klar definierten und flexibel wählbaren Leistungen bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ihre IT wieder in ein innovatives Instrument zu wandeln, um den Marktanforderungen adäquat zu begegnen. Mit unseren Cloud Services für die Energiewirtschaft setzen Sie auf die führenden, langjährig erfahrenen Anbieter von Branchenlösungen speziell für Prozesse der EVU.



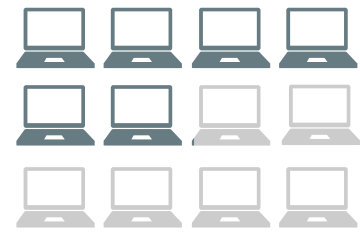
### ALLES AUS EINER CLOUD FÜR DIE UNTERNEHMEN DER WASSERWIRTSCHAFT

Die Unternehmen der Wasserversorgung und Wasserentsorgung haben ganz spezielle Anforderungen an einen abgesicherten IT-Betrieb und ihre internen Prozesse. Kosteneffizienz und Stabilität sowie ein sicherer und planbarer IT-Betrieb mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis sind dabei unser Anspruch. Von Abrechnungsservices und dem technischen Anlagenmanagement bis hin zu einem intelligenten Dokumentenmanagement aus der Cloud. Für eine optimal zugeschnittene Lösung berücksichtigen wir Ihre Branchenspezifika und fokussieren uns zu 100 % auf die Wasserwirtschaft.

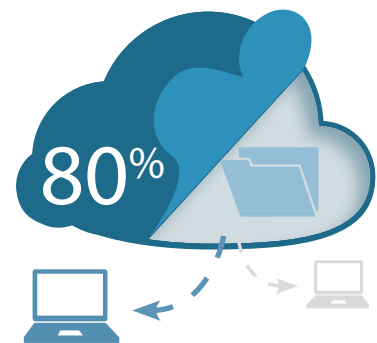


### MARKTROLLENGERECHTE CLOUD-SERVICE-ANGEBOTE

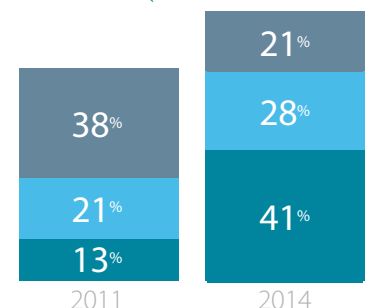
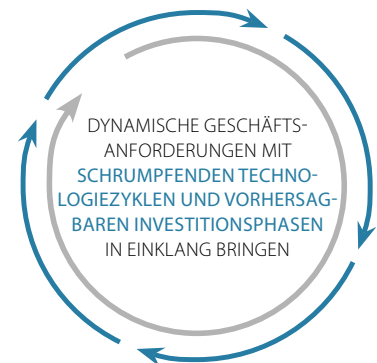
Verschiedene Marktrollen haben verschiedene Geschäftsprozesse und Anforderungen an die unterstützenden IT-Anwendungen und IT-Betriebsmodelle. Als IBM Managed Service Provider sind wir in der Lage, schlanke, bedarfsgerecht zugeschnittene Lösungen für Energiehändler, Prozessdienstleister und kleine Versorgungsbetriebe anzubieten. Gleichzeitig ist unsere Branchenlösung kVASy® in der Lage, den Bedürfnissen von Konzernen wie Übertragungsnetzbetreibern oder großen Stadtwerken gerecht zu werden. Unser Branchen-Know-how und führende Technologien bieten einen einfachen Einstieg, Sicherheit für die Zukunft und Entfaltungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen. (mf)



BIS ZU **53%** IT-KOSTEN DURCH CLOUD SERVICES SENKEN!



80% NEU ENTWICKELTER ANWENDUNGEN WERDEN ÜBER CLOUD SERVICES BEREITGESTELLT.



UNTERNEHMEN, DIE CLOUD SERVICES EINFÜHREN WERDEN

UNTERNEHMEN, DIE CLOUD SERVICES EINSETZEN

UNTERNEHMEN, DIE CLOUD SERVICES SUBSTANTIELL IMPLEMENTIERT HABEN

# kVASy<sup>®</sup> cloud services Unser Angebot. Ihre Mehrwerte.



## Enterprise-Technologie

### Keine Kompromisse.

Wir setzen auf die aktuellsten Technologien und erweitern ständig das Know-how unserer Mitarbeiter, um den stets neuen Anforderungen gerecht zu werden. Unser Rechenzentrum erfüllt alle Kriterien der DIN EN ISO 9001 sowie der ISO / IEC 27001 und arbeitet vollständig ITIL-konform.

Mit der Umstellung auf ein durchgängig software-defined Data Center haben wir die Grundlage für unsere aktuellen und zukünftigen Cloud Services geschaffen. So können wir Ihnen maximal skalierbare und flexible Ressourcen genau dann bereitstellen, wenn Sie diese benötigen.

Ihre lastintensiven Prozesse laufen schneller, Sie sind gerüstet für steigende Datenmengen und Ihre Mitarbeiter können sich ganz ihrem Kerngeschäft widmen.

### Ihre Wahl.

Mit dem Umstieg auf unsere cloud services entscheiden Sie, ob Sie eine erschwingliche Standardumgebung oder eine private exklusive Umgebung mit allen Möglichkeiten zur Individualisierung nutzen möchten.

## Einfache Bereitstellung und Zugang

Nach der initialen Einrichtung stehen unsere Services für Ihre Anwender rund um die Uhr zur Verfügung. Ortsunabhängig, sicher und in der Qualität, die Sie benötigen.

Wir unterstützen Sie nach Bedarf in der Auswahl und Gestaltung der richtigen Standortanbindung. Dabei setzen wir auf die Produkte und Expertisen unseres Partners Vodafone.

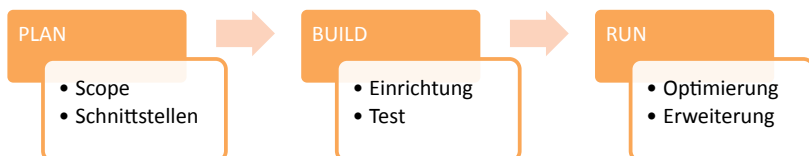
Anhand einer einfachen Checkliste identifizieren und besprechen wir Ihren Bedarf und erstellen Ihnen ein konkretes Angebot. Mit Beauftragung richten wir die Systeme und Schnittstellen ein und gehen erst nach Ihrer Abnahme live. So behalten Sie die Kontrolle über das gesamte Vorgehen.

## Qualität und Sicherheit

Ein Merkmal für Qualität ist die Verfügbarkeit unserer Services. Durch die Kombination der richtigen Expertise mit neuesten technologischen Möglichkeiten bieten wir Ihnen genau die Verfügbarkeit, die Sie benötigen. Wählen Sie aus unseren Standard Service Level Agreements (SLA) den gewünschten Umfang und ergänzen Sie diesen mit den optionalen Leistungen.

Als Grundlage für eine lange und zufriedene Partnerschaft haben wir unsere Verträge und Bedingungen standardisiert

▼ Unser Vorgehensmodell: Maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse



und zertifizieren lassen. Wir zertifizieren unsere Partner, Technologien und Prozesse stets nach aktuellen Anforderungen an Compliance und Datenschutz. Nur so können wir Ihnen den notwendigen Umfang an Sicherheit und Vertrauen in eine Auslagerung ihrer Geschäftsprozesse zu uns bieten. Übrigens, als deutsches Unternehmen erfüllen wir geltendes Recht im Rahmen des Bundesdatenschutzgesetzes. Für uns sind die Daten unserer Kunden höchstes Gut und sie werden behandelt wie unser Betriebsvermögen.

**Laufzeiten und Preismodelle**

Neben der Flexibilität in Performance und dem Zugang zu unseren Services wissen wir, dass auch die Gestaltung der richtigen Laufzeit und Preise Ihren Anforderungen Rechnung tragen muss. Unsere Services



**Ihre Vorteile**

buchen Sie nach Bedarf für mindestens 12 Monate. Die Abrechnung erfolgt in der Regel nach bereitgestelltem Umfang in Form einer monatlichen Pauschale. Alternativ bieten wir auch Pay-as-You-Use-Modelle, für die Sie nur das bezahlen, was Sie tatsächlich nutzen.

Während der Laufzeit bekommen Sie kontinuierliche Reports und Reviews über den Umfang und Status ihrer Services. Gegebenenfalls notwendige Änderungen können Sie jederzeit mit uns besprechen

und wir setzen diese im Rahmen eines definierten Change-Requests-Verfahren um. Ihr Erfolg ist unser Interesse. Gemeinsam möchten wir mit Ihnen Ihre Zukunft organisieren. (nk)



**Nicolas Karsdorf**  
Account Manager  
IT-Services  
SIV.AG  
Telefon +49 381 2524-152  
nicolas.karsdorf@siv.de

**Blieben Sie flexibel und zukunftsfähig!**

**MIT UNSEREN kVAsy® CLOUD SERVICES BESTIMMEN SIE, WANN SIE WELCHE FUNKTIONALITÄT ODER VERFÜGBARKEIT BENÖTIGEN.**

**Variante 1**

Die kVAsy® cloud services der SIV.AG werden im eigenen zertifizierten und voll redundanten Rechenzentrum betrieben. Unsere standardisierten Service Level Agreements genügen selbst den höchsten Ansprüchen an Datensicherheit und -schutz, so dass Sie auch unter Compliance-Aspekten auf der sicheren Seite sind. Zusätzlich zur Bereitstellung unserer IT-Services übernehmen wir auch in Verbindung mit unseren BPO-Angeboten Verantwortung für Ihre Prozesse.

**Variante 2**

Cloud Services für Versorgungsunternehmen müssen alle relevanten Marktrollen bedienen können und zur jeweiligen Marktrolle passen. Die von der SIV.AG und IBM angebotenen Lösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der verschiedenen Versorgungsbranchen und sichern damit zu, dass die speziellen Anforderungen der Wasserwirtschaft als auch der Energiewirtschaft vollumfänglich abgebildet werden können.

**Unsere Services**

**Integriert**

- kVAsy® - ERP
- Business Intelligence
- Dokumentenmanagement
- Output Management
- Marktkommunikation
- Kundenportale
- EDM- und Ecount-Systeme

**Shared**

- Managed E-Mail und Internet
- Virtueller Desktop
- Cloud Backup
- Telefonie und Unified Communication

**Vorteile**

- **Niedrige Anfangsinvestitionen**  
Sie profitieren von geringeren Anlaufkosten, da Sie nicht selbst in Hard- oder Software und deren Implementierung investieren müssen.
- **Schnelle Bereitstellung und Einführung**  
Alle kVAsy® - Applikationen können innerhalb sehr kurzer Zeit bereitgestellt und in den Live-Betrieb genommen werden.

• **Entlastung der internen IT**

Verringern Sie den Arbeitsaufwand für Ihre internen IT-Ressourcen, sodass Sie sich auf die Aufgaben konzentrieren können, die neue Mehrwerte für Ihre Organisation schaffen.

• **Nach Bedarf skalierbare Lösungen**

Unsere kVAsy® cloud services bieten eine hohe Skalierbarkeit, sodass die Anforderungen Ihrer Organisation heute und in Zukunft exakt erfüllt werden.

• **Finanzielle Unabhängigkeit – Pay as you grow**

Dank der niedrigen und vorhersagbaren Kosten, die die tatsächliche Nutzung Ihrer Systeme widerspiegeln, können Sie neues Unternehmenswachstum leichter steuern.

• **Sicher – Zertifiziert, redundant und transparent**

Ihre Daten sind Ihr höchstes Gut. Die SIV.AG übernimmt dafür die Verantwortung und trifft die notwendigen Vorkehrungen für Datensicherheit- und Datenschutz. Unser Rechenzentrum steht in Deutschland.

# Boarding Completed – Ready for Take-off



☛ Firmengebäude des Wasserversorgungsverbandes Wesermünde-Mitte

## Wasserverband Wesermünde setzt auf die Branchencloud der SIV.AG

Der 25. Juni 2013 war ein wichtiger Meilenstein für den Wasserversorgungsverband Wesermünde-Mitte. An diesem Tag wurden im Rathaus von Bad Bederkesa die Weichen für eine tiefgreifende Veränderung der Verbandsstrukturen gestellt. Im Mittelpunkt stand die zum 1. Januar 2015 geplante Fusion mit dem in Bramstedt ansässigen Wasserversorgungsverband Wesermünde-Süd. Ziel der Umstrukturierung ist es, einen zukunftsstarken kommunalen Dienstleister zu etablieren, der für eine noch effektivere Infrastruktur und eine höhere Servicequalität für seine Kunden steht. Der neue Verband wird unter dem Namen „Wasserverband Wesermünde“ firmieren und rund 70.000 Einwohner im Landkreis Cuxhaven mit Trinkwasser versorgen. Darüber hinaus wurden zum 1. Januar 2014 die Abwasserbeseitigungsanlagen der Samtgemeinde Bederkesa übernommen.

## Zukunftssichere Cloud-Lösung mit maximaler Flexibilität

Der Verband setzt dabei auf Kontinuität und Verlässlichkeit. Marcus Mende, der seit 15 Jahren erfolgreich als Kaufmännischer Leiter des Wasserversorgungsverbandes Wesermünde-Mitte verantwortlich zeichnete, soll als Geschäftsführer auch das Profil des neuen Wasserverbandes Wesermünde prägen. „Im Zuge der Fusion stehen wir vor der Aufgabe, unsere Aufbau- und Ablauforganisation an den Herausforderungen der Zukunft auszurichten“, so Marcus Mende: „Hierfür gilt

es, unsere IT-Landschaften im Vorfeld zu harmonisieren, IT-Kosten zu sparen und kalkulierbar zu machen.“

Zugleich erforderte die Umsetzung gesetzlicher Vorgaben wie SEPA und die geplante Einführung der prozessorientierten Produktgeneration kVASy® 5 ein zukunftsicheres Gesamtmodell, das sowohl kaufmännisch als auch ressourcenseitig sinnvoll abbildbar war und auch zukünftig gegenüber modernen Kommunikationsszenarien wie Portal- und BI-Lösungen die notwendige Flexibilität aufweist.

Ein zeitlich und budgetseitig ambitionierter Projektplan, bei dem beide Wasserverbände auf bewährte Partnerschaften setzten.

## Zwei Standorte – eine Lösung

Seit 1999 verbindet die Regionalversorger eine enge Zusammenarbeit mit der SIV.AG. Gemeinsam mit dem norddeutschen Software- und Beratungshaus wurde ein Komplettpaket geschnürt, das sowohl die Umstellung auf SEPA als auch die Nutzung der Cloud Services der SIV.AG beinhaltet. Beide Verbände haben dadurch die Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur zu kalkulierbaren Kosten zu harmonisieren und fortan von zwei Standorten eine Lösung zu betreiben.

„Die Auslagerung sensibler Unternehmensdaten bedarf immer eines besonderen Vertrauensverhältnisses zum IT-Dienstleister. Ein fester, kompetenter Ansprechpartner und verlässliche Servicestrukturen sind dafür unerlässlich. Dass wir

unser anspruchsvolles Projekt zu 100 % im Zeitplan umgesetzt haben, ist nicht zuletzt auch dem großen Engagement von Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG, und Marco Fiedler, Bereichsleiter Systeme und Service der SIV.AG, zu verdanken“, betont Marcus Mende: „Sie wissen seit vielen Jahren um unsere besonderen Anforderungen und konnten so ganz gezielt eine schlanke, komfortable und prozessorientierte Cloud-Lösung mit uns entwickeln, die unser Budget schont und unsere Geschäftsprozesse als regionaler Wasserversorger an zwei Standorten optimiert.“

## Die ideale Lösung für kleine und mittlere Wasserverbände

Marcus Mende zeigt sich begeistert von den entstandenen Synergien und Kosteneinsparungen in der Cloud: „Unsere IT-Kosten sind nunmehr fest kalkulierbar und bleiben somit auch für die Zukunft planbarer. Zugleich sparen wir Personalkosten.“

Die Branchencloud der SIV.AG genügt höchsten Compliance- und Sicherheitsstandards – in einem nach ISO 27001 zertifizierten Rechenzentrum, das den Nachweis eines Information Security Management Systems erbringt.

„Der Wechsel in die Cloud – das sogenannte Onboarding – war leicht und unkompliziert. Für mich ist die Branchencloud der SIV.AG die ideale Lösung für kleine und mittlere Wasserverbände.“

In diesem Sinne: Boarding completed – ready for take-off. (as)



# Branchenkompetenz und regionale Nähe

SIV.AG zertifiziert branchenstarke Rechenzentren als Cloud Business Partner

Die SIV.AG setzt in ihrer Branchencloud auf starke Kompetenzpartner mit langjährigem Branchen-Know-how und regionaler Nähe. Dies gilt auch für alle Rechenzentrumsdienstleistungen, die bei Bedarf ebenfalls von einem ihrer bundesweiten, zertifizierten Cloud Business Partner erbracht werden können.

„Für unsere Branchencloud haben wir ein maßgeschneidertes Partnerszenario entwickelt, das unseren Kunden die Möglichkeit bietet, bedarfsgerecht ihren Rechenzentrumspartner auszuwählen – je nach individuellen Anforderungen, unternehmensstrategischen Entscheidungen und regionalen Verbindungen“, so Marco Fiedler, Bereichsleiter Systeme und Service der SIV.AG:

*„Wir haben hierfür ein spezielles eigenes Zertifizierungsmodell entwickelt. Nur die Partner, die den höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards genügen, werden unsererseits als Cloud Business Partner zertifiziert.“*

Als Cloud Business Partner konnten die Dresden-IT GmbH, die infra fürth dienstleistung gmbh und die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH gewonnen werden.

„Nur wenn es gelingt, die Geschäftsprozesse so effektiv und effizient wie möglich zu machen, können die Aufgaben der kommunalen Daseinsvorsorge erfolgreich wahrgenommen werden. Als Partner der Cloud Alliance stellen wir unsere langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der SIV.AG auf eine neue qualitative Ebene. Speziell für die Versorgungswirtschaft erbringen wir maßgeschneiderte Dienstleistungen mit System in unserem gemeinsamen nach ISO 9001 und ISO 27001 zertifizierten Rechenzentrum“, so Dr. Ralf Weber, Geschäftsführer der Dresden-IT GmbH.

Mit der infra fürth dienstleistung gmbh steht der SIV.AG ein langjährig branchenerfahrener und regional fest verwurzelter Cloud Business Partner zur Seite, der ebenfalls nicht nur als Rechenzentrumsanbieter punkten kann. Martin Hofmann, Abteilungsleiter Rechenzentrum der infra fürth dienstleistung gmbh, betont, dass sein Unternehmen „von Teilleistungen bis hin zum Komplettpaket für die unterschiedlichsten Anforderungen die passenden IT-Dienstleistungen bietet“: „Wir betreiben seit 2006 ein nach ISO/IEC 27001:2005 durch den TÜV Süd zertifiziertes Rechenzentrum mit umfangreichen IT-Dienstleistungen, Druck- und Kuvertierdiensten.

Die Zertifizierung gilt für ein Informationssicherheitsmanagementsystem, welches regelmäßig jedes Jahr überprüft wird. Datenschutz und Datensicherheit haben hierbei oberste Priorität für uns.“ Im Rahmen der SIV.AG | AKADEMIE engagiert sich der Partner auch mit ausgewählten Workshop- und Seminarangeboten in der zertifizierten Schulungsumgebung.

Auch die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH hat sich frühzeitig vom Kunden der SIV.AG zu einem starken Partner entwickelt. „Mit großem Engagement forcieren wir unser weiteres Wachstum als Full Service Provider und bieten unsere Dienstleistungen gezielt auch anderen Versorgungsunternehmen in der Region an“, betont Jan Arfwedson, Geschäftsbereichsleiter Shared Service / Leiter IT der Kreiswerke Main-Kinzig GmbH: „Mit der Zertifizierung als Cloud Business Partner ist für uns ein weiterer Meilenstein als IT-Dienstleister für regionale KMU geschafft. Ein weiteres starkes Argument für unser hochverfügbares, redundant angebundenes und nach ISO 27001 auf Basis des BSI IT-Grundschutzes zertifiziertes Rechenzentrum.“ (as)





📍 Firmenzentrale der Stadtwerke Haltern am See GmbH

# Zu neuen Horizonten

---

Stadtwerke Haltern am See starten direkt aus dem Hosting in die Branchencloud

Es war ein Start nach Maß. Als in der Ausgabe 1 / 2011 der SIV.NEWS ein erster Praxisbericht über die Einführung von kVASy® bei den Stadtwerken Haltern am See erschien, machte dieser unter der Überschrift „Flügel für den Wettbewerb“ auf. Tatsächlich ging von der engagierten Zusammenarbeit aller Projektpartner eine große positive Energie aus, die die gemeinsamen Herausforderungen erfolgreich meistern ließ.

Die Neuorganisation der IT-Infrastruktur war vor dem Hintergrund einer neuen strategischen Ausrichtung notwendig geworden. Das nahe Ruhrgebiet, dessen grüne Lunge Haltern am See ist, bietet hier ein starkes Potential. „Nischen finden, Service bieten, effizient sein und Kooperationen

eingehen“, so der Anspruch der Verantwortlichen.

Eine erste Voraussetzung dafür war die Harmonisierung der zum Einsatz kommenden ERP- und Subsysteme und die Marktsondierung. Dass die SIV.AG unter sieben Wettbewerbern das Rennen machte, lag „am besten Preis-Leistungsverhältnis, dem hohen Abdeckungsgrad unserer Anforderungen und dem großen Potential zur Prozessautomatisierung“, erläutert Heinz Bernhard Rogge, Kaufmännischer Abteilungsleiter der Stadtwerke Haltern am See GmbH: „Außerdem hat die SIV.AG unsere sehr engen Terminvorstellungen akzeptiert.“

Bei den Stadtwerken Haltern am See musste neben der Implementierung und

Parametrisierung von kVASy® zugleich noch das 2-Mandanten-Modell eingeführt werden. Grundsätzlich eine enorme Doppelbelastung für die beteiligten Mitarbeiter, die einer klugen Umsetzungsstrategie bedurfte.

Zur Absicherung des Einführungsprojektes modellierte die SIV.AG im Juni 2010 ein maßgeschneidertes ASP-Szenario. Die Einführung ging Schlag auf Schlag. Nur neun Tage nach der Vertragsunterzeichnung fand das Projekt-Kick-off statt. Die Produktivsetzung erfolgte im Herbst 2010 und die erste rollierende Abrechnung für den Monat Oktober. Realisiert wurden in dieser Zeit die Mandantentrennung und die Integration des EDM-Systems. Das komplette ERP-System mit Billing, Markt-

kommunikation, Zählerverwaltung und Energiedatenmanagement laufen seitdem über kVAsy®.

**Großer Automatisierungsgrad und hohe Systemintegrität**

„Der hohe Automatisierungsgrad im Rahmen der Billing- und Marktkommunikationsprozesse steigert nachhaltig unsere Kosteneffizienz und verschafft uns die notwendigen Freiräume zum Ausbau unseres Kerngeschäfts“, so Heinz Bernhard Rogge.

Ebenso ambitioniert waren die Projektziele beim Start in die Cloud. „Wir sind direkt aus dem Hosting heraus in die Cloud gestartet“, erklärt Heinz Bernhard Rogge, der sich besonders begeistert von der kurzen Umsetzungszeit und der großen Unterstützung durch das Projektteam der SIV.AG zeigt. „Ein weiterer Pluspunkt ist für uns die hohe Systemintegrität, die von einem effektiven Customer Relationship Management bis hin zu einem effektiven Zählermanagement und einer verlässlichen Verbrauchsabrechnung reicht.“

*Mit der Branchencloud der SIV.AG sehen sich die Haltener zukunftsstark aufge-*

*stellt. „Der Umstieg erfolgte einfach und unkompliziert. Durch die weitere Einbindung leistungsfähiger Partnerlösungen – etwa wie jetzt bereits im Dokumentenmanagement – sehen wir einen deutlichen Vorteil gegenüber klassischen Hostinglösungen. Die Branchencloud ist für uns eindeutig das bessere ASP – eine höchsten Sicherheitsstandards entsprechende Business-Plattform, die die für uns passenden Angebote der Cloud Alliance integriert, Kosten spart und uns Freiheit und Flexibilität für die Herausforderungen der Zukunft gibt“, so Heinz Bernhard Rogge.*

So verleihen im vierten Jahr der Zusammenarbeit auch die Cloud Services der SIV.AG quasi Flügel für den Wettbewerb. (as)



**Marco Fiedler**  
 Bereichsleiter  
 Systeme und Services  
 SIV.AG  
 Telefon +49 381 2524-250  
 marco.fiedler@siv.de



**BRANCHENCLOUD**

**MEHR ALS...**

Nur Hosting. Die SIV.AG setzt mit ihren Cloud Services konsequent auf aktuelle Technologien und bietet Ihnen damit neue Möglichkeiten. Profitieren auch Sie von unseren weiteren Innovationen.

**MEHR ALS...**

50 Unternehmen aus der Versorgungsbranche unterschiedlichster Größe vertrauen bereits jetzt auf unsere Services. Wir wollen gemeinsam mit Ihnen wachsen. Lassen Sie sich unverbindlich ein Angebot erstellen und erfahren Sie, wie unsere Full-Service-Angebote Ihnen dabei helfen, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

**MEHR ALS...**

10 Jahre Expertise in Betrieb und Entwicklung von Hosting, Betrieb, Wartung und Support der SIV.AG und Partnerlösungen für die Versorgungswirtschaft.



☛ Heinz Bernhard Rogge, Kaufmännischer Abteilungsleiter der Stadtwerke Haltern am See GmbH



## Switch on – Switch off

### Business Process Outsourcing als Dienstleistung aus der Cloud

Make, Buy or Cooperate – Beinahe jedes Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft hat bereits Erfahrung mit dem Thema Outsourcing gesammelt oder erwägt diesen Schritt für die Zukunft. Die meisten Entscheidungsträger verstehen unter diesem Begriff die Übernahme von vollständig in sich gekapselten Prozessen für einen definierten Zeitraum durch einen entsprechenden Business Process Dienstleister. Mit der Übernahme der Prozessumsetzung durch einen Service Provider erfolgt eine Verlagerung der Verantwortung, d. h. der Prozessdienstleister ist nunmehr für die vollständige Umsetzung der übernommenen Prozesse in der mit dem Auftraggeber über Service Level Agreements vereinbarten Qualität und Zeit verantwortlich. Eigene Entscheidungen im Interesse einer nachhaltigen Prozessoptimierung obliegen ihm zwar für den Umfang der übergebenen Prozesse, sie

müssen aber durch ihn in großen Teilen finanziert werden – ein Investment, das im Wettbewerb um die langfristig günstigsten Prozesskosten unumgänglich ist. Darüber hinaus ist mit einem Outsourcing – je nach ausgelagertem Prozess – die Bereitstellung eines Systems mit den erforderlichen Erst- und Folgeinvestitionen durch den BPO-Dienstleister verbunden.

### Wie ein komplettes Outsourcing gelingt

Die Vorteile liegen dabei zunächst auf der Hand: Ein Energieversorger – ob nun in der Rolle Netzbetreiber oder Lieferant – gibt meist kostenintensive Massenprozesse wie Call-Center- und Abrechnungsprozesse oder komplexere Prozesse der Marktkommunikation an den Dienstleister ab und konzentriert sich nach Auslagerung der genannten BPO-Prozesse auf seine Kernprozesse im Netzbetrieb oder Vertrieb. In einem dynamischen Marktumfeld schafft er sich damit die nötigen Freiräume für neues Wachstum.

Outsourcing wird allerdings dann zu einer kosten- und ressourcenintensiven Herausforderung, wenn:

- beim Auftraggeber nach der Mandatserteilung kein umfangreiches Know-how in Bezug auf die vom Outsourcing betroffenen Prozesse verbleibt
- Service Level Agreements nicht ausreichend definiert werden, diese nicht transparent vorliegen und nicht zu Steuerungszwecken durch den BPO-Dienstleister genutzt werden oder aber
- die IT-Infrastruktur des Dienstleisters den Anforderungen des Auftraggebers an Flexibilität und Kosteneffizienz nicht genügt.

Rahmenbedingungen dieser Art zerstören sukzessive das anfängliche Vertrauensverhältnis zwischen den Partnern und führen zwangsläufig zu Unzufriedenheit auf Kundenseite. Mit sinkender Service- und Prozessqualität rücken nicht nur die vereinbarten Projektziele in weite Ferne.

Angesichts der typischerweise über mehrere Ebenen verketteten Prozessabläufe werden auch die beim Kunden verbliebenen Organisationsstrukturen und die Motivation der Mitarbeiter in Mitleidenschaft gezogen. Die Praxis zeigt, dass Aspekten wie diesen trotz entsprechender Erfahrungswerte häufig gar nicht oder nur unzureichend Beachtung geschenkt wird.

Nur wer diese Faktoren berücksichtigt, kann von den eigentlichen Pluspunkten des Outsourcings profitieren. Als Lieferant oder Netzbetreiber muss er sich nicht mehr im Detail mit den anspruchsvollen legislativen Vorgaben auseinandersetzen und kann sich stattdessen auf das Kerngeschäft konzentrieren.

**Trend zur bedarfsgerechten Auslagerung von Teilprozessen**

In Anbetracht der genannten Risikofaktoren vollzieht sich daher aktuell ein Wandel im Verständnis eines zielgerichteten Business Process Outsourcings. Zwei Anforderungen treten dabei in den Vordergrund:

1. Die Prozessverantwortung soll beim Auftraggeber verbleiben.
2. Der ausgelagerte Prozess soll möglichst flexibel und nicht vollständig durch den BPO-Dienstleister erbracht werden.

Paradoxerweise bestehen dabei gegenläufige Trends bei kleineren und großen Energieversorgern sowie Unterschiede in der Sichtweise der Lieferanten und Netzbetreiber.

Während noch vor einigen Jahren große Versorgungsunternehmen zunehmend bereit waren, ihre Geschäftsprozesse vollständig auszulagern, gehen sie heute dazu über, nach erfolgreichem Outsourcing eigenes qualifiziertes Personal wieder aufzubauen. Demgegenüber nehmen sich kleinere Unternehmen heute oft couragiert vor, mit eigenem Personal zu starten, und benötigen angesichts entstehender Ressourcenengpässe in der Folgezeit eine adäquate Unterstützung.

Trotz einer immer größeren Komplexität der Prozesse und unabhängig von den erzielbaren Skalen- und Synergieeffekten durch größere Mengenvolumina bei BPO-Dienstleistern und damit verbundenen Kostenvorteilen geht der Trend heute dahin, nicht die gesamten Prozesse auslagern zu wollen.

Doch was ist der eigentliche Grund, in einem kompletten Outsourcing nicht mehr das alleinige Erfolgsrezept zu sehen? Ist es allein die gegenläufige Tendenz zur Rekommunalisierung oder sind es auch nachvollziehbare Bedenken gegen eine Aushöhlung der eigentlichen Rolle der Energieversorger und den schleichenden Abbau von Arbeitsplätzen in der Region?

Gerade die Stadtwerke nehmen ihre Verantwortung für das Gemeinwohl sehr ernst. Sie engagieren sich auf vielfältige Art und Weise für die kommunale Daseinsvorsorge und sind damit ein entscheidender Motor für eine nachhaltige Standortentwicklung. Ein vollständiges Auslagern ihrer internen Prozesse würde nicht zuletzt ihre Integrität und Glaubwürdigkeit in Frage stellen und gegenüber ihren Kunden einen erheblichen Vertrauens- und Imageverlust bedeuten.

Auch wenn allen – kleineren wie großen Versorgern – daran gelegen ist, die ursprüngliche Verantwortung für die Prozesse möglichst bei sich zu behalten bzw. zurückzuerlangen, treiben sie Wirtschaftlichkeitserwägungen letztlich doch dazu, das Für und Wider eines zielgerichteten Business Process Outsourcings sorgfältig zu prüfen.

**Switch on – Switch off als Modell einer flexiblen Personalbereitstellung**

Als die SIV.AG-Gruppe vor gut fünf Jahren ihr Leistungsportfolio um die Bereiche Prozessdienstleistungen und Personalbereitstellung erweiterte, waren ihr die beschriebenen Marktveränderungen sehr bewusst – nicht zuletzt angeregt durch zahlreiche Strategiediskussionen im Kunden- und Interessentenkreis. Als renommiertes Software- und Beratungshaus – mittlerweile nutzen über 300 Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft das ERP-System kVASy® als Branchenstandard – verfügt die SIV.AG dabei über ein ausreichend repräsentatives Kundenportfolio. Bei der Entwicklung von BPO-Prozessmodellen in integrierten Unternehmensstrukturen standen die Marktanforderungen, Bedürfnisse und Befindlichkeiten ihrer Kunden (Verantwortungs- und Identitätsverlust, Verbesserung der Wirtschaftlichkeit) im Vordergrund.

Entstanden ist ein Modell der Zusammenarbeit, dass sich zielgerichtet an den Kreis der kVASy® - Nutzer wendet. Zugrunde

liegt dabei der Gedanke, aus einer Zusammenlegung und Bündelung von Know-how, Mengeneffekten und gemeinschaftlichen Investitionen in die IT-Entwicklung größtmögliche Vorteile zu erzielen und den Kunden der SIV.AG zugänglich zu machen. Eine Philosophie, wie sie auch viele etablierte Stadtwerkskooperationen eint – mit dem Vorteil, dass die Zusammenlegung von Prozessabwicklungen nicht zusätzlich von unternehmenspolitischen Faktoren bestimmt wird.

Als 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG hat die heutige SIV Utility Services GmbH (2008 unter dem Namen UTIPS GmbH gegründet) kontinuierlich spezialisiertes Fachpersonal für eine durch den Kreis der kVASy® - Nutzer geforderte BPO-Unterstützung aufgebaut. Der Know-how-Aufbau erfolgte – begleitet durch ein umfassendes Schulungsangebot der SIV.AG | AKADEMIE – eigens auf dem ERP-System kVASy®.

Ziel war es, gebündelt an einem Standort eigene hochspezialisierte Mitarbeiter zu rekrutieren und auszubilden, deren Kompetenzen den Kunden der SIV.AG in vorkonstruierten Prozessen kurz- bzw. auch langfristig jederzeit bereitgestellt werden können. Dabei wurde schrittweise vom Ursprungsgedanken eines klassischen Business Process Outsourcing abgegangen und das Vorgehensmodell immer stärker an den Bedürfnissen der kVASy® - Anwender ausgerichtet.

Das Modell der Personalbereitstellung belässt die vakante Prozessverantwortung – wenn das gewünscht ist – beim jeweiligen Kunden der SIV.AG. Er hat dadurch die Möglichkeit, selbst über den flexiblen Einsatz und Abruf des erforderlichen zusätzlichen Personals bei der SIV.AG zu entscheiden. Zugleich werden aufwendige Schulungsszenarien für den Auftraggeber vermieden.

Durch die aufgabenbezogene, bedarfsgerechte Teilnutzung der Mitarbeiterressourcen der SIV Utility Services GmbH ergeben sich messbare Prozesskostenreduzierungen für den Kunden.

Der Effekt: Eine schnelle Unterstützung auf hohem fachlichen Niveau mit großer Servicequalität.

## Auf ein Wort



In welchen Bereichen bietet die SIV Utility Services GmbH prozessuale Unterstützung?

**Torsten Brinker:** Als Full-Service-Anbieter können wir das gesamte Anforderungsspektrum unserer Kunden abdecken – als Gesamtpaket über eine Vielzahl von Prozessen oder auch für ausgewählte Teilprozesse. Dies erfolgt je nach Bedarf natürlich auch befristet oder über einen längeren Zeitraum. Die Praxis zeigt, dass unsere Mitarbeiter durchaus täglich für etwa zwei

bis vier unserer Kunden projektbezogen tätig sind – in den Prozessen der Marktkommunikation, der Abrechnung, des Energiedatenmanagements oder des Customer Contact Managements. Die erforderlichen Aufschaltungen auf das jeweilige Kundensystem erfolgen dabei auf dem technologisch höchsten Stand der Datensicherheit.

*Bedarfsgerechte Prozessdienstleistungen aus der Cloud – worin liegen die Vorteile für Ihre Kunden?*

**Torsten Brinker:** Durch die abweichend zum klassischen Outsourcing-Modell praktizierte kurzfristige Übernahme von BPO-Dienstleistungen geben wir unseren Kunden eine größere Flexibilität und Agilität, um ihr Kerngeschäft auszubauen. Man darf dabei nicht vergessen, dass sich unsere Mitarbeiter mit der Bearbeitung von BPO-Aufträgen für eine Vielzahl unserer Mandanten zu Experten mit tiefgreifendem Branchenwissen entwickeln,

das wir unseren Kunden flexibel abrufbar sehr kurzfristig zur Verfügung stellen. Eine zusätzliche Absicherung über langfristige Kooperationsverträge mit unseren Kunden und Bonusregelungen zum Personalabruf bietet zusätzliche Sicherheit.

Durch die Integration unseres Lösungsspektrums in die Cloud Services der SIV.AG schaffen wir gemeinsam mit den Partnern unserer Cloud Alliance wertvolle Synergien. Unsere Prozessdienstleistungen sind ein integraler Bestandteil der Branchencloud als der zentralen Utility-Businessplattform für die Energie- und Wasserwirtschaft. Über ein bedarfsgerechtes Load Balancing geben wir unseren Kunden die für sie individuell passende Prozessunterstützung. Qualifizierte Mitarbeiter quasi auf Knopfdruck – mit großen Freiräumen für das eigene Kerngeschäft.

(tb, as, erschienen in der Ausgabe I / 2014 des Energiespektrums)

## Cloud-Tristesse? Von wegen!

Gekürzte Fassung eines Beitrags von Jan Erlinghagen auf <http://www.business-cloud.de/cloud-tristesse-von-wegen/>

Es gibt sie zuhauf, die so genannten „Buzz Words“, wie sie im englischsprachigen Raum genannt werden. Die Beratungsgesellschaft Gartner hat das Aufgreifen und Bewerten solcher Modebegriffe im Bereich IT sogar zu einer eigenen Disziplin weiterentwickelt – dem „Hype Cycle“. Im aktuellen Hype Cycle for Emerging Technologies von Gartner ist Cloud Computing im „Tal der Tränen“ angekommen. Das heißt, der Lack ist ab; die – überzogenen – Erwartungen vieler User und Anbieter von Cloud-Computing-Diensten haben sich nicht erfüllt. Kurzum, es herrscht Tristesse – oder etwa doch nicht?

Nein, denn es gibt sie noch, die handfesten Daten, die zu ganz anderen Schlussfolgerungen führen. Dazu muss der Interessierte nur einen Blick auf den IT-Cloud-Index Mittelstand werfen, den das deutsche Marktforschungsunternehmen Techconsult erstellt und alle drei Monate aktualisiert. Eines der wichtigsten

Resultate der aktuellen Befragung mittelständischer Unternehmen in Deutschland zu ihrer Einstellung gegenüber der Cloud: Von wegen Tristesse! An die 62 Prozent der befragten Mittelständler wollen in den kommenden zwölf Monaten Cloud-Computing-Lösungen in ihren Unternehmen einsetzen.

### Cloud vor Mobility und Big Data

Techconsult bewertet diese Entwicklung wie folgt: „Cloud Computing hat sich als standardisierte Technologie im deutschen Mittelstand etabliert“. Und der Mittelstand ist bekanntlich das Rückgrat der Wirtschaft in Deutschland. Damit hat Cloud Computing für Unternehmen hier zu Lande eine deutlich höhere Priorität als andere Technologien, darunter Mobility, Bring Your Own Device und Big Data, ebenfalls Themen mit einem respektablen „Hype-Potenzial“. Interessant ist, dass sich die (potenziellen) Cloud-Anwender

in Deutschland auch von den Debatten um die Sicherheit von Daten und Cloud-Computing-Diensten unbeeindruckt zeigen, und das trotz der seit Monaten anhaltenden Debatte um Ausspähaktionen à la NSA. Oder besser gesagt: Die Anwender zeigen sich bis zu einem gewissen Maße unbeeindruckt. Denn zwei Konsequenzen haben die Lauschaktionen und die damit verbundenen Debatten um die Sicherheit von Daten in Cloud-Umgebungen nach Einschätzung der Marktforscher denn doch.

Zum einen nehmen Unternehmen diejenigen Cloud-Services, die sie nutzen möchten, noch genauer unter die Lupe. Das gilt insbesondere für die Sicherheitsmaßnahmen, die Cloud Service Provider implementiert haben. Die Anforderungen an die Provider in dieser Beziehung werden demnach deutlich steigen. Das bedeutet unter anderem, dass Cloud-Anbieter den Kunden gegenüber transparent ma-

chen müssen, wie sie mit den Daten ihrer Kunden verfahren, sprich in welchen Rechenzentren an welchen Standorten diese Informationen gespeichert und bearbeitet werden, und inwieweit sie Datenschutzbestimmungen oder andere rechtliche

Vorgaben einhalten. Gleiches gilt für Sicherheitszertifizierungen wie etwa auf Basis von ISO 27001. Cloud Service Provider, die in dieser Beziehung wenig zu bieten haben, werden nicht auf dem Markt bestehen können. Vor allem in Deutschland

setzt sich zudem die Einstellung durch, dass ein Cloud Service Provider mit Sitz in Deutschland, der somit auch deutschem oder EU-Recht unterliegt, die bessere Wahl ist. (je)

## Faktencheck – Einfach und sicher in die Cloud

Fünf Fragen an Milan Frieberg, Business Development Manager der SIV.AG

**SIV.NEWS:** Die am häufigsten gestellte Frage gleich vornweg: Wie steht es um Datenschutz und Datensicherheit, wenn sensible Unternehmensdaten das Haus verlassen? Sind sie in der Cloud wirklich sicher vor nicht autorisiertem Zugriff?

**Milan Frieberg:** Für uns als Cloud Service Provider haben Datensicherheit und Datenschutz oberste Priorität. Aus diesem Grunde haben wir all unsere Cloud Services von Beginn an mit einem besonderen Augenmerk auf den Datenschutz entwickelt. Alle Kunden erhalten bei uns ihre eigenen dedizierten Umgebungen. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von Local Spaces. Ein unerlaubter Zugriff auf die Anwendungen – z. B. Datenbanken – wird dadurch ausgeschlossen. Selbstverständlich wird dieses sensible Thema bei der SIV.AG und Ihren Partnern vertraglich mit den Kunden fixiert.

Eine andere Facette ist die physische Datensicherheit. Natürlich setzen wir als IT Service Provider auf fortschrittlichste Enterprise-Technologien, die jedweden Anforderungen – auch an komplexe Backupszenarien – gewachsen sind. Über die notwendige Redundanz in allen Systemen können wir auch die höchsten Anforderungen in Service Level Agreements (SLA) absichern.

**SIV.NEWS:** Entledge ich mich mit der Auslagerung von IT-Services in die Cloud auch jeglicher Verantwortung?

**Milan Frieberg:** Mit der Entscheidung für die Cloud Services der SIV.AG hat der Kunde den Vorteil, sein IT-Systembetriebsrisiko deutlich zu verlagern – vertraglich klar definiert und abgesichert. Allerdings ist es weiterhin notwendig, für

die ausgelagerten IT-Services einen Verantwortlichen zu benennen, mit dem wir bei allen Fragen rund um kVASy® und die bereitgestellten IT-Systeme und IT-Services eng zusammenarbeiten. Ein Beispiel hierfür sind die Abstimmungen, um zu vereinbarten, wann geplante Wartungsfenster eingerichtet werden können. Vor allem ist es wichtig, einen Partner zu haben, der die Anwender offen informiert und verlässlich betreut.

**SIV.NEWS:** Inwiefern müssen sich die Mitarbeiter im Unternehmen umstellen, wenn IT-Anwendungen aus der Cloud bereitgestellt werden?

**Milan Frieberg:** Für kVASy® - Anwender erfolgt der Umstieg völlig transparent. Im Idealfall beenden sie am Freitag die Anwendung und starten sie zur täglichen Arbeit am Montag nach der Produktivmigration wieder – ohne Veränderungen in der Handhabung. Wichtig ist hierbei natürlich, dass bei der Testmigration sorgfältig vorgegangen wird. Eine enge Abstimmung mit den technisch Verantwortlichen auf Kundenseite ist dafür unerlässlich.

**SIV.NEWS:** Wie kann ich als Servicenehmer überprüfen, ob alle Leistungen auch vertragskonform erbracht werden?

**Milan Frieberg:** Zunächst einmal gibt es im Rechenzentrum der SIV.AG das umfassendste Monitoring für unsere Lösung kVASy®. Durchgängig automatisiert wird auf Basis unzähliger Systeminformationen über einen bestimmten Zeitraum – z. B. einen Monat – ein kundenindividueller Report erstellt. Sollte eine bestimmte SLA nicht erfüllt sein, wird dies sofort registriert und dokumentiert. Über ein implementiertes Eskalationsmanagement werden in

diesem Falle alle Verantwortlichen informiert – das Team des Rechenzentrums, die Team- und Bereichsleitung. Auditierte IT-Betreiberprozesse gewährleisten die Dokumentation und nahtlose Nachverfolgung. Weiterhin besteht die Möglichkeit, sich jederzeit vor Ort in unserem Rechenzentrum ein eigenes Bild zu machen.

**SIV.NEWS:** Aus welchen Gründen entscheiden sich Ihre Kunden für die Branchencloud?

**Milan Frieberg:** Wir freuen uns, dass mittlerweile über 50 mittelständische Kunden unseren Cloud Services vertrauen. Dabei wird ein sehr differenziertes Leistungsspektrum von uns als Dienstleister abgerufen – vom vollumfänglichen Online-ERP-System bis zu dedizierten Einzelservices wie dem Online-Monitoring oder einer Komplett-IT-Absicherung in der Cloud. Für unsere Branchencloud sprechen ganz klar die Zukunftssicherheit, die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das attraktive Preis-Leistungsverhältnis. Davon können sich Kunden und Interessenten bei einem Besuch in unserem Rechenzentrum oder auf der E-world energy & water vom 11. bis 13. Februar 2014 überzeugen, wo wir unsere Branchencloud anhand messbarer Mehrwerte, erprobter Migrationsszenarien und Best-Practice-Modelle vorstellen.

**SIV.NEWS:** Vielen Dank für das Gespräch!

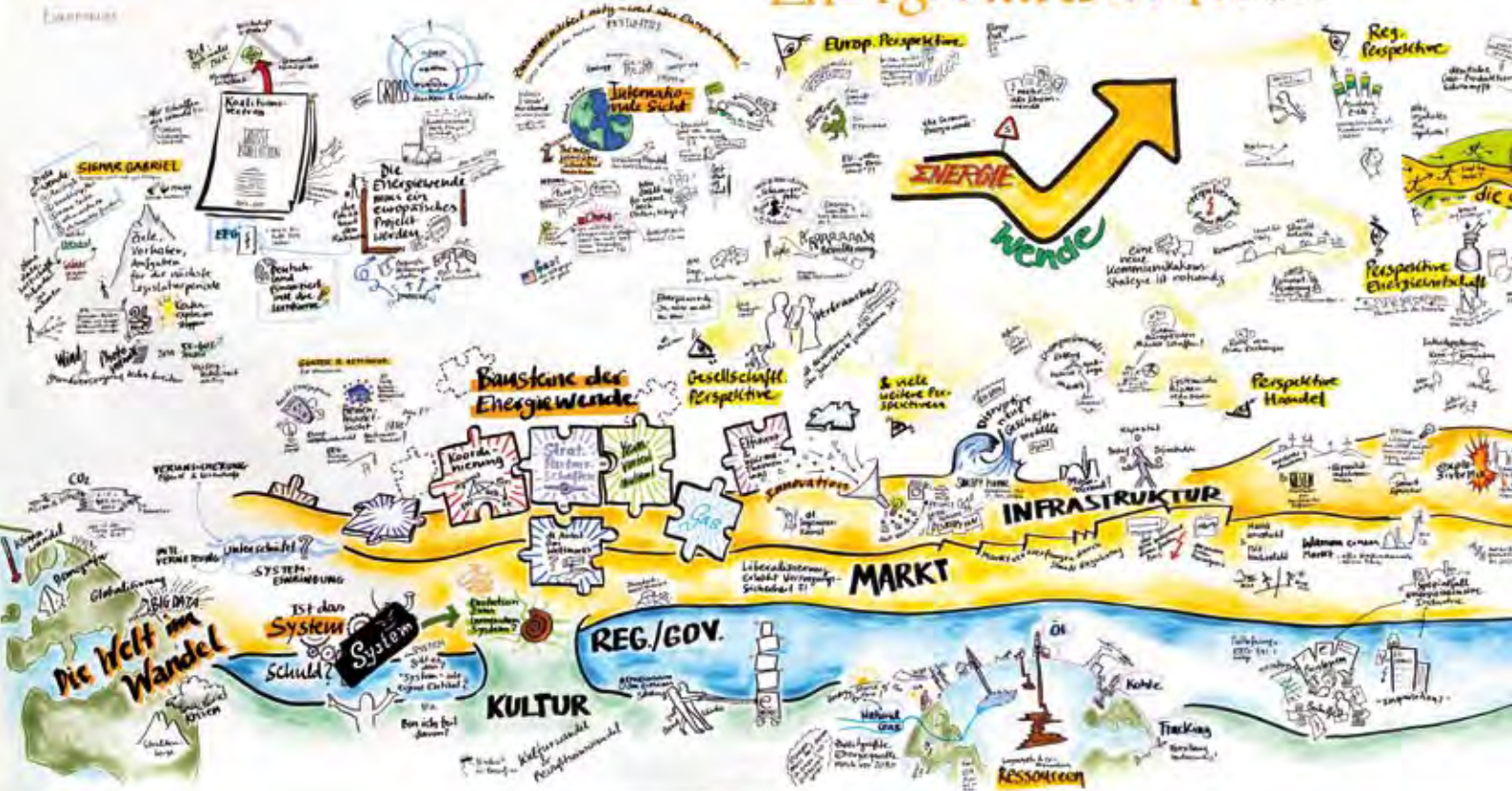
(as, Nachdruck aus Heft 3/2013 der SIV.NEWS)

>>



**Milan Frieberg**  
Business Development  
Manager

SIV.AG  
Telefon +49 381 2524-539  
milan.frieberg@siv.de



▲ Während der Tagung entstandene Roadmap der Energiebranche

## Im Alleingang die Welt retten?

### Die deutsche Energiewende zwischen nationaler Autonomie und gesamteuropäischer Integration

Es gibt einige deutsche Begriffe, die mangels Entsprechung in den englischen Sprachgebrauch übernommen wurden. „Kindergarten“ und „Gemütlichkeit“ gehören ebenso dazu wie „Zeitgeist“ oder „Weltschmerz“. Seit 2011 hat es auch „the German Energiewende“ geschafft – ein nationales Generationenexperiment, das im Ausland mit einer Mischung aus beobachtendem Interesse, Skepsis und kopfschüttelndem Unverständnis verfolgt wird.

In den letzten Monaten sind die deutsche Wirtschaft, Politik und Bevölkerung bei der Umgestaltung der Energiesysteme „an der Grenze des Verantwortbaren“ angekommen, wie Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, zum Auftakt der 21. Handelsblatt-Jahrestagung „Energiewirtschaft“ am 21. Januar 2014 in Berlin betonte. Die Dimension der gesamtgesellschaftlichen Herausforderungen sei dabei von allen Beteiligten unterschätzt worden und habe „das Potential zu einer dramatischen Deindustrialisierung unseres

Landes“ – nicht zuletzt, da es weltweit keine vergleichbaren Erfahrungswerte gibt. Die „Blutspur der Energiewende“ zeige sich mittlerweile auch in den Bilanzen europäischer Nachbarstaaten, so DI Wolfgang Anzengruber, Vorsitzender des Vorstandes der österreichischen Verbund AG.

### Gesamtgesellschaftliches Interesse in den Mittelpunkt stellen

Dass der zugegeben holprige Ausstieg aus der Atomenergie dennoch gelungen sei, müsse man als „Zeichen der guten Konstitution des Patienten und nicht des Könnens der Chefarzte“ werten. Im Kern habe die Energiewende ein „Synchronisationsproblem“, sie bedarf einer zentralen Steuerung – „bislang war es Anarchismus“, so Sigmar Gabriel – und müsse „mehrheitsfähig bleiben“: „Wir müssen zurückkehren zu einer verlässlichen Energiepolitik mit klaren Rahmenbedingungen und das Gesamtinteresse aller in den Mittelpunkt stellen.“

Mit seiner ruhigen, ehrlichen Reflektion des Status quo und der Vorstellung des neuen Energiekonzeptes bestand der Vizekanzler die Feuerprobe in seinem neuen Amt. Sein

Entgegenkommen gegenüber den Spitzen der Energiewirtschaft war dabei so entzweifelnd, dass es selbst für den nach ihm sprechenden Peter Terium, Vorstandsvorsitzender der RWE AG, „schwierig war zu erwidern“, da er trotz der „schlimmsten Strukturkrise der Branche“ „keine gravierenden Gegensätze“ zu Gabriel ausmachen konnte. Die „Wohlfühlveranstaltung der Energiebranche“ (so Peter Terium) machte auch in diesem Jahr ihrem Namen alle Ehre.

### Europäischer Energie-Binnenmarkt als Maßstab

Mahnende, auch leisere Zwischentöne gab es daher überwiegend nur in Diskussionen, die den gesamteuropäischen oder sogar globalen Kontext in den Mittelpunkt stellten. Doch selbst im Streit mit der Europäischen Kommission gab es eine vorsichtige Annäherung der Positionen. Der EU-Kommissar für Energie Günther Oettinger, der aus Brüssel zugeschaltet war, zeigte sich zufrieden, dass Sigmar Gabriel erkannt habe, „dass er von der Planwirtschaft weg in eine Marktwirtschaft kommen muss“ und die Energiewende gesamteuropäisch zu synchronisieren sei.





dersysteme europäisiert werden“ – das sei allemal besser als eine nationale Energie-Isolation und „Förderpolitik in der eigenen Wagenburg“.

Die Beihilfedebatte käme laut Günther Oettinger dabei aus Deutschland und würde nur in Brüssel bearbeitet werden, da auch viele deutsche Stadtwerke, Industrieunternehmen und Verbraucher eine ungerechtfertigte Benachteiligung in den EEG-Fördermechanismen sähen und die Europäische Kommission die exponentiell steigenden Energiepreise mit wachsender Sorge betrachtet. Schon heute wird im Vergleich zu den USA der dreifache Gaspreis und doppelte Strompreis gezahlt.

Im Unterschied zum EU-Wettbewerbskommissar Joaquín Almunia, der bei den Beihilfen für eine temporär degressive Entwicklung plädiert, sieht Günther Oettinger jedoch z. B. für energieintensive Branchen wie die Aluminiumindustrie die Notwendigkeit, dauerhafte Entlastungsmodelle zu schaffen.

„Eine Gesamtrevision ist erforderlich und die Vorschläge von Sigmar Gabriel sind dafür richtig und wichtig. Die EU will eine Europäisierung, mehr Binnenmarkt und weniger Eingriffe – dann ist eine gute Entwicklung möglich“, so Günther Oettinger.

Ganz so uneingeschränkt harmonisch klingt Sigmar Gabriel nicht: „Die Kommission instrumentalisiert das Wettbewerbsrecht, um die nationale Energiepolitik zu europäisieren.“ Manche EU-Kritik sei unzutreffend, die Bundesregierung versuche

nur, „die dramatischen Belastungen, die in anderen Ländern so nicht vorhanden sind, zu reduzieren – warum das gegen das europäische Wettbewerbsrecht verstößt, ist mir nicht klar“, so Sigmar Gabriel.

**Globale Herausforderung**

Und wie ist die Außenperspektive? Eine kontroverse Sicht auf „the German Energiewende“ hat Dieter Helm, Official Fellow in Economics des New College in Oxford und Professor of Energy Policy der University of Oxford, vor dem Hintergrund des Klimawandels, großer Umweltbelastungen durch den Kohleabbau und bedrohlich steigender CO<sup>2</sup>-Emissionen: „We need a fixed European carbon target, no renewable target.“ Die Energiewende ist eine globale Herausforderung, die nur unter Einbindung aller Nationen angegangen werden kann – Gas anstelle von Kohle, eine intensive Förderung der Grundlagenforschung anstelle nicht synchronisierter Investitionen in kostspielige Offshore-Projekte – „that’s it instead of what you are doing“.

Fakt ist: Die Energiewende wird nur im europäischen bzw. globalen Kontext erfolgreich sein. Zu Recht erwartet die Energiewirtschaft von der Politik eine innovationsfreundliche, funktionierende, faire und gerechte Marktordnung, wie Peter Terium betont. Die Integration in einen europäischen Energie-Binnenmarkt bis 2015 ist dafür unverzichtbar.

(as, erscheint in Heft 3 / 2014 der et)

Hier hätte es auch in der EEG-Beihilfediskussion einen Schritt nach vorn gegeben, da durch Sigmar Gabriel „erstmalig der Beihilfecharakter indirekt anerkannt wurde und er die Reform EU-kompatibel machen wolle“. Alle nationalen Bestrebungen müssen sich dabei „pro und nicht contra Binnenmarkt richten“, unterstreicht Günther Oettinger: „Nötig sind europäische, grenzüberschreitende Mechanismen, die auch die Kapazitäten der Nachbarstaaten einbinden.“ Hierfür müssen auch „die För-



Impressionen von der 21. Handelsblatt-Jahrestagung "Energiewirtschaft"

# Mehrwerte der Branchencloud der SIV.AG



## Sicher und passend

Nutzen Sie die höchsten Sicherheitsstandards für Ihre IT in einem zertifizierten Rechenzentrum nach ISO 27001 in Deutschland, um Ihre wertvollen und vertraulichen Unternehmensdaten und Informationen zu schützen. Mit definierten Service Level Agreements sichern wir Ihnen die Einhaltung der geltenden deutschen Datenschutzrichtlinien für die gewählten IT-Services ab.

Cloud Services für die Energie- und Wasserwirtschaft müssen alle relevanten Marktrollen bedienen können und zur jeweiligen Marktrolle passen. Die durch uns gemeinsam angebotenen Lösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der verschiedenen Marktteilnehmer und ermöglichen eine vollumfängliche, an den speziellen Anforderungen unserer Kunden ausgerichtete Prozessabbildung.



## Kosteneffizient und planbar

Durch monatliche nutzenbasierte Entgelte sind Ihre IT-Kosten planbar – um die kosteneffiziente Auslastung Ihrer Systeme und IT-Infrastrukturen müssen Sie sich

nicht mehr kümmern, ebenso wie um umfangreiche IT-Systeminvestitionen.

Durch die von der SIV.AG und der IBM Deutschland GmbH bereitgestellten Cloud Services haben Sie wieder Handlungsspielraum für Innovationen im Umfeld Ihrer Unternehmens-IT.



## Einfach und smart

IT-Services und -Prozesse werden durch eine Vielzahl an Anbietern bereitgestellt und angeboten. Mit der Branchencloud der SIV.AG sind Sie in der Lage, alle relevanten Prozesse der Energie- und Wasserwirtschaft aus einer Hand zu beziehen mit einem einheitlichen Zugang zu allen Leistungen.

Mit unserem ganzheitlichen Lösungsansatz sind wir Ihr Partner bei allen Fragen zu Online-IT-Services – angefangen bei der Internetprovidersuche über die IT-Infrastruktur und Prozessdienstleistungen bis hin zum vorqualifizierten Druck-Output. Die Lösungen der SIV.AG in Zusammenarbeit mit der IBM Deutschland GmbH stehen dabei für Verlässlichkeit und Transparenz.



## Flexibel und zukunftssicher

Wir tragen den sich schneller wandelnden Geschäftsanforderungen der Energie- und Wasserwirtschaft Rechnung und bieten sowohl flexible Laufzeiten als auch Möglichkeiten, die IT-Services sehr einfach mit kurzen Implementierungszyklen zu buchen oder auch abzuwählen. Die Güte der IT-Services bestimmen Sie. Dabei können Sie auch die Flexibilität dieser Güte selbst definieren.

Neue Technologien und technologische Anforderungen werden durch uns für Sie kontinuierlich bereitgestellt. Durch Managed IT Services bleiben Sie flexibel, können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und genießen die Absicherung eines zuverlässigen IT-Betriebs. (mf)



Milan Frieberg

Business Development  
Manager

SIV.AG  
Telefon +49 381 2524-539  
milan.frieberg@siv.de



## SIV.NEWS Messespecial „Alles aus einer Cloud“ – Impressum

**Herausgeber** SIV.AG, Konrad-Zuse-Straße 1, 18184 Roggentin, Telefon +49 381 2524-0, Telefax +49 381 2524-288, E-Mail [sivnews@siv.de](mailto:sivnews@siv.de), [www.siv.de](http://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** Torsten Brinker (tb), Jan Erlinghagen (je), Milan Frieberg (mf), Nicolas Karsdorf (nk) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer, Telefon +49 381 666 58 58, [info@dr-schaefer-pr.de](mailto:info@dr-schaefer-pr.de) **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Maik Scheler **Bildquellen** S. 9 ©F.Schmidt/Fotolia, S. 10/11 ©Stadtwerke Haltern am See GmbH, S. 16/17 ©EUROFORUM Deutschland SE **Produktion** Druckerei Weidner GmbH **Auflage** 1.000 Exemplare

**12** starke Partner 

+ **8** Marktrollen 

+ **4.000.000** Zähler 





---

**= BRANCHENCLOUD**

# UNSER ANSPRUCH: QUALITÄTSFÜHRER SEIN

Unser Lösungsportfolio reicht von der Softwareentwicklung über die strategische Management- und Organisationsberatung, das Projektmanagement und umfangreiche Schulungsangebote bis hin zur zuverlässigen Bereitstellung innovativer Cloud Services sowie maßgeschneiderter Infrastruktur- und Prozessdienstleistungen. Unser Anspruch ist es dabei, Qualitätsführer für unsere Kunden zu sein. Dafür setzen wir uns mit Leidenschaft und unserer ganzen Energie ein.



-  [www.facebook.com/sivde](http://www.facebook.com/sivde)
-  [www.twitter.com/siv\\_de](http://www.twitter.com/siv_de)
-  [www.xing.com/companies/siv.ag](http://www.xing.com/companies/siv.ag)
-  [www.linkedin.com/company/siv.ag](http://www.linkedin.com/company/siv.ag)

WWW.SIV.DE

**SIV**AG