

# SIV.NEWS

2

4.80 € | Magazin für die Energie- und Wasserwirtschaft

www.siv.de | 2013



## Das Stadtwerk der Zukunft

Die SIV.AG ist Mitinitiator eines bundesweiten Energiemanagement-Forums.

Seite 22



Im Plan: Erfolgreiche Projektumsetzung in der Schweiz

SIV.AG überzeugt EKS AG durch konsequente Prozessintegration. **7**

SEPA: Von vielen Unternehmen noch unterschätzt?

Interview mit Manfred Drewlow, Gesamtprojektleitung SEPA der SIV.AG. **10**

Leistungsstarkes Energiedatenmanagement

SIV Utility Services GmbH arbeitet eng mit Robotron zusammen. **13**



# Stadtwerke2013

## 17. EUROFORUM JAHRESTAGUNG STADTWERKE 2013

BESUCHEN SIE AM MITTWOCH,  
15. MAI 2013, 14.30 UHR BIS  
16.15 UHR, DAS **PLENUM II:**

### „DAS STADTWERK DER ZUKUNFT“

Vorsitzende: TIMM KRÄGENOW  
und PROF. DR. FELIX MÜSGENS

#### Mit Beiträgen folgender Referenten:

SVEN BECKER, Sprecher der  
Geschäftsführung der Trianel GmbH

MATTHIAS TRUNK, Geschäftsführer der  
SWN Stadtwerke Neumünster GmbH

JÖRG SINNIG, Vorsitzender des  
Vorstandes der SIV.AG

MARTIN RÜHL, Geschäftsführer der  
Stadtwerke Wolfhagen GmbH

Hauptsponsor: **SIV**AG



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV AG

## Liebe Leserinnen und Leser!

Editorial

*Der heutige Tag ist ein Resultat des gestrigen. Was dieser gewollt hat, müssen wir erforschen, wenn wir zu wissen wünschen, was jener will.*

### Heinrich Heine

Für die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft ist 2013 ein Jahr der Weichenstellungen. Auch wenn auf energiepolitischer Ebene bis zur Bundestagswahl keine Umbrüche zu erwarten sind, gilt es, die nächsten Monate intensiv zu nutzen. Gerade in einem eher unsicheren Wettbewerbsumfeld bedarf es frischer Ideen, nachhaltiger Vorgehensmodelle und zuweilen auch mutiger Perspektivwechsel, um die Wertschöpfung zu erweitern und neue Wachstumspotentiale zu erschließen.

Als IT-Dienstleister stehen wir dabei vor der immer neuen Aufgabe, schon heute die Lösungen für die Geschäftsprozesse von morgen zu entwickeln. Mit unserem maßgeschneiderten Lösungsspektrum gestalten wir die Prozesse unserer Kunden so einfach, schlank und transparent wie möglich – inhouse und aus der Cloud, mit unserer serviceorientierten Produktgeneration kVASy® 5 und passgenauen Beratungs-, Infrastruktur- und Prozessdienstleistungen.

Wenn wir unsere aktuelle Ausgabe der SIV.NEWS unter das Motto „**Das Stadtwerk der Zukunft**“ gestellt haben, möchten wir Ihnen anhand interessanter Praxisbeispiele zeigen, wie sich Kunden, Partner und Marktbegleiter der SIV AG bereits heute den Herausforderungen der Zukunft stellen.

Im Spannungsfeld aus ökologischer Verantwortung, Kostendruck und stabiler Versorgung leisten die Stadtwerke einen entscheidenden Beitrag für den Erfolg der Energiewende. **Energieeffizienz** ist dabei ein wichtiges strategisches Thema – sei es nun beim Ausbau der erneuerbaren Energien, bei der Förderung umweltfreundlicher Technologien, bei der Entwicklung nachhaltiger Ökostrom- und Ökogasprodukte, bei der Beteiligung durch Bürgerfonds oder bei innovativen Energiesparprogrammen für Privat- und Geschäftskunden.

Mit einem **erweiterten Beratungs- und Dienstleistungsspektrum** unterstützen wir Versorgungsunternehmen aller Größenordnungen dabei, sich energieeffizient aufzustellen. Unser neues breitbandiges Portfolio reicht von der Entwicklung zukunftsfähiger Lösungen für die Bereiche Smart Home und Meter Data Management bis hin zur Einbindung sozialer Netzwerke in ein effektives Kundenbindungsmanagement.

Seit Inkrafttreten der DIN EN ISO 50001 für den Aufbau eines systematischen Energiemanagements in Unternehmen und der Energieeffizienz-Richtlinie der Europäischen Union ist die gesellschaftliche Verantwortung der Stadtwerke noch gewachsen. Gemeinsam mit der Robotron Datenbank-Software GmbH und der Susanne Regen Energiemanagementberatung haben wir daher ein **Energiemanagement-Forum** initiiert. Das bundesweite Netzwerk soll einen intensiven Fachdialog fördern und aus unabhängiger Perspektive praxisnah Wissen über effektive Energiemanagementsysteme vermitteln.

In der letzten Ausgabe unserer SIV.NEWS verglich Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung der Trianel GmbH, die Energiewende mit einem Marathonlauf. Die Weichenstellungen in diesem Jahr entscheiden darüber, wie aussichtsreich sich die Stadtwerke im Starterfeld positionieren können. Die vollständige Automatisierung und Integration aller Geschäftsprozesse ist dabei ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor für die Zukunft, denn eines steht schon heute fest: Die Ersten werden auch hier die Ersten bleiben.

Als Hauptsponsor der 17. EUROFORUM-Jahrestagung und EXPO „Stadtwerke 2013“ freue ich mich auf eine angeregte Strategiediskussion und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr Jörg Sinnig

# Inhaltsverzeichnis



10



14



22

## AKTUELLES

Konsequente Prozessorientierung: Kreiswerke Main-Kinzig GmbH im Produktivbetrieb ..... 6

Kundenstimme: Output Management bei der SWN Stadtwerke Neumünster GmbH ..... 6

Im Plan: Erfolgreiche Projektumsetzung beim Elektrizitätswerk des Kantons Schaffhausen..... 7

## kVASy® 5

In eine neue Prozessdimension - Interview mit dem Projektteam ..... 8

Wird SEPA von vielen Unternehmen noch unterschätzt? – Interview mit Manfred Drewlow, Gesamtprojektleitung SEPA der SIV.AG ..... 10

Das Energienetz der Zukunft: Bundesweiter Workshop kVASy® - Technical Assets. .... 12

Leistungsstarkes gemeinsames Energiedatenmanagement: SIV Utility Services GmbH arbeitet eng mit der Robotron Datenbank-Software GmbH zusammen ..... 13

Praxisbericht: Kundenportal der SWN Stadtwerke Neumünster GmbH punktet mit Bedienungskomfort ..... 14

kVASy® BI: Neues Fachportal BNetzA-Monitoring. . 16

Integrierte Unternehmensplanung mit kVASy® Planning powered by prevero..... 17

kVASy® BI: Einspeisung. .... 18

Einladung: Herzlich willkommen zur 17. SIV.Anwenderkonferenz! ..... 19

30 neue Kunden vertrauen der Branchencloud der SIV.AG – Interview mit Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG. .... 20

## TITELTHEMA

Das Stadtwerk der Zukunft – Gemeinsames Energiemanagement-Forum gegründet ..... 22

Mitarbeiterprofil: Mathias Bußler, Fachgruppenleiter kVASy® - DMS Services. .... 25

Praxisbericht:Virtualisierung mit handfesten Vorteilen – KES entscheidet sich für Oracle VM. . . . 26

Einspeisung, Marktkommunikation und EDM: Neue Expertenworkshops der SIV.AG I AKADEMIE . . . . 28

## PARTNER

GET AG: Gasvertrieb für Gewerbekunden im Fokus. .... 30

Praxisbericht: Die EnergieSüdwest AG setzt auf die SIV.AG und HESS ..... 32





28



36



39

procilon GROUP: Mehr Transparenz in der Prozessüberwachung und Schlüsselverwaltung . . . . . 34

Rückblick: Die SIV.AG auf der E-world energy & water 2013 . . . . . 35

ladenetz.de: Elektromobilität von Stadtwerken für Stadtwerke . . . . . 36

**WASSERWIRTSCHAFT**

Das kVASy® 5 - Kundenportal : Kundenbetreuung via Internet. . . . . 38

Kontrovers diskutiert: BDEW: Bürger wollen kommunal verantwortliche Wasserversorgung. . . . . 39

**AKTUELLES**

Karriere: Ausbildung in der SIV.AG . . . . . 40

Veranstaltungen, Gewinnspiel, Impressum . . . . . 42

## Stark für Delmenhorst



Unter diesem Motto konnte sich die Stadtwerke Delmenhorst GmbH (SWD-Gruppe) erfolgreich als leistungsstarker Energiedienstleister etablieren. Das regional fest verwurzelte Versorgungsunternehmen beliefert seit über 100 Jahren Haushalte, Wirtschafts- und Verwaltungsunternehmen in Delmenhorst sicher, preisgünstig und umweltschonend mit Erdgas und Trinkwasser.

Nun macht sich auch die SIV.AG stark für Delmenhorst. Nach intensiven Verhandlungen hat die Stadtwerke Delmenhorst GmbH am 29. April 2013 ihre Zusammen-

arbeit mit der SIV.AG auch vertraglich fixiert. Beide Vertragsparteien hatten bereits auf der E-world energy & water im Februar 2013 ihren Willen zu einer intensiven Kooperation bekundet. Seit März wurde das bis Oktober 2013 dauernde Projekt auf Basis eines LOI umgesetzt.

Zukünftig werden ca. 77.000 Einheiten in den Sparten Gas, Wärme, Wasser und Abwasser mit kVASy® abgerechnet. Das bisherige Billingsystem soll dabei bis Ende 2013 komplett durch den Branchenstandard der SIV.AG ersetzt werden. Mit ihrer

Entscheidung für kVASy® sieht sich die Stadtwerke Delmenhorst GmbH gut gerüstet für die Herausforderungen der Zukunft. „Für die SIV.AG sprachen vor allem ihr großes Prozessverständnis und die Vorteile einer nahtlos integrierten Komplettlösung“, so Geschäftsführer Hans-Ulrich Salmen.

*Weitere Umstellungsprojekte setzt die SIV.AG u. a. bei ihren neuen Kunden BEW Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH und Stadtwerke Eckernförde GmbH um. (as)*



## Kreiswerke Main-Kinzig GmbH im Produktivbetrieb

Seit 15. April 2013 befindet sich die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH im Produktivbetrieb. Der regionale Energiedienstleister hatte sich im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung für eine Zusammenarbeit mit der SIV.AG entschieden.

Der Kommunalversorger beliefert über 125.000 Einwohner mit Trinkwasser und ca. 100.000 Menschen mit Strom, der auch bundesweit vertrieben wird. Seit ihrem Einstieg ins Gasgeschäft zum 1. Januar 2012 wächst die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH weiter zum Rundumversorger mit innovativen Energiekonzepten und einem umfassenden Dienstleistungsprofil.

„Die SIV.AG steht seit Jahren für Prozessorientierung und hohes Fach-Know-how. Uns überzeugte vor allem die einheitliche technische Plattform und durchgängige Integration der Lösung

– vom Internetportal über das CRM bis hin zur komfortablen Abrechnung der Einspeisevergütung“, betont Jan Arfwedson, Bereichsleiter Service / Leitung Informationstechnik der Kreiswerke Main-Kinzig GmbH: „Unser besonderer Dank gilt dem Team um Christian Kunz, mit dem wir diesen Meilenstein in einer sehr engen, vertrauensvollen Zusammenarbeit erreicht haben.“

Die SIV.AG löst in Gelnhausen mit kVASy® - Billing das bisherige Abrechnungssystem ab. Zugleich erhielt der Komplettlösungsanbieter den Auftrag für die komplette IT-Infrastruktur. Die Freigabe für das Produktivsystem Vertrieb und Netz umfasst die wichtigsten Teilprojekte (IT, Migration, Finanzbuchhaltung, SLP, RLM, Einspeiser, Zähler, CRM, Marktkommunikation, EDM, Output Management und Archiv). In den kommenden Wochen werden die Teilprojekte BI und Portal angegangen. (as)



### Einführung eines integrierten Output Managements

„Eine Umstellung der IT-Infrastruktur ist immer ein großer Kraftakt – für alle Projektverantwortlichen und Mitarbeiter. Umso wichtiger ist es daher, mit seinem IT-Dienstleister nicht nur in einem gemeinsamen Boot zu sitzen, sondern auch in die gleiche Richtung zu rudern. Mit der SIV.AG arbeiten wir von Anfang an sehr gut und erfolgreich zusammen – mit viel Spaß und Engagement. Wir haben ein enges persönliches Vertrauensverhältnis aufgebaut und können uns darauf verlassen, dass unsere Anforderungen fristgerecht umgesetzt werden.“

Die Einführung eines integrierten Output Managements ist für uns ein weiterer Meilenstein bei der durchgängigen Automatisierung unserer Kundenprozesse. Das reicht von der Erstellung über die Ausgabe bis hin zur Archivierung und Pflege unserer Geschäftskorrespondenz. Beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kundenkommunikation.“

#### Gerhard Köhler

Vertrieb / Sachbereichsleiter Abrechnung der SWN Stadtwerke Neumünster GmbH

## Im Plan – Erfolgreiche Projektumsetzung beim Elektrizitätswerk des Kantons Schaffhausen (EKS AG)

Im Sommer 2012 startete die SIV.AG ihr erstes Projekt in der Schweiz. Das Elektrizitätswerk des Kantons Schaffhausen (EKS AG) hatte sich für den Komplettlösungsanbieter aus Deutschland entschieden, weil es im Zuge der Energiewende, Marktliberalisierung und -deregulierung vor der Herausforderung steht, seine Prozesse schlanker und einfacher zu gestalten.

„Für die SIV.AG sprachen ihre konsequente Prozesssicht und die durchgängige Integration in kVASy<sup>®</sup>“, so Edgar Brändli, der seitens EKS das anderthalb Jahre dauernde Gesamtprojekt mit Energie und Herzblut vorantreibt: „Mit der positiven Erfahrung der letzten Monate fühlen wir uns in unserer Entscheidung für unseren deutschen Partner nur bestärkt. Wir arbeiten verlässlich und vertrauensvoll zusammen und haben die bisherigen Meilensteine erfolgreich in time and budget umgesetzt.“

Die EKS AG ist eines von nur zwei Werken in der Schweiz, die über ein größeres Versorgungsgebiet außerhalb der Staatsgrenzen verfügen. Der Umsatz des Energiedienstleisters beläuft sich auf 95,5 Mio. CHF (Stand: September 2010).

Die SIV.AG führt bei der EKS AG ein integriertes Gesamtsystem ein, das in der Marktkommunikation sowohl den schweizerischen als auch den deutschen Anforderungen gerecht wird und darüber hinaus die Bereiche ERP, HIK, Abrechnung, EDM und CRM umfassend normkonform abdeckt.

### Zum Projektumfang gehören:

- Ablösung des bisherigen Finanzbuchhaltungssystems, der beiden Abrechnungssysteme für den Schweizer und deutschen Versorgungsmarkt (Nebenbücher), des EDM-Systems (in Zusammenarbeit mit der Robotron Datenbank-Software GmbH als Subunternehmer), des Lohnbuchhaltungssystems / der Zeitwirtschaft sowie zahlreicher Peripheriesysteme
- Realisierung des 4-Mandanten-Modells (Vertrieb / Netz Deutschland / Schweiz), um den Anforderungen



der Liberalisierung des deutschen und Schweizer Marktes Rechnung zu tragen

- Einführung des kompletten kVASy<sup>®</sup> - Portfolios, der DMS-Produkte, des Formular-Output-Managements zur Realisierung der Business Documents der EKS AG im durchgängigen Corporate Design, eines Business-Intelligence-Systems zur Geschäftsprozess- und Kennzahlenanalyse, welches u. a. den Anforderungen der deutschen und Schweizer Regulierungsbehörden gerecht wird, eines Planungstools zur Realisierung der Geschäftsfelder Business Planning und Budgeting und des Kundenportals der SIV.AG
- Implementierung des EDM-Systems e\*count / e\*sales durch den Subunternehmer Robotron Schweiz GmbH
- Implementierung der LOGA-Produktfamilie

Eine besondere Herausforderung stellt die Helvetisierung – also die Anpassung des Leistungsportfolios an die Schweizer Gegebenheiten – dar. Im Juni 2013 werden dafür mit Teilen der Mehrwährungsfähigkeit für den grenzüberschreitenden Geschäftsbetrieb, Bausteinen des Schweizer Banken- und Zahlungsverkehrs sowie Kom-

ponenten der Hausinstallationskontrolle die ersten Funktionalitäten bereitgestellt. Zudem berücksichtigt der ambitionierte Projektplan das SEPA-Umstellungsszenario, um den verpflichtenden Anforderungen des europäischen Zahlungsverkehrs zum Februar 2014 gerecht zu werden.

Auf Grundlage der einvernehmlichen Bestätigung der umfassenden Pflichtenhefte am 20. Dezember 2012 konnte bis Anfang April 2013 die Testdatenmigration aus den derzeitigen Abrechnungssystemen erfolgreich abgeschlossen werden. Mit dem durch die Erklärung der Betriebsbereitschaft konstatierten Beginn des Funktionstestes am 8. April 2013 ist das Team der SIV.AG um Projektleiter Christian Hoebel erfolgreich im Zeitplan.

Der danach folgende Probetrieb, welcher mit der Abnahme der Teilprojekte schließt, stellt die Funktionsfähigkeit aller Softwarekomponenten und Prozessabläufe sicher, so dass die erfolgreiche produktive Inbetriebnahme aller Systeme im Herbst 2013 sowie die anschließende Abnahme des Gesamtprojektes gewährleistet sind. (as)





► kVASy<sup>5</sup>: Ein unternehmensübergreifendes Zukunftsprojekt: Es diskutieren Dr. Ulrich Czubyko, Thomas Bunge, Torsten Brinker und Lars Köster

## In eine neue Prozessdimension

kVASy<sup>5</sup> war das Highlight der diesjährigen E-world energy & water und steht auch im Mittelpunkt der SIV-Anwenderkonferenz im Juni 2013. Welche Produktneuerungen sind in den nächsten Monaten zu erwarten? Von welchen Mehrwerten können die Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft profitieren? Wir haben einige Verantwortliche des bereichsübergreifenden Teams um Dr. Ulrich Czubyko, Leiter Strategische Geschäftsfeldentwicklung der SIV.AG, zu einem Kurzinterview gebeten.

*kVASy<sup>5</sup> hat den Praxistest bei unseren Kunden erfolgreich bestanden. Das ist nicht zuletzt der engagierten Mitwirkung der Anwenderkreise auf prozessualer Ebene zu verdanken. Was sind für Sie die wichtigsten Weiterentwicklungen der letzten Monate?*

**Dr. Ulrich Czubyko (Leiter Strategische Geschäftsfeldentwicklung):** Der Application Organizer (AO) ist für unsere Kunden der individuelle Einstieg in kVASy<sup>5</sup>. Der AO führt alle Anwendungen in einer ergonomischen und visuell ansprechenden Benutzeroberfläche zusammen. Unser individueller Aufgabenkorb bietet eine komplette graphische Übersicht über anstehende Aufgaben und Termine, inklusive erreichter Status, Vorwarnzeiten und weiterreichender Verknüpfungen zu den jeweiligen Kundeninformationen und -aktivitäten.

**Thomas Bunge (Leiter Produktmanagement):** Interessant wird es dabei, wenn der Aufgabenkorb in durchgängigen Prozessen zum Einsatz kommt – etwa im Rahmen unseres B2C-Moduls „Kundenkommunikation“, das alle Facetten des Kommunikationsmanagements mit dem Endkunden abdeckt. Denken Sie etwa an ereignisgesteuerte Einzelschreiben wie Änderungen der Bankverbindung, Zahlart oder Anschrift bzw. Regulierungsmittelungen.

Diese Prozesse sind verbunden mit den umfangreichen Möglichkeiten eines effizienten Output Managements und reichen von

der zentralen Dokumentenverwaltung und -pflege über deren Erstellung bis hin zu deren Ausgabe. Natürlich inklusive der kompletten Integration unseres Archiv- und Dokumentenmanagementsystems.

Nehmen wir einen Lieferantenwechsel. Mit unserer durchgängig automatisierten Kundenkommunikation heben wir die Kundenakquise in eine neue Prozessdimension.

**Lars Köster (Projektentwickler):** Als Praktiker begeistert mich dabei die Möglichkeit, dass Versorger ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand neue Kunden hinzugewinnen können. Nennen Sie mir einen anderen Anbieter, der im Rahmen eines Lieferantenwechsels alle Prozesse so harmonisch, durchgängig effizient und transparent abbildet – von der Eingabe im Kundenportal über die damit verbundene Marktkommunikation und nahtlose Verknüpfung mit unserem kVASy<sup>5</sup> - CRM bis zur Erstellung eines Begrüßungsschreibens und späteren Aufnahme in zielgruppenspezifische Kampagnen. Alles nahtlos integriert und ohne akquisitorischen Mehraufwand. So einfach war die Gewinnung neuer Kunden noch nie.

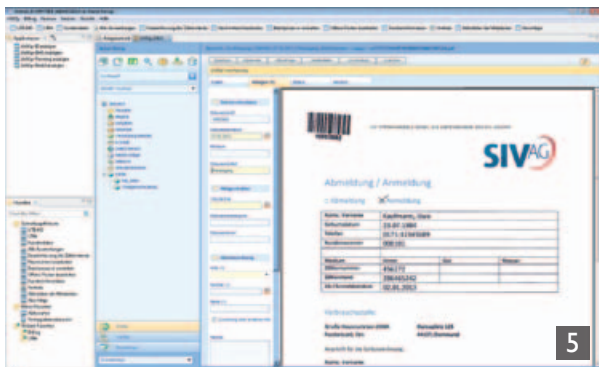
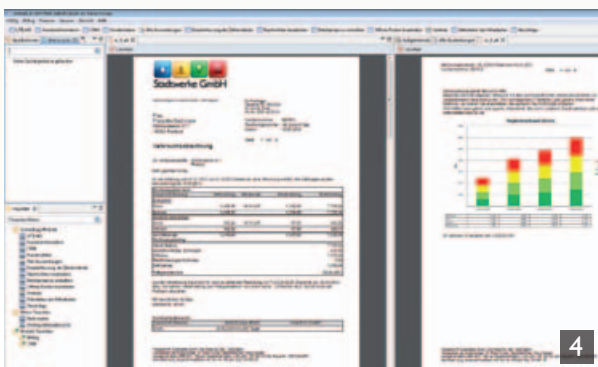
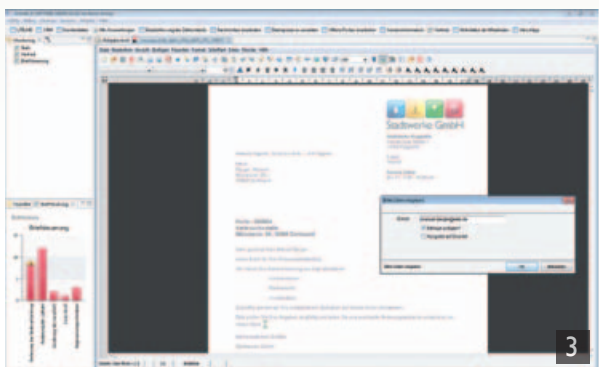
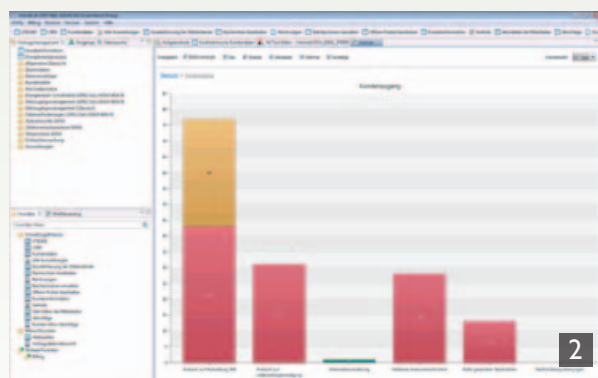
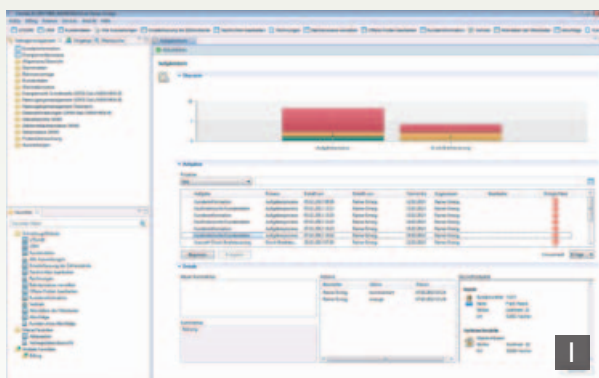
**Torsten Brinker (Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH):** Diese ganzheitliche Prozesssicht ist auch Maßstab für die Arbeit der SIV Utility Services GmbH. Als Prozessdienstleister punkten wir vor allem mit dem engen Know-how-Transfer innerhalb



der SIV.AG-Gruppe. Dank der engen Verzahnung moderner Softwareentwicklung und effizienter Servicestrukturen können wir bei unseren Kunden eine hohe Prozessstabilität und -qualität sicherstellen und ihnen neue Freiräume für ihr Kerngeschäft eröffnen.

**Thomas Bunge (Leiter Produktmanagement):** Natürlich bietet unsere neue Produktgeneration gerade auch unseren Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft umfassende Möglichkeiten für eine durchgängige Prozessoptimierung. Eine interessante

Zukunftsoption ist dabei unsere Branchencloud. Sie ist auf die individuellen Prozessanforderungen der Unternehmen der Wasser- und Abwasserwirtschaft zugeschnitten und basiert auf hocheffizienten Standardprozessen. Fakturiert werden nur Services und Ressourcen, die im zertifizierten Rechenzentrum der SIV.AG auch tatsächlich in Anspruch genommen werden. Unsere Cloud Services sind hochperformant, transparent und absolut flexibel. (as)



- 1 kVASy® Aufgabenkorb – Der Einstieg in die manuelle Bearbeitung über Grafik und Prozessinformation
- 2 kVASy® Prozessmonitor – Der Garant für konsequente Transparenz in allen kVASy® 5 - Geschäftsprozessen.
- 3 kVASy® Kundenkommunikation – Die Dokumentensteuerung mit grafischer Prozessübersicht.
- 4 kVASy® Output Management – Die Lösung für innovatives Rechnungslayout und individuelle Kundenschriften
- 5 kVASy® Dokumentenmanagementsystem – Die prozessbegleitende Dokumentenverwaltung und -archivierung.
- 6 kVASy® BI – Das Informationsportal für alle Unternehmensdaten.

# Wird SEPA von vielen Unternehmen noch unterschätzt?

Interview mit Manfred Drewlow, Gesamtprojektleitung SEPA der SIV.AG

„Handeln Sie sofort!“ – Mit dieser eindringlichen Aufforderung wandten sich die Experten der SIV.AG bereits im Sommer 2012 an ihre Kunden – anlässlich der SIV.Anwenderkonferenz, in vertiefenden bundesweiten Workshops, zahlreichen persönlichen Gesprächen und umfangreichen Handlungsempfehlungen, die auf die Dringlichkeit einer fristgerechten SEPA-Umstellung hinweisen.

Das am 31. März 2012 in Kraft getretene Regelwerk ist in Komplexität und Projektdimension mit der Euro-Einführung oder der Umstellung zum Jahrtausendwechsel zu vergleichen und hat tiefgreifende Auswirkungen auf die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation – von den Bereichen Strategie, Recht und Compliance über das Kundenbeziehungsmanagement, die Abrechnung und Mandatsverwaltung bis hin zu den zugrunde liegenden Datenmodellen, Formaten und IT-Prozessen.

Ein Zögern und Ignorieren zieht zwangsläufig gravierende betriebswirtschaftliche und haftungsrechtliche Konsequenzen nach sich. Darüber hinaus eröffnen sich im Rahmen der SEPA-Einführung aber auch wertvolle Optimierungs- und Kostensenkungspotentiale, die es nachhaltig zu nutzen gilt.

Seit März 2013 verantwortet Manfred Drewlow, Leiter Strategie, Politik und Kommunikation der SIV.AG, die zentrale interne Projektleitung. Die SIV.NEWS befragten ihn zu Herausforderungen und Chancen der SEPA-Umstellung.

**SIV.NEWS:** Wird SEPA von vielen Unternehmen noch unterschätzt?

**Manfred Drewlow:** Ja. Einerseits wird vielfach noch nicht gesehen, wie komplex die Umstellung der Geschäftsprozesse tatsächlich ist. Nach einer Umfrage der Postbank haben 35 % der kleinen und mittelständischen Unternehmen noch gar nicht mit der Umstellung angefangen, 25 % haben überhaupt keinen konkreten Plan.

Dabei ist es hier ja nicht mit dem Einpfl-

gen neuer IBAN- und BIC-Daten getan. Die Umstellung auf SEPA zieht weitere tiefgreifende Anpassungen der technischen und Geschäftsabläufe nach sich. In einem Gespräch mit der Wirtschaftswoche warnte kürzlich Sven Korschinoski, Senior Manager der KPMG, dass bei einer mangelhaften Umsetzung im schlimmsten Falle die Zahlungsunfähigkeit, zumindest aber eine erhebliche Verteuerung des Zahlungsverkehrs durch gestiegene Bankgebühren, zu befürchten sei.

Andererseits läuft vielen Unternehmen inzwischen die Zeit davon. Parallel anstehende IT-Projekte und limitierte Personalressourcen auf Seiten der EVU und ihrer Dienstleister schaffen Engpässe, die sich bis 1. Februar 2014 noch gravierend verschärfen werden. In einem unserer ersten Briefe an unsere Kunden haben wir eine Studie der Steria Mummert Consulting AG zitiert: „Wer bis Ende 2012 nicht mit der Umsetzung begonnen hat, wird den Termin nicht einhalten können. Es führt kein Weg vorbei, sich mit der Stammdaten-Migration und der Einrichtung eines Mandatsmanagements zu befassen.“

Wir sehen unsere Kunden optimal informiert und vorbereitet, da wir SEPA sehr langfristig und nachhaltig gemeinsam mit unseren Anwendern angegangen sind.

**SIV.NEWS:** Was hat die SIV.AG für eine fristgerechte Umsetzung bereits getan?

**Manfred Drewlow:** Die SIV.AG hat sich unmittelbar nach Inkrafttreten der konkreten rechtlichen Ausprägungen mit einer eigenen Task Force und bereichsübergreifenden Umsetzungsszenarien auf-

gestellt – immer im intensiven Fachdialog mit unseren Kunden. Hierzu haben wir ein mehrstufiges Vorgehensmodell, Analysewerkzeuge und Migrationstechnologien entwickelt, die neben dem Modul kVASy® - SEPA einen effizienten und reibungslosen Übergang sowie später einen weitgehend automatisierten Betrieb des OP-Managements gewährleisten. Entsprechend dem Bedarf und der IT-Strategie unserer Kunden bieten wir sowohl eine Inhouse-Migration als auch eine leistungsstarke Cloud-Lösung an.

**SIV.NEWS:** Welche internen Strukturen unterstützen die fristgerechte Umsetzung?

**Manfred Drewlow:** Die Herstellung der SEPA-Funktionsbereiche in kVASy® sowie die erfolgreiche Realisierung der Konvertierungs- und Umstellungsprojekte bei aktuell gut 170 Kunden erfordert ein sehr intensives und kooperatives Zusammenwirken aller Unternehmensbereiche. Die inhaltliche Komplexität der SEPA-Thematik spiegelt sich daher auch in den Strukturen der SIV.AG wider. Jeder in die SEPA-Umsetzung involvierte Unternehmensbereich hat entsprechende SEPA-Projektteams gebildet. Diese Teams bestehen im Produktmanagement, in der Softwareentwicklung, im Bereich Service und Systeme, in der Anwendungsberatung und im Rahmen der technischen Projektunterstützung.

SEPA hat eine große unternehmensstrategische Dimension. Um die bereichsübergreifenden Prozesse zu formatieren und damit eine optimale fachliche und inhaltliche Zielerreichung zu gewährleisten, hat der Vorstand der SIV.AG im März 2013



# S€PA

eine zentrale Projektsteuerung befürwortet. Mit der Gesamtprojektleitung wurde ich beauftragt.

**SIV.NEWS:** Als früherer Geschäftsführer der bulgarischen Tochtergesellschaft SIV.BG bringen Sie hierfür hervorragende Voraussetzungen mit – nicht zuletzt aufgrund Ihrer profunden Projekterfahrung bei großen Konzernen wie E.ON Bulgaria, EVN Bulgaria und EVN Makedonija. Welche Aufgaben gehören zu Ihrem neuen Verantwortungsbereich?

**Manfred Drewlow:** Ich verantworte die Koordination der Arbeiten der Projektteams, die Globalplanung des internen SEPA-Projektes sowie der Kundenprojekte auf Metaebene, die Statuskontrolle der Teilprojekte, eine regelmäßige bereichsübergreifende Abstimmung sowie die Organisation der operativ notwendigen Ressourcen und langfristig verfügbaren Skills zur Projektbegleitung 2013/14.

Zu meinem Aufgabenbereich gehören auch zyklische Projektberichte an den Vorstand, die Förderung eines unternehmensweiten Fachdialogs, die Eskalation kritischer Projektsituationen, eine umfassende Rollendokumentation, die Prüfung

der Effizienz der Umsetzungsszenarien in den SEPA-Teams der Bereiche und das Beseitigen möglicher Schwachstellen in Organisation und Zusammenarbeit.

**SIV.NEWS:** Woran arbeiten Sie gegenwärtig?

**Manfred Drewlow:** Produktmanagement und Softwareentwicklung arbeiten aktuell an nahezu 20 Fachthemen, die für die SEPA-Umstellung erforderlich sind. Die Anwendungsberatung, Systeme und Service und die technische Projektunterstützung stellen gemeinsam mit unseren Kunden die Voraussetzungen für die eigentliche SEPA-Einführung her. Dies betrifft die Themenbereiche Hardware und Infrastruktur sowie die Umstellung der Vertragskonten in den Systemen.

Zwei Aspekten gilt hier unsere besondere Aufmerksamkeit: Zum einen geht es um die koordinierte Zusammenarbeit der unterschiedlichen Bereiche, da hier sehr starke Wechselwirkungen bestehen, und zum anderen spüren auch wir natürlich den Termindruck für eine erfolgreiche Umsetzung zum 1. Februar 2014. Ich habe keinen Zweifel daran, dass wir auch dieses Großprojekt engagiert und gemein-

sam mit unseren Kunden meistern werden. Mit erheblichen Vorleistungen in der Softwareentwicklung, hochspezialisierten Projektteams und zusätzlich rekrutierten personellen Ressourcen haben wir die Lösung und das Potential, um unsere Kunden in jeder Phase der SEPA-Einführung kompetent zu begleiten und ihre Prozesse einfacher und effizienter zu machen.

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



**Manfred Drewlow**

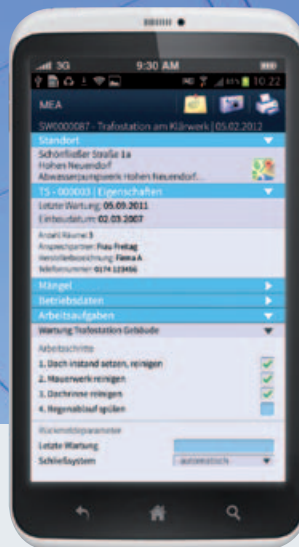
**Gesamtprojektleitung SEPA**

SIV.AG  
Telefon +49 381 2524-413  
manfred.drewlow@siv.de  
www.siv.de





► Mehr Zeit für einen reibungslosen Netzbetrieb mit intelligenten Lösungen für die mobile Zählerstandserfassung



## Das Energienetz der Zukunft – Workshop kVASy® - Technical Assets

Als leistungsstarkes System zur technischen und kaufmännischen Verwaltung von Anlagen und Geräten integriert kVASy® - Technical Assets die Bereiche Zählermanagement, Instandhaltungsmanagement und zahlreiche Möglichkeiten zur Anbindung spezialisierter Software.

Die Herausforderungen der nächsten Zeit sind gekoppelt an effiziente Prozesse in der täglichen Aufgabenerfüllung – sowohl in der Beschaffung und Sicherung der Messdaten als auch bei der Arbeitsvorbereitung von technischen Maßnahmen. Die Herausbildung eines Gateway-Administrators sowie die Einbindung eines MDM-Systems sind dabei strategische Aufgabenstellungen.

Die Integration mobiler Komponenten ermöglicht eine ebenso einfache wie transparente Umsetzung der Kundenanforderungen in den Bereichen Instandhaltungsmanagement (Bereitstellung und Rückmeldung der Arbeitsaufträge), Zählerverwaltung (Turnustausch, Ein- und Ausbaurückmeldung, Zählerablesung), Lagerwirtschaft (Inventory, Lagerbewegung), Arbeitszeiterfassung, Aktivitäten sowie Inkasso (Kassier- und Sperrauftrag). Mit kVASy® - Mobil hat sich die SIV.AG auch breit im Bereich Mobilität aufgestellt – über prozessorientierte Schnittstellen und individuell auf Kunden aller Größenordnungen und Anforderungsprofile zugeschnitten.

Besuchen Sie den Workshop „kVASy® - Technical Assets“ und informieren Sie

sich über die leistungsstarken mobilen Lösungskomponenten des Partners derago und praxiserprobte Weiterentwicklungen des Leistungsportfolios.

### Die Termine:

- 25. Juni 2013, Frankfurt am Main
- 26. Juni 2013, Herten und
- 13. August 2013, Berlin.

Als langjähriger Partner unterstützt derago die Anforderungen der Kunden der SIV.AG im Bereich Mobilität optimal:

- Wegfall der manuellen Erfassung der Verbrauchsdaten
- Höhere Liquidität durch zeitnahe Nutzerabrechnung
- Plausibilitätschecks / Aktualität und Transparenz der Ablesedaten
- Vollautomatische Synchronisation der PC- und Mobile-Daten
- Flexible Tourenplanung per Mausklick
- Einfache Erzeugung zusätzlicher Formulare im Abrechnungssystem
- Höchste Sicherheitsstandards

Die Anbindung von Smart Metern in die Prozesse der Ablesung sowie Sperrung ist geprägt durch komfortable Schnittstellen zu Partnersystemen.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der digitalen Vorgangsakte für den Hausanschluss. Sie unterstützt die individuellen Prozesse der Antragsbearbeitung, weist die Kommunikation mit dem Partner nach und ermöglicht kontextbezogen eine effektive Angebotserstellung und Rechnungslegung.

Der Vorteil: Integrierte, schlanke Prozesse sowie eine unmittelbare Zeit- und Kostenersparnis.

Die Vorgangsakte kann dabei durchaus als das Rückgrat durchgängig miteinander verbundener administrativer Prozesse betrachtet werden. Dazu gehört auch ein nahtloser Dokumentendurchlauf – bis hin zur normgerechten Archivierung. Für die Zukunft sind u. a. Erweiterungen im Bereich Einspeisung oder eine Öffnung in Richtung Netzportal geplant. Durch die geplante Einbindung verschiedener Datenbankobjekte dürfte die Lösung aus kommunalrechtlicher Sicht insbesondere auch für die Kunden aus der Wasserwirtschaft interessant sein, da sie den Bescheid von der Erstellung bis hin zu einem möglichen Widerspruchsverfahren lückenlos dokumentiert.

In die Fachdiskussion wird auch die Projekterfahrung beim Elektrizitätswerk des Kantons Schaffhausen (EKS AG) einfließen. Im Rahmen der Helvetisierung stellt die SIV.AG hier bis Juni 2013 die ersten Komponenten der Hausinstallationskontrolle (so der Schweizer Fachbegriff) bereit. (as)

**Wolfram Rickert**

### Produktmanagement

SIV.AG  
Telefon +49 381 2524-221  
wolfram.rickert@siv.de  
www.siv.de

# Leistungsstarkes gemeinsames Energiedatenmanagement

SIV Utility Services GmbH arbeitet eng mit der Robotron Datenbank-Software GmbH zusammen

Die SIV Utility Services GmbH hat sich in den vergangenen zwei Jahren als zukunftsstarker Prozessdienstleister im BSP/BPO-Geschäftsfeld etabliert. Dafür stehen 34 kVAsy® - Mandanten, für die die 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG bisher Dienstleistungen erbringen konnte, und das tiefe Prozess-Know-how der knapp 50 Mitarbeiter am Standort Roggentin (Stand: 2013). Das Unternehmen erbringt qualitativ anspruchsvolle Dienstleistungen mit maßgeschneiderten innovativen Preismodellen – von der einfachen Personalbereitstellung bis zur kompletten Prozessauslagerung.



**robotron**  
datenbank-software

## Wachsende Nachfrage am Markt nach EDM-Dienstleistungen

Etwa zwei Drittel ihres Umsatzes erzielt die SIV Utility Services GmbH mit Unterstützungsprozessen in der Marktkommunikation, ein Drittel wird im Rahmen der Abrechnung für die Rollen Lieferanten und Netzbetreiber erbracht. 2012 kristallisierte sich seitens der Lieferanten zunehmend der Wunsch heraus, auch in den Bereichen Energiedatenmanagement (EDM) und Bilanzkreismanagement (BKM) professionell unterstützt zu werden.

Aus dieser Erkenntnis erwuchs im Management der SIV.AG-Gruppe die strategische Entscheidung, die Geschäftsfelder EDM und BKV/BKM in der SIV Utility Services GmbH aufzubauen. Eine deutlich zunehmende Nachfrage nach diesem Leistungsbaustein in den letzten Monaten bestätigt, dass diese Weichenstellung in die Zukunft erforderlich und richtig war.

Für Netzbetreiber wie die Stadtwerke Emsdetten GmbH werden seitdem BSP/BPO-Dienstleistungen auf dem System EDM kVAsy® angeboten und erfolgreich umgesetzt. Auch Lieferanten profitieren im Rahmen einfacher Dienstleistungsprozesse vom erweiterten Lösungsportfolio. Sofern anspruchsvollere Anforderungen an das Bilanzkreismanagement bis hin zu einem ausgefeilteren Prognose-, Fahrplan- und Portfoliomanagement gestellt werden, suchen die branchenerfahrenen Spezialisten gemeinsam mit ihrem Kunden nach der passenden Alternative und einem markterprobten, den individuellen Anforderungen gerecht werdenden Partnersystem.

## Strategische Partnerschaft gewinnt Kontur

Mit der Robotron Datenbank-Software GmbH wurde eine strategische Partnerschaft aufgebaut, die höherwertige Dienstleistungen im Bilanzkreismanagement und in den darauf auf-

bauenden, aggregierten angrenzenden Beschaffungsprozessen zulassen.

Das im II. und III. Quartal 2012 mit Robotron durchgeführte Gemeinschaftsprojekt hatte zum Ziel, im Rechenzentrum der SIV Utility Services GmbH eine Robotron-Installation für entsprechende Dienstleistungen im Bilanzkreis-, Prognose- und Fahrplanmanagement zu implementieren.

Torsten Brinker, Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH, zeigt sich zufrieden mit der zielorientierten, professionellen Zusammenarbeit: „EDM kVAsy® powered by Robotron wurde auf dem höchstmöglichen Standard-Niveau parametrisiert und eingerichtet. Parallel dazu haben wir ein eigenes Spezialistenteam für die Bedienung der Prozesse in der Lösung e\*sales unseres strategischen Partners Robotron aufgebaut. In ersten Projekten – wie bei der Stadtwerke Emsdetten GmbH – hat sich unser neues EDM-Lösungskonzept aus EDM kVAsy® und e\*sales bereits erfolgreich bewährt. Die starke Nachfrage bei Kunden und Interessenten beweist, dass wir mit unserer Entscheidung für Robotron als strategischen Partner am Markt punkten und neue Geschäftsfelder erschließen.“ (as)



**Torsten Brinker**

**Geschäftsführer**

SIV Utility Services GmbH  
Telefon +49 381 2524-341  
torsten.brinker@siv.de  
www.siv.de



# Mehr Zeit für die Kunden

Kundenportal der SWN Stadtwerke Neumünster GmbH punktet mit klarer Struktur und einfachen Nutzungsmöglichkeiten

Seit 8. April 2013 ist er online – der neue SWN-Online-Kundenservice. Den Slogan „Natürlich voller Energie“ bei der Anmeldung sollte man dabei wörtlich nehmen: Obwohl die offizielle Kommunikation für das neue Portal gerade erst anläuft, hat sich bereits eine dreistellige Kundenzahl registriert. Über den SWN-Online-Kundenservice können die Nutzer ihre Daten einsehen und verwalten. Dazu gehören insbesondere die Eingabe von Zählerständen, die Änderung von Abschlägen, die Anpassung der Kundendaten sowie eine Übersicht über Rechnungen und Verträge mit der SWN.

Umgesetzt wurde das Projekt mit der SIV.AG. Frank Wede, Stellvertretender Bereichsleiter / Sachbereichsleiter Vertrieb Privatkunden der SWN Stadtwerke Neumünster GmbH, lobt insbesondere die verlässliche und zielorientierte Zusammenarbeit: „Christian Schletter und sein Team sind sehr kooperativ und engagiert – als Partner auf Augenhöhe und immer mit Blick für unsere Belange.“

Dass der Aufwand für die Implementierung eines Webportals dabei zunächst von allen Beteiligten etwas unterschätzt wurde, gibt er unumwunden zu. Rechte und Zertifikate sind abzusichern, neue Meilensteine müssen klar kommuniziert werden. Die Besonderheit: SWN hat keine eigenen Server, sondern wird über einen Hamburger IT-Dienstleister gehostet.

## Nahtlos integriertes Kundenbeziehungsmanagement

Die Entscheidung für das Portal wurde bereits 2011 im Rahmen der Softwareauswahl für das Billingssystem getroffen. Dass das Portal erst in Phase 2 nach der kVAsy® - Implementierung eingeführt wurde, erwies sich als richtig. So konnte bereits direkt auf den kompletten Datenbestand in kVAsy® – z. B. auch auf bereits abgerechnete Verbrauchsmengen – zurückgegriffen werden. Ziel war es, eine nahtlos integrierte Lösung mit möglichst wenigen Systembrüchen zu schaffen.

Das Einführungsprojekt wurde von allen Beteiligten mit großer Stringenz vorangetrieben. Nach der technischen Bereitstellung der IT-Infrastruktur wurden umfangreiche Tests, gemeinsame Systemverbesserungen und Layout-Anpassungen an das Corporate Design der SWN vorgenommen.

Ein Aufwand, der sich gelohnt hat: „Vom neuen Portal profitieren unsere Kunden und Mitarbeiter in mehrfacher Hinsicht“, so Frank Wede: „Einen Online-Kundenservice 7/24 können wir jetzt wirklich LEBEN. Für Auskünfte und Änderungen der aktuellen Kunden-, Vertrags- und Verbrauchsdaten sind wir nunmehr jederzeit erreichbar. Zugleich können wir einfache, aber arbeitsintensive Routineprozesse automatisieren.“ Dazu gehören Vorgänge wie Abschlagsänderungen, Zählerstandsmitteilungen inklusive deren Plausibilisierung sowie die Änderung von Kunden- und Kontaktdaten.



**Höhere Servicequalität durch Entlastung bei einfachen Routineprozessen**

Alle Anpassungen via Internet sind für die Kundenberater sofort nachvollziehbar und können ohne manuelle Nachbereitung übernommen und weitergenutzt werden: „Unsere Mitarbeiter haben so mehr Zeit, sich effizienter und intensiver um anspruchsvolle individuelle Kundenbelange zu kümmern. Das motiviert unsere Kollegen, erhöht die Servicequalität und stärkt die Bindung unserer Kunden an IHREN Dienstleister SWN. Nicht zu unterschätzen ist auch der grüne Gedanke. Mit Einführung unseres Webportals kommen wir unserem Ziel des papierlosen Büros ein weiteres Stück näher, ohne die Informationspflichten gegenüber unseren Kunden zu vernachlässigen.“

Momentan befindet sich Projektteam der SWN mitten im Rollout: Via Intranet wurden bereits alle Mitarbeiter über das neue Kundenportal informiert. Der externe Rollout umfasst die Online-Stellung und

iFrame-Einbindung in den Webauftritt der SWN mit einem entsprechenden Hinweis auf der Startseite und einer Veröffentlichung in der SWN-Kundenzeitschrift im Mai 2013. Darauf aufbauend startet SWN ebenfalls in diesem Monat eine eigene Vertriebskampagne, z. B. mit direkten Informationen an alle Online-Vertragskunden für die Produkte SWN-Strom Direkt und SWN-Gas Direkt sowie entsprechenden Hinweisen auf Vertragsbestätigungen und Rechnungen.

Der erste Eindruck ist durchweg positiv: „Der Administrationsbereich ist einfach und klar strukturiert. Wir hoffen, dass auch unsere Kunden von der leichten und verständlichen Registrierung und Nutzung begeistert sein werden und sich unser SWN-Online-Kundenservice schnell als Informations- und Kommunikationsplattform etabliert“, so Frank Wede.

Für die Zukunft avisieren die Projektpartner neben weiteren Optimierungen – etwa bei der Abschlagsermittlung oder Browser-

navigation – die Umsetzung zusätzlicher Mehrwerte, u. a. für die Geschäftskunden der SWN bei direkten Auswertungen und Vergleichen von RLM-Daten. (as)

**Vorteile**

- Schnelle und nachhaltige Unterstützung der Kundenbetreuung
- Deutliche Senkung der Prozesskosten zur Kundenbetreuung
- Komplette Einbindung in vorhandene Umgebungen (CD/CI)
- Direkte Anbindung an kVASy® - CRM
- Echtzeitverarbeitung von Eingaben (Zählerstand, Abschlagsanpassung, etc.)
- Effiziente Unterstützung der Akquise von Neukunden
- Effektive Nutzung des Online-Vertriebsweges
- Regions- und netzbetreiberspezifische Preisgestaltung im Out-of-Area Vertrieb
- Direkte Anbindung an die Prozesse der Marktkommunikation

**Das kVASy® 5 - Kundenportal**



Die perfekte Organisation der Prozesse bei der Betreuung des Kundenbestandes ist ausschlaggebend für Erfolg, Image und Wettbewerbsfähigkeit moderner Versorgungsunternehmen. Gleichzeitig müssen die Prozesskosten zur Kundenbetreuung nachhaltig gesenkt werden.

Das kVASy® 5 – Kundenportal liefert hierfür die perfekte Lösung. Es passt sich dem Corporate Design und der Corporate Identity (CD/CI) des Webauftritts ihres Unternehmens nahtlos an und stellt eine universelle Kommunikations- und Informationsplattform für die Kundenbetreuung dar.

**Christian Schletter**

Fachbereichsleiter kVASy® Internetportale  
 SIV.AG  
 Telefon +49 381 2524-506  
 christian.schletter@siv.de  
 www.siv.de

# kVASy® BI: BNetzA-Monitoring

Die Bundesnetzagentur (BNetzA) steht nach dem Energiewirtschaftsgesetz auch in diesem Jahr in der Verantwortung, einen umfassenden Monitoringbericht für die Bereiche Elektrizität und Gas zu erstellen. Daraus ergibt sich für Sie als Unternehmen der Energieversorgungsbranche die Verpflichtung, in einem Zeitraum von vier Wochen eine Datenerhebung rückwirkend zum Berichtsjahr durchzuführen.



Bitte für die gesamte Elektrizitätsabgabe Ihres Unternehmens an Zählstellen von Leistungsträgern, von Haushaltskunden (S & S) Nr. 22 bis 03 von SLP-Kunden\* und von RLM-Kunden\* (geschätzte Werte) der gesamten Elektrizitätsabgabe an Leistungsträger in Kategorie 03 an

Gesamte Elektrizitätsabgabe an Zählstellen von	Alle Leistungsträger		Bereits der besten Kategorie angelegt alle Leistungsträger	
	Leistungsträger (in kWh)	Haushaltskunden (in kWh)	SLP-Kunden (in kWh)	RLM-Kunden (in kWh)
zur die Grundversorgung in den Netzgebieten, in denen für Unternehmen die Grundversorgung* mit Elektrizität durchgeführt		<b>Gesamtverbrauch Haushaltskunden</b>	<b>SLP-Kunden</b>	<b>RLM-Kunden</b>
außerhalb der Grundversorgung in den Netzgebieten, in denen für Unternehmen die Grundversorgung mit Elektrizität durchgeführt				
in den Netzgebieten, in denen für Unternehmen nicht die Grundversorgung mit Elektrizität durchgeführt				
<b>Gesamte Elektrizitätsabgabe an Zählstellen in allen Netzgebieten</b>				
	220.285.776,00	108.426.881,00	144.150.644,00	76.135.132,00

3.3 BAG - Elektrizitätsabgabe an Zählstellen  
 Bilanzjahr: 2019 | 1. bis 12.12.2019 | 09:00:00 | Bewertung: 100% | 03

Versorgungsgebiet	Tarif	Gesamtverbrauch	Haushaltskunden	SLP-Kunden	RLM-Kunden
mit Grundversorgungsgebiet	Grundversorgung	33.194.822,00	27.058.359,00	33.193.997,00	825,00
außerhalb der Grundversorgungsgebiet	außerhalb der Grundversorgung	151.604.339,00	64.640.046,00	91.958.096,00	59.646.237,00
ohne Grundversorgungsgebiet	Erneuerbare	31.972.220,00	16.322.796,00	17.425.868,00	14.546.352,00
alle	Erneuerbare	3.514.401,00	605.680,00	1.572.683,00	1.941.718,00
<b>Gesamtverbrauch</b>		<b>220.285.776,00</b>	<b>108.426.881,00</b>	<b>144.150.644,00</b>	<b>76.135.132,00</b>

Das neue kVASy® BI - Fachportal „BNetzA-Monitoring“ strukturiert Ihre Geschäftsdaten, bereitet sie auf und orientiert sich in der Darstellung der Ergebnisse an den vorgegebenen Fragebögen der Bundesnetzagentur.

Mehr als 50 vorgefertigte Auswertungs-, Monitoring- und Analysemodelle bieten Ihnen ein effektives Tool zur Erstellung Ihres jährlichen Unternehmensberichtes – eine ideale Ausgangsposition für ein zyklisches Reporting und individuelle Analysen. Genau hier greift ein weiteres Leistungsmerkmal unseres Business-Intelligence-Systems: kVASy® BI passt sich flexibel und leicht den individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens an. Damit wird kVASy® BI die strategische Informationsplattform für das Management und alle Fachbereiche.

Wie Sie und Ihre Mitarbeiter sicher aus eigener Erfahrung wissen, geht diese alljährliche Berichtspflicht mit einem erheblichen Arbeitsaufwand einher. Der Verband kommunaler Unternehmen e.V. (VKU) spricht in diesem Zusammenhang sogar von einer „unverhältnismäßigen Belastung im Rahmen der Datenabfrage“. Als Komplettlösungsanbieter für die Energiewirtschaft stellt Ihnen die SIV.AG mit dem neuen kVASy® BI - Fachportal „BNetzA-Monitoring“ ein effektives Werkzeug zur Erhebung der durch die BNetzA geforderten Informationen bereit.

**Ihre Mehrwerte:**

- Kompakte Darstellung der geforderten Kennzahlen
- Orientierung der Fachportalseiten an den Fragebögen der BNetzA
- Regelmäßige Anpassungen des Fachportals an die Anforderungen der BNetzA
- Intuitive Bedienbarkeit: Einfache Erweiterung und Änderung von Auswertungen und Analysen
- Geringer Einrichtungsaufwand für kVASy® BI - Kunden

**Mandy Beckmann**

**Fachbereichsleiterin kVASy® BI**

SIV.AG  
 Telefon +49 381 2524-511  
 mandy.beckmann@siv.de  
 www.siv.de

# Integrierte Unternehmensplanung mit kVASy® Planning powered by prevero

Eine vorausschauende Planung gehört heute zu einer nachhaltigen Unternehmenssteuerung. Mit der Planungskomponente ihres Partners prevero AG erweitert die SIV.AG ihr Finance- und Business-Intelligence-Spektrum um ein zentrales Element. Der Vorteil der vordefinierten Anbindung an kVASy®: eine durchgängige, harmonisch integrierte Planungslösung aus einer Hand bei überschaubarem Einführungsaufwand.

kVASy® Planning powered by prevero für die Bereiche Finanzplanung und -berichtswesen ermöglicht ein schnelleres, zuverlässigeres und komfortableres Erstellen der Forecasts auf Basis von Ist-Werten aus kVASy®. So bleibt mehr Zeit für qualifizierte Analysen.

## Vorteile

- Integrierte Planungslösung mit einfacher Bedienbarkeit
- Bidirektionale Schnittstelle von kVASy® zu kVASy® Planning
- Übersichtliche Darstellung und Analyse der Ergebnisse in kVASy® BI
- Professionelle Anwendungsberatung und individuelle Einrichtung
- Hinterlegen von Berechtigungen und Genehmigungen
- Beliebige Workflow- oder Leitfadensteuerung
- Planungsvarianten und Planungsszenarien
- Top-Down- oder Bottom-Up-Planung
- Flexible Steuerung der Planungstiefe
- Entwicklungsoffene Versionsgestaltung

## Im Überblick

Auf Basis von Ist-Werten aus kVASy® können mit anwenderindividuellen Planungsstrukturen wie Organisationseinheiten und Kostenstellen sowie GuV- und Bilanzstrukturen diverse Teilpläne erstellt und unter Berücksichtigung von Umlagen zur Plan-GuV und Plan-Bilanz zusammengeführt werden. Neben Kosten- und Erlösplanungen können auch Investitionen kostenstellenbezogen unter Berücksichtigung von Aktivierungsmonat,

Nutzungsdauer und Abschreibungsmethode geplant und einem Bilanzkonto zugeordnet werden; Abschreibungen und Restbuchwerte werden in die Planbilanzen eingestellt.

Angeboten werden Methoden wie Top-Down-Vorgaben, Szenarien, Prognosen und Plananpassungen nach unterjährigem IST-Verlauf sowie flexible Workflow-Genehmigungs- und Berechtigungskonzepte.

In einer weiteren Ausbaustufe werden Umsatzplanungen nach Tarifen, Kunden und Verbrauchsarten bezogen auf die jeweiligen Mengen und Preise der Preisbestandteile sowie Auftragsplanungen ermöglicht.

Plan- und Ist-Werte der Unternehmensplanung bis hin zu Cash Flow und betriebswirtschaftlichen Kennziffern werden im integrierten Managementinformationssystem kVASy® BI anwendergesteuert analysiert und bewertet.

## Voraussetzungen

- Oracle 10g Datenbank (ab Version 10.2.0.4) oder Oracle 11g (ab Version 11.2.0.3)
- kVASy® - Hauptbuch
- kVASy® BI



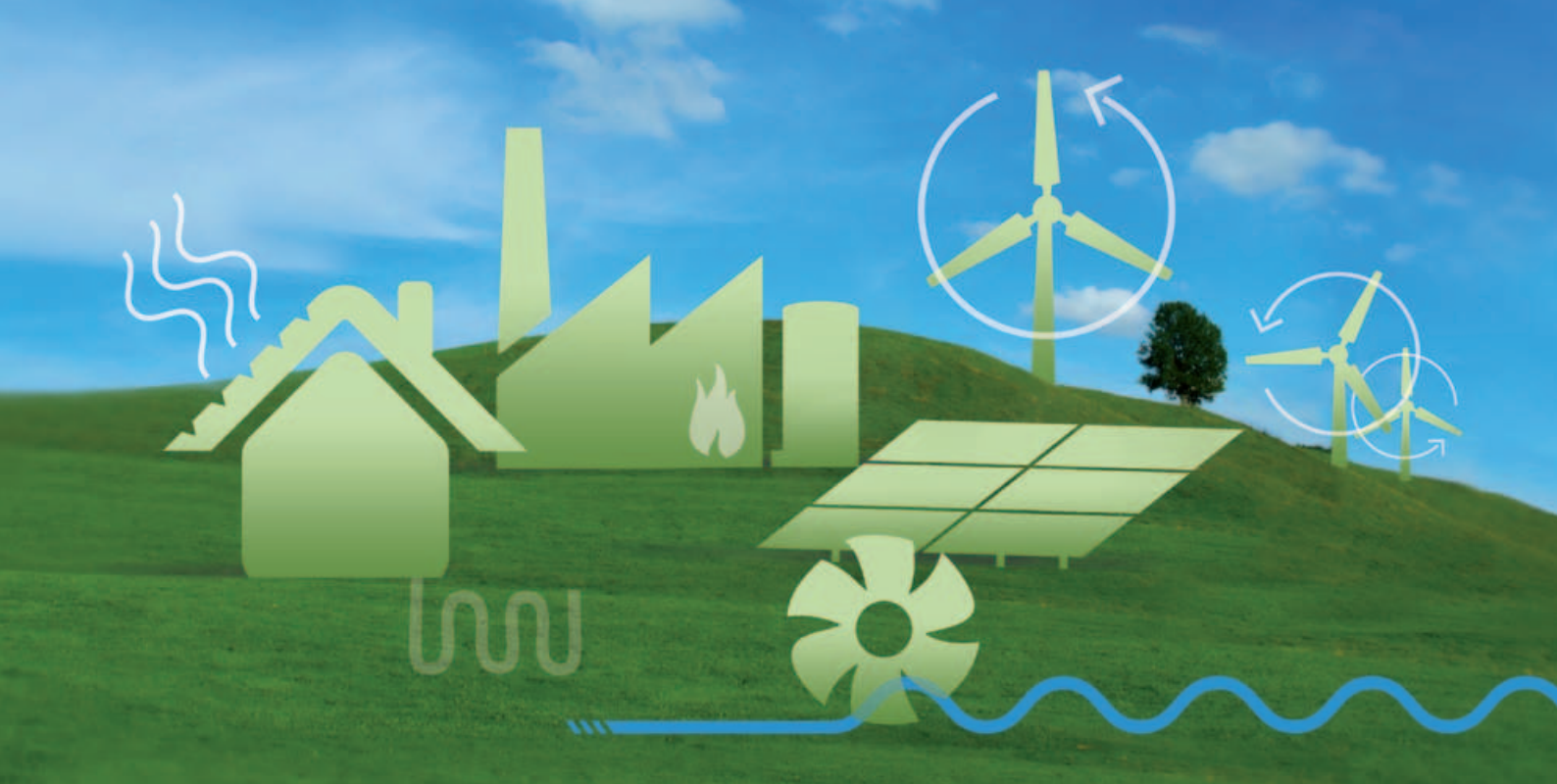
„Als langjähriger Kunde beider Unternehmen sehen wir in der Erweiterung der kVASy® - Produktfamilie um das Thema Planung einen großen strategischen Mehrwert. Aus Kundensicht ist es immer von Vorteil, wenn Softwarepartner nicht erst im Projekt vor Ort ein praktikables Umsetzungskonzept

entwickeln, sondern sich direkt technisch für eine harmonisch integrierte Gesamtlösung abstimmen.“

## Marcus Steurer

Stellvertretender Geschäftsführer der infra fürth unternehmensgruppe





## kVASy® BI: Einspeisung

Mit einer Vielzahl an Tabellen, Diagrammen und Selektionsmöglichkeiten bietet kVASy® BI auch für die Einspeisung flexible Auswertungsoptionen – z. B. im Rahmen des jährlich geforderten BNetzA-Monitorings. Einspeiseanlagen und deren Erweiterungen sind mit wichtigen Detailinformationen übersichtlich abgebildet. Auf einen Blick erschließen sich Aufwendungen und Erlöse aus verschiedenen Tabellen und Diagrammen.

Die Direktvermarktung der Energie lässt sich leicht mit kVASy® BI ermitteln und übersichtlich zusammenstellen. Ausgesprochene Sanktionen für nicht regelbare Anlagen und gesetzlich festgeschriebene Prämien werden differenziert und historisiert dargestellt. Es besteht zudem die Möglichkeit, Einspeiser- und ÜNB-Abrechnungen mit sämtlichen Rechnungsinformationen, Mengen und Preisen in zusammengefassten Übersichten oder mit detaillierten Angaben zu überwachen und abzugleichen. Darüber hinaus geben die Auswertungen eine Übersicht über aktuelle und zukünftige Zahlungsverpflichtungen, was sowohl der Zahlungsüberwachung als auch der Liquiditätsplanung dient.

Kurzum: Das neue Fachportal Einspeisung deckt mit seinen vielfältigen Auswertungsoptionen sämtliche Bereiche der Einspeisung ab. Ihr Gewinn: Mehr Transparenz für eine gezielte Unternehmenssteuerung.

### Ausgewählte Features im Detail:

- **BNetzA-Monitoring:** Im jährlichen BNetzA-Monitoring werden auch Zahlen zum Thema Einspeisung eingefordert. Informationen zu regulatorischen und wettbewerblichen Messstellenbetreibern bzw. Messdienstleistern, Fakten zum Einbau von Messsystemen bzw. Messeinrichtungen bei Erzeugungsanlagen, Zahlen zu den Einspeiseanlagen und weitere Details werden in kVASy® BI in verschiedenen Auswertungen bereitgestellt. Sie unterstützen die Beantwortung der Fragebögen und ersparen das mühselige Zusammensuchen der geforderten Fakten.

- **Einspeiseanlagen und deren Erweiterungen:** Für die Einspeisung besteht eine gesetzliche Vergütungspflicht. Jeder Netzbetreiber sollte daher in seinem Konzessionsgebiet den Anlagenbestand mit sämtlichen Erweiterungen kennen. kVASy® BI bietet Standardauswertungen, in denen nicht nur die Anzahl der Anlagen nach Energieträgern präsentiert wird, sondern auch genaue Informationen hinsichtlich der Anlagenleistung, des Anlagenstandortes, des Anlageninhabers sowie weiterer Details transparent dargestellt sind. Mit weiteren Auswertungen lassen sich Vergleiche über Anlagenzubauten im eigenen Netz erstellen und Tendenzen zur Netzerweiterung und Netzentwicklung ablesen.

- **Direktvermarktung (Überblick zur Energievermarktung):** Zur Direktvermarktung bietet kVASy® BI eine Vielzahl an Auswertungen. Es werden verschiedene Direktvermarktungsmodelle wie das Marktprämienmodell, das Grünstromprivileg oder die Flexibilitätsprämie mit den verkauften Einspeisemengen abgebildet. Übersichten zeigen, welche Händler in welchen Mengen direkt die Energie vom Einspeiser beziehen. Zusätzlich werden für die Direktvermarktung gesetzlich verpflichtende Angaben aus dem Herkunftsnachweisregister strukturiert dargestellt.

- Überwachung von Sanktionen
- Tarifstatistiken / Vergütungskategorien (Erlöse und Aufwendungen)
- Einspeiser-Abrechnungen (Mengen und Preise)
- ÜNB-Abrechnungen (Regelmäßige Übermittlung und Abrechnung von Einspeisemengen)
- Vorläufige und aktivierte Abschläge (Zahlungsverpflichtungen) (mb, as)

# Herzlich willkommen zur 17. SIV.Anwenderkonferenz!

In diesem Jahr lädt die SIV.AG bereits zu ihrer 17. SIV.Anwenderkonferenz, dem alljährlichen Kunden- und Partnertreffen, in die Hansestadt Rostock und nach Roggentin ein.

Der 13. und 14. Juni 2013 stehen u. a. im Zeichen der Themen

- kVASy® 5
- Branchencloud
- Umsetzung SEPA
- Service Management

Darüber hinaus können sich die Teilnehmer an beiden Veranstaltungstagen über Weiterentwicklungen des Produktportfolios der SIV.AG und aktuelle Marktthemen informieren.

Bereits traditionell bilden am 13. Juni 2013 Fachvorträge zu neuen Features und Branchentrends den Auftakt im Radisson Blu Hotel Rostock, bevor der erste Konferenztag mit einem abwechslungsreichen Abendprogramm direkt an der Ostseeküste in „Schusters Strandbar“ ausklingt. Vertie-

fende Workshops und Seminare werden am 14. Juni 2013 in der Roggentiner Firmenzentrale präsentiert. Auf einer begleitenden Fachausstellung gibt die SIV.AG-Gruppe gemeinsam mit ihren Vertriebs- und Technologiepartnern einen umfangreichen Überblick über Produktneuheiten und Serviceangebote. (sl)

Anzeige



# ReportFactory

*Der einfache Weg zur E-Bilanz.*

Sie suchen eine Softwarelösung zur Erstellung von E-Bilanzen, die den Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht wird?

- ✓ einfacher Datenimport aus Buchhaltungssystemen
- ✓ komfortable Kontenzuordnung
- ✓ Unterstützung aller Branchentaxonomien
- ✓ eine Lizenz für unbegrenzte Anzahl von Übermittlungen
- ✓ benutzerfreundliche Oberfläche

*Jetzt neu - kostenlose Lizenz für Steuerberater!*

- Info-Paket anfordern
- Live-Demo vereinbaren
- Testmöglichkeit ohne Installation

Informieren Sie sich!

@ [www.abz-reporting.com](http://www.abz-reporting.com)

+49 6151 9577 136

reportfactory@abz-reporting.com

# 30 neue Kunden vertrauen der Branchencloud der SIV.AG

In den letzten Jahren hat kein Trend die IT-Branche so stark geprägt wie die Idee des Cloud Computings. Global Player wie Oracle, IBM oder Apple haben Milliardeninvestitionen getätigt, um ihren Kunden den Weg in die Cloud zu eröffnen. Auch wenn die technologischen Vorteile offensichtlich sind, verbleiben viele Unternehmen noch in einer abwartenden Haltung. Zu groß sind die Bedenken hinsichtlich möglicher Performanceverluste und Sicherheitslücken. Das bestätigt auch eine von Alcatel-Lucent in Auftrag gegebene Studie vom Juni 2012: „Wegen des Risikos von Serviceausfällen nutzen zwei Drittel der IT-Entscheider die Cloud nicht für Geschäftsapplikationen“, so deren ernüchterndes Ergebnis. Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel von mittlerweile 30 Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft, die sich seit Januar 2013 für die Branchencloud der SIV.AG entschieden haben. Die SIV.NEWS im Gespräch mit Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG.

## Cloud Services der SIV.AG im Überblick:



**kVASy® application cloud** „Flexibel als Full Service“: kVASy® komplett als Cloud Service, dynamische Servicelevel und Laufzeiten, flexible / spontane Ressourcenzuordnung, Patch Management auf Anforderung.



**kVASy® monitoring services** „IT-Gesundheit auf einen Blick“: kVASy® System Control als Service, intelligentes Monitoring der gesamten Unternehmens-IT, proaktive Fehlerbehandlung, deutliche Verbesserung der IT-Verfügbarkeit.



**kVASy® secure desktop cloud** „Komplette IT als Service nutzen“: Vollständige Auslagerung der Unternehmens-IT in die Cloud, Minimierung der IT-Investitionen, nahezu komplette Auslagerung von IT-Geschäftsrisiken.



**kVASy® compliance archive cloud** „Risiko gezielt verlagern“: Bedarfsgerechte Dokumentenarchivierung in die Cloud, schnelles Auffinden von Dokumenten und Informationen, Daten- und Revisionssicherheit, Rechtskonformität.



**kVASy® open backup cloud** „Die Versicherung aus dem Netz“: Kontinuierliche Datensicherung in die Cloud, Servicebereitstellung im Falle eines Desasters in definierter Zeit, direkte Risikoauslagerung.



**kVASy® communication cloud** „Kommunikation: einfach“: Sichere, leistungsfähige Kommunikation, Vernetzung von verteilten Systemen, Überwachung der Verfügbarkeit der Schnittstellen.

**SIV.NEWS:** Die öffentliche Diskussion um das Thema Cloud Computing ist derzeit noch stark technologisch geprägt. Allein die Beschreibung technischer Features reicht jedoch nicht aus, um langfristig die Akzeptanz der Kunden zu gewinnen. Was sind für Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren für einen IT-Dienstleister?

**Arno Weichbrodt:** Cloud Computing bedeutet auch für unsere Kunden einen radikalen Paradigmenwechsel. Die Frage,

an wen ich meine unternehmenseigenen Daten herausgebe, hat dabei nicht nur eine technische, sondern auch eine emotionale Komponente: Letztlich werde ich mich für DEN IT-Dienstleister entscheiden, dem ich am meisten vertraue. Ein solches partnerschaftliches Miteinander wird nicht selten über Jahre gemeinsam aufgebaut.

Vertrauenswürdigkeit bemisst sich daher an vielen Faktoren: Kann ich weiterhin schnell, einfach und souverän über mei-

ne Daten verfügen? Genügen die Cloud Services höchsten Ansprüchen an Datensicherheit und -schutz? Sind Dienstleistungsumfang und Kosten transparent? Wie gewährleistet mein IT-Dienstleister höchste Performance, eine dynamische Ressourcenzuweisung und Hochverfügbarkeit? Wenn ich darüber hinaus weiß, dass meine Geschäftsdaten nicht in einer anonymen Wolke, sondern in einem ganz realen, zertifizierten und voll redundanten Rechenzentrum meines langjährigen





Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG

IT-Dienstleisters gespeichert werden, gibt mir das auch für die zukünftige Zusammenarbeit Sicherheit und Vertrauen.

**SIV.NEWS:** Seit Januar 2013 haben sich 30 Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft für unsere Cloud Services entschieden. Wie sollten sich gerade auch kleinere Stadtwerke und Unternehmen der Wasserwirtschaft dem Thema Cloud Computing nähern?

**Arno Weichbrodt:** Cloud Computing ist ein strategisches Managementthema. Mit kVASy® 5 as a cloud eröffnen wir unseren Kunden alle Möglichkeiten einer umfassenden Prozessoptimierung – passgenau an ihren individuellen Anforderungen ausgerichtet. Dabei unterscheiden sich die Anforderungen der Wasser- und Abwasserwirtschaft gar nicht so sehr von denen der Energiebranche. Darüber hinaus sind gerade auch kleinere Unternehmen nicht weniger innovativ und kundenorientiert – im Gegenteil. Sie alle sind an bezahlbaren, stabilen und hochperformanten Lösungen interessiert, die es ihnen ermöglichen, sich neuen Marktentwicklungen zu öffnen und attraktive neue Geschäftspotentiale zu erschließen.

Besonders deutlich wird dieser Trend in der Wasserwirtschaft, die ihre kommunale Verantwortung sehr engagiert wahrnimmt und dabei zunehmend Aspekte wie Servicequalität und Modernität der Außendarstellung in den Mittelpunkt stellt. Auf diesem Weg möchten wir unsere Kunden als verlässlicher und branchenerfahrener Full-Service-Dienstleister begleiten.

Die Cloud-Lösungen der SIV.AG geben unseren Kunden die nötige Freiheit und Flexibilität, die sich bietenden Marktchancen effektiv zu nutzen. Zugleich erschließen wir den Unternehmen damit erhebliche Optimierungs- und Kostensenkungspotentiale. Unser erfahrenes Team im Bereich Systeme und Service entwickelt gemeinsam mit den Projektverantwortlichen auf Kundenseite ein passgenaues Umstellungsszenario für einen unkomplizierten Einstieg in eine systemoffene, individuell anpassbare Prozesswelt.

**SIV.NEWS:** Wie vollzieht sich der Weg in die Cloud?

**Arno Weichbrodt:** Wir ermöglichen einen einfachen und bruchstellenfreien Übergang, wobei unsere Kunden nicht nur selbst entscheiden können, wie lange und in welchem Umfang sie unsere Cloud Services nutzen, sondern auch in welcher Schrittfolge die Umstellung vollzogen werden soll. Die Mehrwerte unseres Vorgehensmodells liegen dabei auf der Hand: Keine aufwändige Anpassung der IT-Infrastruktur, keine technischen Ausfallzeiten, keine zusätzlichen Hardwareinvestitionen und zukünftige Releasewechsel.

**SIV.NEWS:** Was ist das Besondere an der Branchencloud der SIV.AG?

**Arno Weichbrodt:** Für uns ist Cloud Computing nur ein weiterer logischer Schritt evolutionärer Softwareentwicklung. Wir verstehen unsere Branchencloud als ein ganzheitliches Umsetzungskonzept für eine bedarfsgerechte, flexible und zeitlich begrenzbare Bereitstellung und den Betrieb definierter Standard-IT-Services entlang der gesamten Wertschöpfungskette unserer Kunden. Die Mehrwerte von kVASy® 5 – Integration, Flexibilität, Interaktion und Individualisierbarkeit – prägen daher auch unsere Cloud Services.

Der Weg ins Rechenzentrum ermöglicht es gerade kleinen Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft, an den Vorteilen einer nahtlosen Integration aller relevanten Geschäftsprozesse teilzuhaben. Sie können den gleichen hochmodernen Technologiestack nutzen, profitieren aber von maßgeschneiderten Lizenzierungsmodellen. Zu bezahlbaren Konditionen erschließt sich ihnen dadurch die gesamte Prozesswelt von kVASy® 5 – vom Portal über das CRM bis hin zu BI und Planning, einem effektiven Monitoring oder leis-

tungsstarken Output- und Dokumentenmanagementlösungen.

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

Anzeige

Fällige Beträge am  
Kassenautomaten bezahlen

## Mehr Service und Sicherheit für Ihr Kundenzentrum



- › Flexible Kassenzeiten und Zahlungsmöglichkeiten
- › Entlastung der Mitarbeiter im Kundenzentrum von allen manuellen Kassivorgängen
- › Mehr Zeit für die Beratung
- › Sicherheit im Kassenwesen
- › Datenaustausch über Schnittstelle zum Abrechnungssystem kVASy
- › Neu: Effizientes Cash-Recycling

### Für weitere Informationen:

Wolfgang Ristau  
Telefon +49 421 330097-0  
wolfgang.ristau@hess.de



# HESS

**HESS Cash Systems GmbH & Co. KG**  
Robert-Bosch-Straße 30  
71106 Magstadt | Germany  
Telefon +49 7159 4009-0  
Telefax +49 7159 4009-148  
info@hess.de | www.hess.de

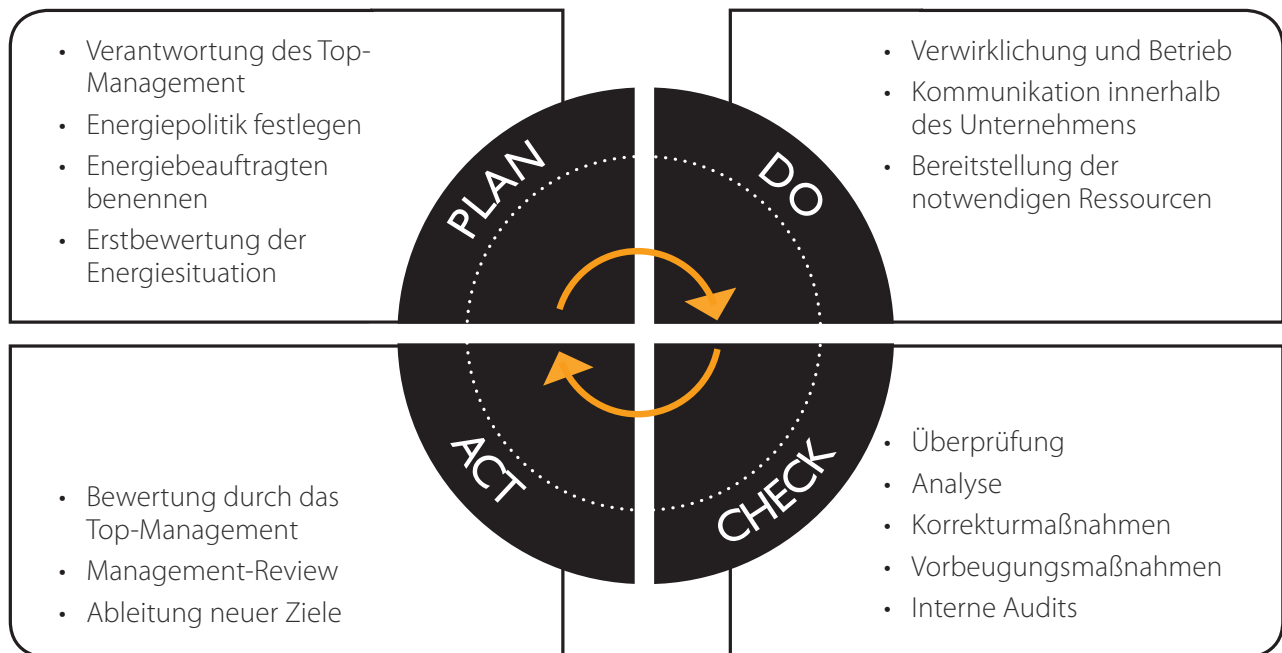
# Das Stadtwerk der Zukunft – Energiemanagement-Forum für Energieversorger und ihre Kunden

---

Die Stadtwerke leisten bereits heute einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung der Energiewende und eines nachhaltigen Klimaschutzes. Seit Inkrafttreten der DIN EN ISO 50001 für den Aufbau eines systematischen Energiemanagements in Unternehmen und der Energieeffizienz-Richtlinie der Europäischen Union wächst diese gesellschaftliche Verantwortung noch. Energieeffizienz ist ein Zukunftsthema – sei es nun beim Ausbau der erneuerbaren Energien, beim Betrieb ressourcenschonender Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, bei der Entwicklung attraktiver Ökostrom- und Ökogasprodukte, bei innovativen Angeboten im Bereich Elektromobilität oder vielfältigen Energiesparangeboten für die Kunden der Stadtwerke.



## Systematisches Energiemanagement als kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Quelle: [http://de.wikipedia.org/wiki/ISO\\_50001](http://de.wikipedia.org/wiki/ISO_50001)

Die SIV.AG hat sich mit einem erweiterten Beratungs- und Dienstleistungsspektrum strategisch aufgestellt, um Versorgungsunternehmen aller Größenordnungen bei der engagierten Umsetzung der ambitionierten energiepolitischen Vorgaben zu unterstützen. Das neue breitbandige Portfolio reicht von der Entwicklung zukunftsfähiger Lösungen für die Bereiche Smart Home und Meter Data Management bis hin zur Einbindung sozialer Netzwerke in ein effektives Kundenbindungsmanagement.

Darüber hinaus ist die SIV.AG gemeinsam mit der Robotron Datenbank-Software GmbH und der Susanne Regen Energiemanagementberatung Initiator eines Energiemanagement-Forums. Das bundesweite Netzwerk soll aus unabhängiger Perspektive praxisnah Wissen vermitteln und einen Fachdialog über effektive Energiemanagementsysteme fördern.

#### Meilenstein für den Klimaschutz

Der 24. November 2011 markierte einen wichtigen Meilenstein für den internationalen Umwelt- und Klimaschutz. Mit Inkrafttreten der weltweit gültigen Norm DIN EN ISO 50001 wurde eine rechtsverbindliche Grundlage für den Aufbau eines systematischen Energiemanagements in

Organisationen (Unternehmen, Dienstleister, Behörden etc.) gelegt.

#### Systematisches Energiemanagement ist Managementaufgabe

Neben einem effektiven Energiedatenmanagement und der Umsetzung zielgerichteter technischer Maßnahmen umfassen die Vorgaben vor allem strategische und organisatorische Managementansätze.

Das Ziel: Mitarbeiter und Führungsebene für ein geradliniges und langfristiges Energiemanagement zu sensibilisieren, CO<sub>2</sub>-Emissionen dauerhaft zu reduzieren und Einsparpotentiale nachhaltig auszuschöpfen. Zugleich kann eine offizielle Zertifizierung für die teilnehmenden Organisationen einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil und Imagegewinn bedeuten. Sie ist ein sichtbares Bekenntnis zu umweltpolitischem Engagement und hat damit nicht zuletzt auch einen positiven Effekt auf die Außendarstellung.

#### DIN EN ISO 50001 setzt auf kontinuierlichen Verbesserungsprozess

Die Norm DIN EN ISO 50001 legt ihren Schwerpunkt auf einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Bezug auf die energiebezogene Leistung der Unterneh-

men, d. h. alle mittel- und unmittelbaren Auswirkungen auf die Energieeffizienz und den Einsatz von natürlichen Ressourcen als Energieträger (Abb.).

Damit hat DIN EN ISO 50001 durchaus handfeste finanzielle Effekte. Nach erfolgreicher Zertifizierung können energieintensive Unternehmen (ab einem Stromverbrauch von mehr als einer Gigawattstunde und Stromkosten von mindestens 14 % der Bruttowertschöpfung) eine Reduzierung der EEG-Umlage beantragen. Für Organisationen mit einem Stromverbrauch ab 10 Gigawattstunden besteht dabei sogar Zertifizierungspflicht.

#### EU-Energieeffizienz-Richtlinie als umweltpolitischer Rahmen

DIN EN ISO 50001 steht dabei in engem Zusammenhang mit der EU-Energieeffizienz-Richtlinie (2012/27/EU) vom 4. Dezember 2012. Nach dieser müssen die EU-Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass von 2014 bis 2020 jährlich 1,5 % des durchschnittlichen jährlichen Endenergieabsatzes der Jahre 2010 bis 2012 eingespart werden. Hierzu haben die Länder die Wahl, entweder Energieversorgungsunternehmen zur Zielerreichung zu verpflichten oder Hebelinstrumente wie ▶



## Mit Sicherheit eine Lösung!



### Kommunikation

Sicherer, authentischer und nachweisbarer Austausch von Nachrichten

E-Mail, EGVP/OSCI, AS2

XTA, XÖV, De-Mail

Security Stick,

Security-Appliance

Integration in über 60 Fachapplikationen

### Archivierung

standardisierte E-Mail & Dokumentenarchivierung für Geschäftsprozesse

Beweiswerterhaltung von Dokumenten und Signaturen

Integration der technischen Richtlinie ESOR

ArchiSig, ArchiSafe

### Identitätsmanagement

Schutz von Identitäten

Smartcard, neuer Personalausweis, Security Stick, NFC

sicheres Identity Management (SSO)

Konsolidierung von Benutzer-Verwaltungen

### Portale

sichere Zugänge für Portale

Integration von Applikation

Dashboards

Informationsbereitstellung Web 2.0 Technologien



[www.procilon.com](http://www.procilon.com)

Förderprogramme oder Energiesteuern zu nutzen. Weiterhin sind die EU-Mitgliedsstaaten zur Erstellung nationaler Energieeffizienzaktionspläne (NEEAP) und jährlichen Rechenschaftslegung vor der EU-Kommission verpflichtet.

### Zertifizierung und intensiver Fachdialog

Susanne Regen gehört als Herausgeberin des Buches „DIN EN ISO 50001:2001 – Arbeitsbuch zur Umsetzung“ (2. Aufl., WEKA Media, Kissing 2012) zu den wenigen ausgewiesenen Fachexperten im Bereich des Energiemanagements. Sie betont vor allem die neue Dimension der Eigenverantwortung, in der Energieversorger und ihre Kunden seit Inkrafttreten der Norm stehen, und plädiert daher für einen regelmäßigen Strategiedialog in engagierten Arbeitskreisen und Fachforen. Mit Gründung des Trianel-Netzwerkes Energieeffizienz im März 2013 sei ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung vollzogen worden.

Susanne Regen selbst ist Mitinitiatorin eines Energiemanagement-Forums, das im Bereich der Energieeffizienz ganz eigenes Profil zeigt und wertvolle Fachexpertise aufweist. Mitgründer des Netzwerkes sind die Robotron Datenbank-Software GmbH und die SIV.AG, zwei auch international erfahrene Schwergewichte in der Energiebranche.

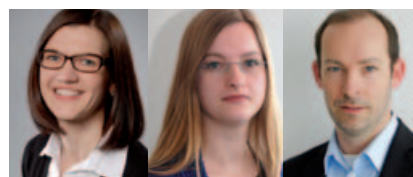
Mit vier Veranstaltungen im Jahr bietet das von Susanne Regen moderierte Energiemanagement-Forum aktuelle Informationen zu Gesetzes- und Marktentwicklungen sowie die Möglichkeiten, eigene Themenwünsche zu platzieren und sich aktiv in einen hochkarätig besetzten Fach- und Meinungsaustausch einzubringen. Die Teilnehmer haben einen persönlichen Kompetenzpartner, an den sie sich jederzeit mit Fragen, Anregungen und Problemen wenden können.

### Unabhängig und neutral

„Dabei ist es uns wichtig, aus einer unabhängigen, neutralen Perspektive Wissen zu vermitteln und einen Fachdialog über effektive Energiemanagementsysteme zu fördern“, so Susanne Regen. „Das Energiemanagement-Forum bietet gezielt Projektunterstützung und Webinare, zu denen unsere Teilnehmer auch ihre Kunden einladen können. Bei unseren Treffen lassen wir gerade auch externe Experten

und Kunden aus Industrie und Gewerbe zu Wort kommen. Das garantiert Praxisnähe und einen Informationsgewinn auf aktuellstem Stand.“

Energieeffizientes Handeln ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Umsetzung der Energiewende. Die Initiatoren des Energiemanagement-Forums sehen daher in ihrer Branchenplattform eine Chance für Energieversorger, durch Wissenstransfer und frische Ideen in die Kundenbindung zu investieren, neue Geschäftsfelder zu erschließen und Zukunftspotentiale zu nutzen. (as)



Susanne Regen

Susanne Regen  
Energiemanagementberatung

Telefon +49 351 3155116-1

[s.regen@plus-effizienz.de](mailto:s.regen@plus-effizienz.de)

[www.plus-effizienz.de](http://www.plus-effizienz.de)

Maja Fischer

Systemberaterin im Bereich Industrie, Abteilung Energiemanagement

Robotron Datenbank-Software GmbH

Telefon +49 351 25859-2682

[maja.fischer@robotron.de](mailto:maja.fischer@robotron.de)

[www.robotron.de](http://www.robotron.de)

René Kersten

Leiter Management- und Prozessberatung

SIV.AG

Telefon +49 381 2524-342

[rene.kersten@siv.de](mailto:rene.kersten@siv.de)

[www.siv.de](http://www.siv.de)

**SIV.AG**

**SUSANNE REGEN**  
ENERGIEMANAGEMENTBERATUNG

**robotron**  
datenbank-software

20. Juni  
Dresden

## Know-how – Energiedienstleistungen – Energiemanagement

Sie sind Mitarbeiter im Vertrieb, im Qualitäts- und Umweltmanagement, im Netzservice, in der Messdienstleistung oder der Unternehmensentwicklung? Dann wissen Sie aus eigener Erfahrung, dass für Ihre Kunden aus Industrie und Gewerbe Energie eine zunehmend wichtige Rolle spielt. Zukunftsthemen wie die Energiewende, Kostendruck, Steuererleichterungen, Energieeffizienz, smartes Datenmanagement, DIN EN ISO 50001 und DIN EN 16247 sind allgegenwärtig.

Werden Sie Mitglied im Energiemanagement-Forum für Stadtwerke und EVU und nutzen Sie unsere unabhängige Branchenplattform für einen intensiven Fach- und Erfahrungsaustausch auf Au-

genhöhe! Wir beobachten für Sie den Markt, liefern Fachbeiträge zu Energiemanagement-Themen und informieren Sie brandaktuell zu Ihren Interessenschwerpunkten.

Wir wollen Sie in die Lage versetzen, zielgerichtet und individuell Dienstleistungen für eine höhere Energieeffizienz zu entwickeln. Dies könnte z. B.

- die Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Energieeffizienznetzwerken
- eine Unterstützung bei eigenen Energiemanagement-Aktivitäten wie der Einführung der ISO 50001 oder
- eine Anleitung bei der Entwicklung von individuellen Energieberichten

sein. Auf Wunsch begleiten und unterstützen unsere Experten die individuelle Entwicklung.

Alle Teilnehmer erhalten exklusiv einen Zugang zum Forum-Portal mit aktuellen Informationen und Präsentationsunterlagen. Workshops, Webinare und Newsletter für Sie und Ihre Kunden aus Industrie und Gewerbe zu ausgewählten Themengebieten runden den Wissenstransfer ab. Über eine separate E-Mail-Adresse können Sie jederzeit unsere Experten erreichen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Merken Sie bereits heute den nächsten Veranstaltungstermin vor: 20. Juni 2013 in Dresden.

### Mitarbeiterprofil | Freiräume gestalten



**Name:** Mathias Bußler

**Jahrgang:** 1981

**Position:** Fachgruppenleiter kVAsy® - DMS Services

**Persönliches:** Rückhalt und Ausgleich zu seinem anspruchsvollen Beruf findet er bei seiner Familie. Seit 1988 ist er aktiver Badmintonspieler und engagierte sich hier auch als Jugend-Kadertrainer.

**Vorher:** Nach seinem Abitur absolvierte er eine erfolgreiche Ausbildung zum Informatik-kaufmann. Als IT Business Analyst mit Fokus auf den Finanzsektor erwarb er im GM-Konzern sein methodisches Rüstzeug. Eine Zeit, die ihn beruflich wie persönlich sehr geprägt hat. 2009 zog es den gebürtigen Bützower in seine mecklenburgische Heimat zurück.

**Bei der SIV.AG:** Seit 2009. Am Einstieg in die SIV.AG reizte ihn die Möglichkeit, mit kVAsy® - DMS einen eigenständigen Fachbereich aufbauen und gestalten zu können. Heute zählt

sein Team sechs Mitarbeiter. Durch ihr Engagement ist die SIV.AG in nur vier Jahren zum Premium Partner der EASY SOFTWARE AG (das ist die höchste Zertifizierungsstufe eines Partnerunternehmens) avanciert

**Aufgaben:** Entwicklung und Implementierung moderner Dokumentenmanagement- und Archivierungslösungen für die Kunden der SIV.AG. Als Fachgruppenleiter bringt er sich vor allem in die Presales- und Strategiephase ein. Er berät die Anwender bei der Modellierung der Lösungsarchitektur und leitet die gemeinsamen Konzeptionsworkshops. Seine innovativen Lösungskonzepte tragen dazu bei, die Vision vom papierlosen Büro mit Leben zu erfüllen.

**Motivation:** Selbst etwas bewegen, gefordert und gefördert zu sein. An der Arbeit in der SIV.AG reizt ihn die Möglichkeit, Freiräume zu gestalten und sich aktiv in neue Herausforderungen einzubringen. Durch das familienfreundliche Arbeitsklima und freundschaftliche Miteinander im Team fühlt er sich der SIV.AG auch emotional verbunden. (as)

# Virtualisierung mit handfesten Vorteilen

## KES entscheidet sich für Oracle VM

Kaum ein IT-Manager kommt heute am Thema Servervirtualisierung vorbei. Zu überzeugend sind die Vorteile für eine flexiblere Administration und effizientere Auslastung der physikalischen Computing-Ressourcen. Das spart Kosten und erhöht die Qualität der zur Verfügung gestellten IT-Dienste. Dennoch haben manche Entscheider immer noch Berührungsängste gegenüber der neuen Technologie. Sie befürchten z. B. eine höhere Komplexität und mögliche Performance-Einbußen. Zu Unrecht, wie das Beispiel eines langjährigen Kunden der SIV.AG, der KES Kommunale Energiedienstleistungsgesellschaft Südsachsen mbH, zeigt.



🕒 Erfolgreiche Teamarbeit: Rolf Illgen, Sören Günther und Uwe Elschner (KES, v. l. n. r.)

### Offen für innovative Lösungen

Die Herausforderungen der Energiewende verstehen die fünf Partner vor allem als Chance, ein optimales Angebot für den individuellen Energiebedarf zur Verfügung zu stellen. Im Verbund kann der regional fest verwurzelte Energiedienstleister günstige Strompreise und einen umfassenden Service bieten, wobei die gewachsene Nähe zu den Kunden ein großer Pluspunkt ist.

Das Motto der KES „Energie aus Sachsen“ trifft dabei noch in weiterer Hinsicht zu. Der Unternehmensverbund zeigt erfolgreich Profil als moderner Energiedienstleister, der mit viel Mut, Begeisterung und Energie eigene Wege geht und auch gegenüber innovativen Technologien aufgeschlossen ist. Als langjähriger Kunde der SIV.AG hat sich die KES so zu einem wichtigen Sparringspartner des Komplettlösungsanbieters entwickelt. Mitarbeiter wie Rolf Illgen, Stadtwerke Olbernhau GmbH,

Uwe Elschner, Stadtwerke Oelsnitz / Vogtland und Sören Günther, Stadtwerke Schneeberg bringen sich immer wieder in großer Eigeninitiative in gemeinsame Projekte ein. Neben ihrem Tagesgeschäft haben sie so auch drei Oracle VM Server for x86 (Version 3.2.1) implementiert – ein für die KES nicht ungewöhnliches Engagement, hatten sie u. a. doch schon selbst die Umstellung auf die Oracle Datenbank 11g vorgenommen.

### Partnerschaftliches Miteinander

„Uns ist es wichtig, über eigene Projekterfahrung praktisches Know-how zu erwerben“, betont Rolf Illgen: „Das dabei gewonnene tiefere Produktwissen macht unsere spätere Arbeit spürbar effektiver und effizienter, was für uns eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis mit sich bringt. Insofern machen wir viel selbst, schätzen bei der Umsetzung aber umso mehr die Unterstützung und hohe Fachkompetenz unserer Partner in der SIV.AG, insbeson-

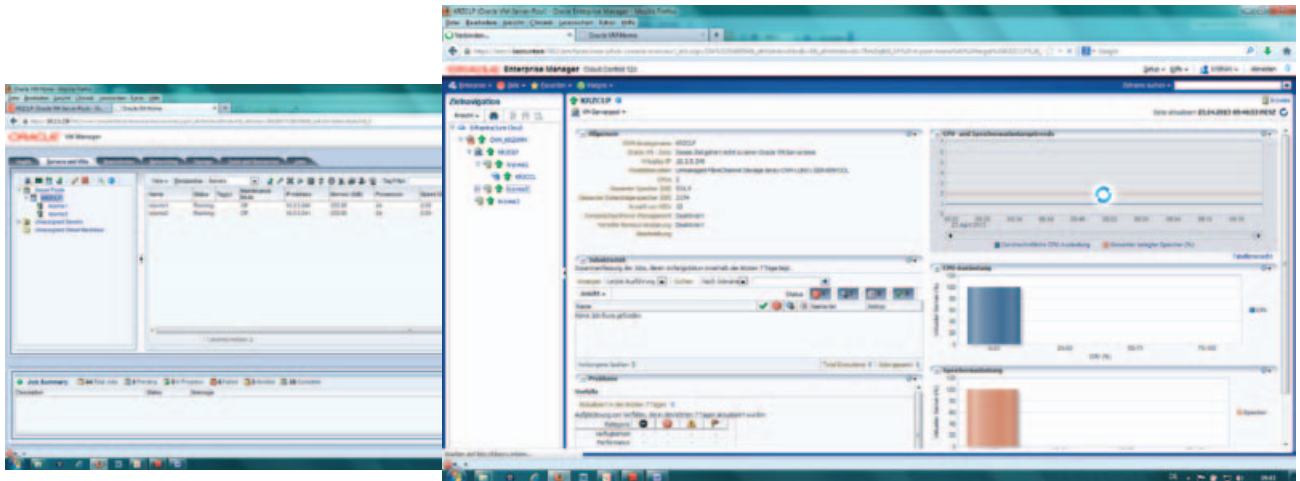
dere die Kooperation mit den Kollegen Helmar Pabst und Hartmut Hänel. Es macht einfach Spaß, gemeinsame Fortschritte zu sehen und Herausforderungen erfolgreich zu meistern.“

Auch Helmar Pabst, Senior System-Ing. und Oracle Certified Professional (OCP) im Bereich Technologie und Entwicklungsstrategie der SIV.AG, Fachgruppe Oracle Fusion Middleware, zeigt sich begeistert vom gezeigten Engagement: „Wir sind dankbar für die professionelle Zusammenarbeit mit der KES, die für uns ein wichtiger ‚Early Adopter‘ sind und uns einen wertvollen Brückenschlag von der Softwareentwicklung in die tägliche Arbeitspraxis ermöglichen.“

### Derzeit einzige durch Oracle supportete und zertifizierte Virtualisierungslösung

Die Entscheidung für eine Servervirtualisierung mit Oracle VM fiel im Zuge eines gemeinsamen Infrastrukturworkshops





Oracle VM: Ergonomisch und performant – Eine Investition in die Zukunft.

und vertiefter Fachgespräche nach der SIV-Anwenderkonferenz 2012. Mit der geplanten Einführung des kVAsy® 5 - Stacks bot sich der KES auch die Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur an die neue Prozessdimension anzupassen.

Eine Servervirtualisierung stand dabei von vornherein außer Frage. Ob diese nun mit dem Branchenprimus VMware oder der kostengünstigen Alternative Oracle VM vorgenommen werden sollte, wurde sorgfältig von den Projektverantwortlichen abgewägt: „Jedes Unternehmen muss dies individuell für sich entscheiden. Beide Lösungen haben eine erfolgreiche Marktdurchdringung und große Mehrwerte. Das ist wie beim Autokauf. Natürlich kann es auf Wunsch die exklusive Limousine sein, manchmal ist aber auch ein sportlicher Kompaktwagen genau das Richtige“, so Rolf Illgen: „Für Oracle VM spricht vor allem, dass sie die derzeit einzige durch Oracle supportete und zertifizierte Virtualisierungslösung ist. Das gibt uns gerade auch in Hinblick auf kVAsy® 5 eine besondere Investitions- und Zukunftssicherheit.“

**Hohe Performance und attraktives Preis-Leistungsverhältnis**

„Hinzu kommen das attraktive Preis-Leistungsverhältnis und die Vorteile der application-driven virtualization“, ergänzt Uwe Elschner: „Letztlich entscheiden Prozessorientierung und Individualität. Oracle VM verfügt über ein denkbar einfaches Preismodell, das uns Kostentransparenz und Planbarkeit bietet.“

Zugleich setzt die KES auf das flankierende Produktspektrum der Oracle Corporation. So haben sie bereits den Oracle Enterprise Manager 12c zum Managen der virtualisierten Infrastruktur im Einsatz. Er

ermöglicht Oracle-Kunden, Enterprise-Private-Cloud-Services bis zu zehn Mal schneller bereitzustellen und gleichzeitig Verwaltungsressourcen einzusparen.

**Entscheidung für die Zukunft**

„Die Entscheidung für Oracle VM war absolut richtig, wobei wir auch zunächst skeptische Mitarbeiter in unserem Hause für die Virtualisierung begeistern konnten“, resümiert Rolf Illgen: „Die Implementierung von Oracle VM verlief ohne Probleme. Es gibt keine negativen Performanceeinflüsse und wir können bereits heute viel flexibler und effizienter agieren. Weil wir ein Kunde mit einer überdurchschnittlich hohen Anzahl an kVAsy® - Schemen sind, hat sich die Virtualisierung nicht zuletzt auch deshalb ausgezahlt.“ Projektseitig geht es nach der Servervirtualisierung mit großer Schlagzahl weiter. Nächste Meilensteine sind die Imple-

mentierung der Oracle Forms 11g sowie die Einführung des übrigen FMW Stacks. Er ist bereits in der Embedded Software License (ESL) enthalten und ermöglicht Unternehmen perspektivisch den Übergang zur Oracle Fusion Middleware, deren umfassender, offener und integrierter Ansatz sie zur führenden Plattform für Geschäftsinnovationen macht – sei es nun inhouse oder in der Cloud. (as)

**Die Vorteile:**

- Ausgezeichnete Skalierbarkeit, Manageability und Bedienungsfreundlichkeit
- Höchste Performance, Verfügbarkeit und Sicherheit des Rechenzentrums oder der Cloud-Umgebung
- Erhebliche Kostensenkungspotentiale bei einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis
- Deutliches Plus an Flexibilität und Effizienz

**Oracle VM: Leistung und Kosten stimmen**

Oracle VM ist eine leistungsstarke und zukunftssichere Lösung für eine anwendungsorientierte Servervirtualisierung in Unternehmen und umfasst den Oracle VM Server for x86 sowie den Oracle VM Manager. Sie vereinfacht die Bereitstellung, Verwaltung und Unterstützung des gesamten Software- und Hardware-Stacks und erhöht damit die Flexibilität der gesamten Aufbau- und Ablauforganisation.

Der Oracle VM Server for x86 ist die einzige Virtualisierungslösung für x86-Server mit umfassender Oracle-Zertifizierung, die optimalen Support

und höchste Verfügbarkeit für den vollständigen Software-Stack bietet. Oracle-Produkte wie Oracle Database, Oracle Fusion Middleware und Oracle Applications sind offiziell zertifiziert, wenn sie in Oracle VM-basierten Umgebungen ausgeführt werden. Die Supportlizenz beinhaltet auch das Betriebssystem Oracle Linux. Kunden mit Abonnement-Service für Oracle VM haben einen festen fachkompetenten Ansprechpartner (single point of contact), Zugriff auf Patches, Korrekturen und Aktualisierungen über das Unbreakable Linux-Netzwerk (ULN) sowie weltweiten Support rund um die Uhr.



## Für Experten und die, die es noch werden wollen

2012 sind sie erfolgreich an den Start gegangen – die Expertenworkshops der SIV.AG | AKADEMIE. Aufgrund ihrer guten Resonanz wird die Veranstaltungsreihe 2013 weiter ausgebaut – mit einem erweiterten Themenspektrum, Best-Practice-Empfehlungen und hochkarätigen Referenten.

„Mit unseren Expertenworkshops bieten wir unseren Kunden eine Plattform zum professionellen Meinungs- und Erfahrungsaustausch unter Praktikern“, so Norman Pagel, Manager der SIV.AG | AKADEMIE: „Wir haben die Veranstaltungsreihe ‚Expertenworkshops‘ genannt, weil wir in diesen Workshops unser Expertenwissen mit Ihnen – unseren Kunden – teilen möchten. Bei der steigenden Komplexität und Dynamik am Energiemarkt ergeben sich viele Fragen und Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Täglich werden unsere Consultants in den Projekten, Vor-Ort-Einsätzen und in der Helpline mit diesen neuen Praxisanforderungen konfrontiert.“

Unsere daraus gewonnenen Erkenntnisse möchten wir Ihnen im Rahmen der Expertenworkshops zugänglich machen. Unser marktaktuelles Gruppenwissen möchten wir dabei an Sie weitergeben, anstehende Themen sowie neue Funktionen mit Ihnen diskutieren. Mit den Expertenworkshops wenden wir uns an fortgeschrittene kVASy®-Anwender, die bereits Experten sind oder sich auf dem Weg dahin befinden. Die Expertenworkshops sollen ihnen weiterhelfen, ihnen eine Plattform zum Erfahrungsaustausch bieten und ein Aushängeschild unserer Fachbereiche werden.“

Speziell auf die Anforderungen der Energie- und Wasserwirtschaft zugeschnitten, vermitteln die Expertenworkshops der SIV.AG fundiertes Wissen zu komplexen Marktthemen – mit konkreten Praxisbeispielen, Handlungsempfehlungen und intensiven Diskussionsmöglichkeiten. Neben erfahrenen Consultants

der SIV.AG stehen u. a. auch renommierte Unternehmensberater und Rechtsexperten als Referenten zur Verfügung. Aufgrund ihrer exklusiven Ausrichtung ist die Anzahl der Veranstaltungen eingeschränkt.

### Professioneller Fachdialog auf Augenhöhe

Im April und Mai 2013 bildete der Schwerpunkt Debitoren den Auftakt. Im Mai, Juni und Juli 2013 stehen die Themen Einspeisung und Marktkommunikation im Mittelpunkt der zweitägigen Veranstaltungen.

Der **Expertenworkshop „Einspeisung 2013“** setzt sich intensiv mit dem EEG 2012, dessen weiterführenden Verordnungen sowie der Umsetzung in kVASy® auseinander. Die Themen kurz zusammengefasst:

- Direktvermarktung: Wie sehen die verschiedenen Varianten aus? Welche Veränderungen gab es von 2012 zu 2013? Welche Abbildungsmöglichkeiten gibt es in kVASy®?
- Anpassungen bei der Abrechnung des Selbstverbrauchs nach EEG 2012. Erneuerung ab 2013.
- Marktintegrationsmodell: Was ist das Marktintegrationsmodell und welche Abrechnungsmodelle gibt es? Wie erfolgt die Abbildung in kVASy®?
- Neben vorhandenen Funktionen, z. B. der Korrekturabrechnung, werden auch zukünftige Weiterentwicklungen vorge-



Die Schulungsstandorte der SIV.AG | AKADEMIE

- stellt, z. B. die kaufmännische bilanzielle Weiterleitung.
- Herkunftsnachweisregister (HKNR): Mit der Umsetzung des HKNR sind die ersten Marktkommunikationsprozesse, die konkret Einspeisungsanlagen betreffen, eingeführt worden. Durch die Einführung der neuen Formate 2013 wurden diese Prozesse gefestigt und erweitert. Mit Hilfe von Vorträgen sollen die Marktkommunikationsprozesse erläutert und analysiert werden.
- EDM: Welche neuen Zeitreihen und Verwendungsarten gibt es in der Einspeisung? Welche Möglichkeiten ergeben sich hierdurch?
- Neue ÜNB-Abrechnung: Wie funktioniert das Zusammenspiel der Funktionen aus Verbrauchsabrechnung und der Bilanzierung? Welche Einspeisekonstellationen können abgebildet werden? Welche Möglichkeiten gibt es für EDM-Fremdsysteme?

**Der Expertenworkshop „Marktkommunikation 2013“ stellt drei Schlüsselfragen in den Mittelpunkt:**

- Erfahrungen aus der letzten Formatanpassung: Was muss in Vorbereitung der nächsten Formatumstellung beachtet werden?
- Welche Auswirkungen haben die Formatanpassungen auf andere Bereiche der Abrechnung?
- Welche Indizien zeigen mir, dass die Kommunikationsprozesse nicht mehr passen?

Weitere für 2013 und 2014 geplante Expertenworkshops richten ihren Fokus auf die Bereiche EDM sowie den Jahresabschluss. „Beim EDM werden wir uns in diesem Jahr verstärkt mit dem Vertriebs-EDM beschäftigen, aber auch die Kommunikation mit Fremdsystemen wird näher beleuchtet. Man darf gespannt sein“, so Norman Pagel.

Detaillierte Informationen finden Sie unter [www.siv.de/akademie/schulungsplan](http://www.siv.de/akademie/schulungsplan). Themenvorschläge und Anregungen richten Sie bitte direkt an Norman Pagel, Manager der SIV.AG | AKADEMIE.



**Norman Pagel**  
 Manager der SIV.AG | AKADEMIE  
 SIV.AG | AKADEMIE  
 Telefon +49 381 2524-330  
[norman.pagel@siv.de](mailto:norman.pagel@siv.de)  
[www.siv.de/akademie](http://www.siv.de/akademie)

**Termine 2013**

Expertenworkshop	Datum	Ort	Anmeldung bis
Expertenworkshop Einspeisung 2013	15.05.13 - 16.05.13	Roggentin	01.05.13
Expertenworkshop Einspeisung 2013	28.05.13 - 29.05.13	Würzburg	14.05.13
Expertenworkshop Einspeisung 2013	04.06.13 - 05.06.13	Leipzig	21.05.13
Expertenworkshop Einspeisung 2013	25.06.13 - 26.06.13	Mülheim an der Ruhr	11.06.13
Expertenworkshop Marktkommunikation 2013	18.06.13 - 19.06.13	Roggentin	04.06.13
Expertenworkshop Marktkommunikation 2013	25.06.13 - 26.06.13	Würzburg	11.06.13
Expertenworkshop Marktkommunikation 2013	09.07.13 - 10.07.13	Leipzig	25.06.13
Expertenworkshop Marktkommunikation 2013	16.07.13 - 17.07.13	Mülheim an der Ruhr	02.07.13
Expertenworkshop EDM 2013	17.09.13 - 18.09.13	Roggentin	03.09.13
Expertenworkshop EDM 2013	01.10.13 - 02.10.13	Leipzig	17.09.13
Expertenworkshop EDM 2013	15.10.13 - 16.10.13	Würzburg	01.10.13
Expertenworkshop EDM 2013	29.10.13 - 30.10.13	Mülheim an der Ruhr	15.10.13

Tagesaktueller Schulungsplan unter: [www.siv.de/akademie/schulungsplan](http://www.siv.de/akademie/schulungsplan)



# Gasvertrieb für Gewerbekunden im Fokus

Der „Monitoringbericht 2012“\* konstatierte eine gestiegene Angebotsvielfalt in der Gasversorgung. Schon fast zwei Drittel der Anbieter in Deutschland seien in zwei oder mehr Netzgebieten tätig. Im Berichtszeitraum 2011 konnten zudem 164.603 Lieferantenwechsel von Letztverbrauchern aus dem Gewerbe- und Industriekundensegment registriert werden. In 2013 stehen laut Datenbank der GET AG, einem Partner der SIV.AG, 853 Gaslieferanten im Wettbewerb um Endkunden. Im Folgenden soll das aktuelle Preisgefüge im Gewerbekundenvertrieb an Beispielen aufgezeigt werden.

## Wettbewerb um jeden Preis?

Für die nachfolgende Analyse wurden in 30 repräsentativen Gebieten die günstigsten\*\* Sonderprodukte des lokalen Gasanbieters\*\*\* (bzw. Grundversorgers) mit denen der Konkurrenz in jeweils einer Postleitzahl untersucht. Unterstellt wurde zum Stichtag 1.4.2013 die Lieferung von jährlich 30.000 kWh (16,9 kW) Erdgas an kleinere Gewerbekunden mit Standardlastprofil (SLP). Abbildung 1 verdeutlicht im roten Teil der Balken, ob der Vertrieb der betrachteten Gasprodukte bei Annahme eines Beschaffungspreises von 2,5 ct/kWh und der Sonderkonzessionsabgabe von 0,03 ct/kWh kostendeckend ist oder nicht.

Hinsichtlich der Netto-Gesamtkosten im ersten Jahr unterbieten die Wettbewerber die lokalen Anbieter im Durchschnitt um

rund 320 € netto – in einem Fall wird der Bezug erst durch die Gewährung von Boni günstiger. Folglich ist der Anteil\*\* dessen, was nach Abzug der Beschaffungs- und sonstigen Kostenbestandteile für den Produktvertrieb der Grundversorger verbleibt, höher als bei der Konkurrenz. Anscheinend nehmen Konkurrenten unter Maßgabe gleicher Beschaffungskosten negative Deckungsbeiträge\*\* in Kauf. Die so genannte Vertriebsmarge\*\* bei Gasprodukten der Grundversorger beläuft sich auf rund 0,94 ct/kWh. Für Wettbewerber fällt sie im Mittel dagegen negativ aus – sie liegt bei -0,12 ct/kWh.

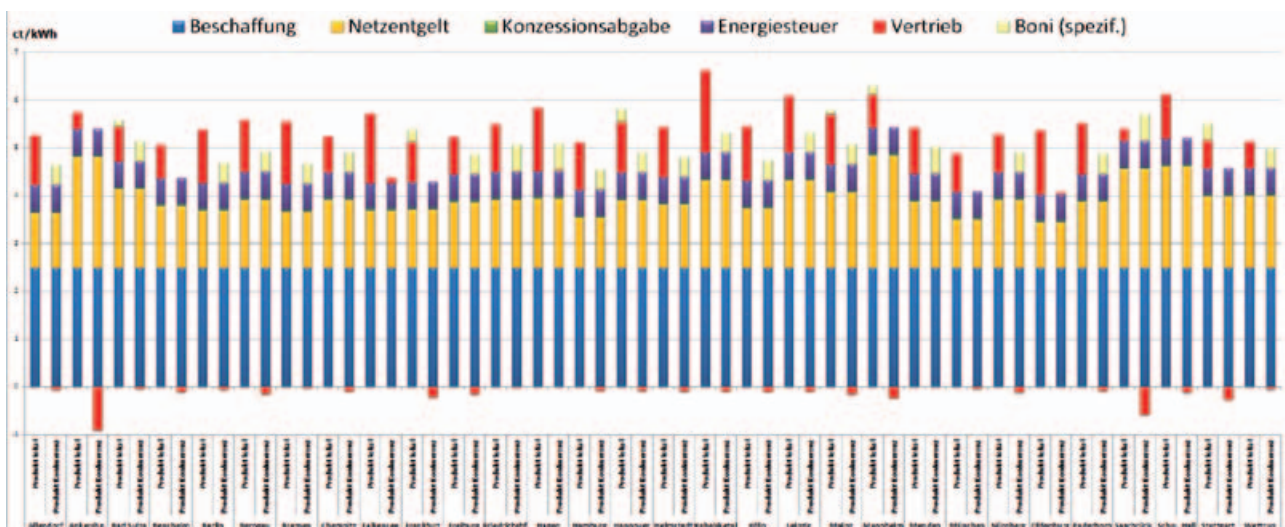
Einmalige, in der Regel mit der Erstjahresrechnung fällige Boni bzw. Rabatte, wurden in der Margenanalyse schon abgezogen. Berücksichtigt man außerdem die Regelerneuerung, so reduziert sich der vertriebliche Rohertrag aktuell im Markt-

gebiet von NCG um 0,02 ct/kWh und in dem von GASPOOL um 0,08 ct/kWh. Weitere Marktkosten wie etwa für die Netzein- und -auspeisung oder möglicherweise erforderliche Konvertierungen zwischen den Gasqualitäten blieben dagegen außer Betracht.

## Preisgefüge Bioerdgas im Vertrieb

Immer mehr Gasversorger (GVU) bieten auch die Versorgung mit Ökogas an: In 2013 haben 181 GVU (159 im Vorjahreszeitraum) Tarife mit Biogas und 125 GVU (98) solche mit klimaneutraler Lieferung im Portfolio. Für den Preisvergleich von Bioerdgasprodukten an Gewerbekunden bei oben genanntem Verbrauchsfall wurden je PLZ/Gemeinde-Gebietszelle die günstigsten\*\* Angebote mit Biomethananteil (mind. 10 Prozent) ermittelt. Abbildung 2 veranschaulicht in der Farbgebung

▼ Abbildung 1: Kostenbestandteile Gasangebote für Gewerbekunden April 2013



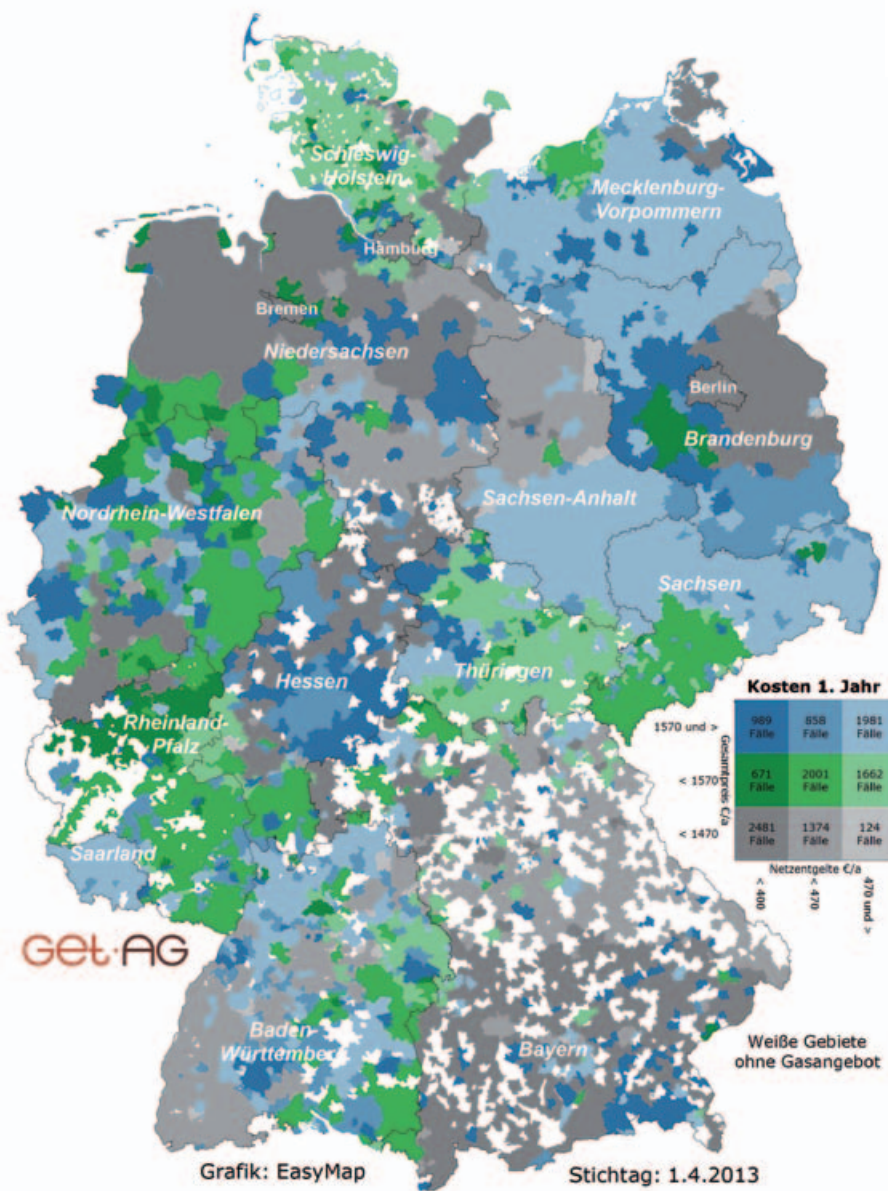


Abbildung 2: Preisgefüge Erdgas mit Biogasanteil für Gewerbekunden

neben den Netto-Jahreskosten über den Sättigungsgrad auch die Höhe der zu entrichtenden Netzentgelte (inkl. Messung/Abrechnung). Bei Mehrfachversorgung wurde je Gebiet das mittlere Preisniveau dargestellt.

Dunkelblaue Regionen stehen für ein hohes Preisniveau bei niedrigen Netzentgelten. Dort haben Wettbewerber, die sich preislich unter den bereits auf diesem Markt aktiven Gasversorgern platzieren wollen, relativ gute Aussichten auf positive Deckungsbeiträge. In hellgrauen Gebieten stellt sich die Situation für Konkurrenzangebote eher ungünstig bzw. kostenintensiv dar.

**Bündelkalkulation leicht gemacht**

Um das Pricing und die Angebotslegung an Fialkunden mit Standardlastprofil oder mit registrierender Leistungsmes-

sung zu unterstützen, hat die GET AG ein webbasiertes Tool entwickelt: Es steht für den überregionalen Strom- und Gasvertrieb rund um die Uhr bereit und ermöglicht eine bis zu adressscharfe Zuordnung der Netzbetreiber. Sie haben noch keinen kostenlosen Testzugang? Dann registrieren Sie sich unter [www.buendelkundenrechner.de](http://www.buendelkundenrechner.de).

In einem LogIn-geschützten Bereich stehen Anwendern nach Eingabe spezifischer Parameter wie Geoschlüssel, Preiskomponenten, Lasttypen, Lieferzeiträumen oder individuellen Aufschlägen die jeweiligen Kosten und Netzdaten zur Verfügung. Das bedeutet in der Regel eine Vermeidung von aufwändigen Recherchen, Kosten sowie eine Zeitersparnis.

Das Kalkulationstool ist nutzerfreundlich auf die Anforderungen der Energielieferanten und ihrer Vertriebspartner ausge-

richtet. Zum einen können vorhandene Abnahmestellen in einer vordefinierten Importstruktur zur Weiterverarbeitung hochgeladen werden. Zum anderen erlaubt der Bündelkundenrechner, manuell konfigurierte Abnahmestellen dauerhaft in Projekten zu speichern.

**Wettbewerbsanalysen in kVASy® BI**

Die Möglichkeiten der Marktanalyse und des wettbewerbsorientierten Pricings auf dem Strom- und Gasmarkt werden in kVASy® BI künftig durch die Integration von Marktdaten der GET AG erweitert. Im Fachportal Marktanalyse können anhand vorkonfigurierter Szenarien auf Basis topaktueller Informationen zielgenaue Preis-, Margen- und Rankingvergleiche sowie Analysen zur Wettbewerbsintensität vorgenommen werden. Anschauliche Charts lassen gebietsbezogene Betrachtungen in Zeitreihen oder Verbrauchsverläufen zu. Weitere Informationen dazu erhalten Interessierte auf der SIV-Anwenderkonferenz in der Zeit vom 13. bis 14. Juni 2013 in Rostock / Roggentin. (mm)

\* Monitoringbericht 2012, gemeinsam von Bundesnetzagentur und Bundeskartellamt herausgegeben

\*\* Hinsichtlich Erstjahreskosten; ohne Koppelprodukte, Vorkasse-, Paket-, Bestandskundertarife; bei Mindestvertragslaufzeit von höchstens 24 Monaten

\*\*\* Für die Stichprobe wurden 30 verschiedene Gasgrundversorger ausgewählt: Hierzu zählen die vier Verbundkonzerne mit Regionalgesellschaften, die 8KU, Anbieter in den Metropolen, größere Flächenversorger, kleinere Anbieter sowie eine Auswahl von Lieferanten in eher ländlichen Regionen.



**Matthias von Maltzahn**

Pressesprecher

GET AG  
 Telefon +49 341 989808-12  
[matthias.maltzahn@get-ag.com](mailto:matthias.maltzahn@get-ag.com)  
[www.get-ag.com](http://www.get-ag.com)





# Die EnergieSüdwest AG setzt auf die SIV.AG und HESS

## Tradition und Moderne

Auch wenn die EnergieSüdwest AG erst 1999 ins Leben gerufen wurde, reicht die Unternehmensgeschichte des regionalen Versorgers in Landau in der Pfalz insgesamt bereits 150 Jahre zurück – bis in Jahr 1861. Von hier aus begann die Entwicklung von den ersten Gaslaternen über die erste Dampfmaschine bis hin zur modernen Wärmeanlage.

Heute ist die EnergieSüdwest AG mit rund 25.000 Kunden und 100 Mitarbeitern regionaler Marktführer für Strom, Gas, Wasser und Wärme. Das Einzugsgebiet erstreckt sich über Landau samt Stadtdörfern bis hin in die Südpfalz.

Im Mittelpunkt der erfolgreichen Unternehmensentwicklung stand schon immer der Kunde. Kostenbewusstes, kundenorientiertes und innovatives Handeln steht dabei stets im Vordergrund. Für eine effiziente Prozessoptimierung im Kundencenter setzt die EnergieSüdwest AG seit Januar 2013 auf die Kombination aus dem Abrechnungssystem kVASy® der SIV.AG und dem HESS Zahlungssystem mit Kassenautomat.

### HESS Zahlungssystem mit Kassenautomat

Das HESS Zahlungssystem mit Kassenautomat ist eine multifunktionale Hard- und Softwarelösung zum automatischen Kassieren und Buchen von baren und bargeldlosen Zahlungen sowie für die Annahme und Ausgabe von Bargeld. Der Einsatz

des Kassenautomaten ermöglicht den Kunden die Begleichung der Verbrauchsabrechnung in Selbstbedienung. Auch Prepaymentzähler können am Kassenautomaten aufgeladen werden.

### Vernetzung der SIV.AG und HESS

Durch die von der SIV.AG und HESS empfohlene Anbindung des HESS Zahlungssystems an das Abrechnungssystem kVASy® per Webservice werden – sobald sich der Kunde am Automaten beispielsweise über das Scannen des Rechnungsbarcodes oder über die Eingabe der Kundennummer authentifiziert – alle notwendigen Kundendaten an das HESS Zahlungssystem übergeben. Umgekehrt fließen die Zahlungsdaten – nach Abschluss der Transaktion – zurück in das Abrechnungssystem kVASy® und werden dort gebucht. Die Kundenkonten sind so immer auf dem aktuellen Stand.

**Wolfgang Ristau**

**Vertriebsleitung Geschäftsbereich  
Zahlungssysteme**

HESS Cash Systems GmbH & Co. KG

Telefon +49 421 330097-11

wolfgang.ristau@hess.de

www.hess.de



## Interview mit Thomas Hofmann, Prokurist und Leiter Vertrieb bei der EnergieSüdwest AG

SIV.NEWS im Gespräch mit Thomas Hofmann, Prokurist und Leiter Vertrieb bei der EnergieSüdwest AG:

**SIV.NEWS:** Warum stand bei Ihnen die Prozessoptimierung im Kundencenter auf der Tagesordnung und wo setzen Sie den Automaten ein?

**Thomas Hofmann:** Als regionaler Energieversorger versprechen wir unseren Kunden stets persönlich und telefonisch erreichbar zu sein. Der Kassenautomat, den wir in unserem Kundencenter in Landau einsetzen, hat dieses Ziel in doppelter Hinsicht ermöglicht: Zum einen können die Kunden nun während der gesamten Öffnungszeiten ihre Rechnungen begleichen – mit der alten Kassenstelle ging dies aus Kapazitätsgründen nur von 14:00 bis 16:30 Uhr. Zum anderen haben die Mitarbeiter unseres Kundencenters nun mehr Zeit für ihre Kernaufgabe: die Kundenberatung.

**SIV.NEWS:** Das HESS Zahlungssystem mit Kassenautomat kann per Webservice an das Abrechnungssystem kVASy® der SIV.AG angebunden werden. Nach den Bezahlvorgängen sind die Kundenkonten sofort auf dem aktuellen Stand. Welche Rolle hat der vorhandene Webservice der SIV.AG bei Ihrer Entscheidung für eine Lösung von HESS gespielt?

**Thomas Hofmann:** Ausschlaggebend für die Wahl des HESS Zahlungssystems war in erster Linie der Webservice der SIV.AG sowie die positiven Erfahrungen anderer Versorger mit diesem System. Darüber hinaus hat auch der Preis eine Rolle gespielt.

**SIV.NEWS:** Sie haben sich für den neuen Kassenautomaten HESS MultiPay 800 mit Banknotenrecycling entschieden. Welche Vorteile bietet das Banknotenrecycling aus Ihrer Sicht?

**Thomas Hofmann:** Die Banknoten- und Münzrecycler-Technologie ermöglicht die Wiederverwendung und somit die Auszahlung der eingezahlten Münzen und

Scheine im Kreislaufverfahren. Durch das Recycling der Münzen und Scheine wird unser Bargeldbestand im Automaten maßgeblich reduziert und es fallen wesentlich seltener Befüllungen oder Entleerungen an, so dass die Wirtschaftlichkeit enorm steigt.

**SIV.NEWS:** Der Kassenautomat bietet auch die Möglichkeit Guthaben für Prepaymentzähler aufzuladen. Was verbirgt sich hinter dieser Funktion?

**Thomas Hofmann:** Der Prepaymentzähler ermöglicht Kunden, die sich z. B. in sozial schwierigen Situationen befinden,

spürbar, denn rund 500 Einzahlungen pro Monat werden bereits über den Automaten abgewickelt. Da es aber natürlich noch Kunden gibt, die mit dem neuen Zahlungssystem nicht vertraut sind, haben wir einen vergleichsweise hohen Zeitaufwand für die Betreuung dieser Kunden. Wir freuen uns jedoch, dass zunehmend Kapazitäten für die Beratung frei werden.

**SIV.NEWS:** Auch für die Kunden ist das Bezahlen am Automaten – zumindest beim Energieversorger – etwas Neues. Wie gefällt den Kunden der Automat und wie kommen sie damit zurecht? Und unterstützen Sie die Kunden in der Anfangsphase?

**Thomas Hofmann:** Wir bekommen fast ausschließlich positive Rückmeldungen. Natürlich unterstützen wir die Kunden in der Anfangsphase. Benötigt ein Kunde Hilfe, weil er zum ersten Mal den Automaten bedienen will, erhält er individuell Anleitung durch einen kompetenten Mitarbeiter.

**SIV.NEWS:** Sie haben den neuen Kassenautomaten nun rund drei Monate im Einsatz. Wie lautet Ihr erstes Fazit?

**Thomas Hofmann:** Der Automat erleichtert spürbar die internen Buchungsvorgänge sowie das Zusammenspiel zwischen Kundencenter und kaufmännischer Abteilung. Wir gehen davon aus, dass sich der Nutzen des Automaten in den nächsten Monaten voll entfaltet und sich die Investition mehr als rentiert.

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

**Selbstverständlich wird das HESS Zahlungssystem auch auf der SIV.Anwenderkonferenz am 13. und 14. Juni 2013 in Rostock / Roggentin vorgestellt. Sie sind herzlich eingeladen, sich dort ein eigenes Bild von der Kombination der beiden modernen Systeme von HESS und der SIV.AG zu machen. Weitere Informationen zum HESS Zahlungssystem finden Sie unter [www.hess.de](http://www.hess.de) (nr)**



▲ Thomas Hofmann, Prokurist und Leiter Vertrieb der EnergieSüdwest AG

Mahngebühren sowie eine eventuelle Sperrung ihres Stromanschlusses durch Einzahlungen in den Kassenautomaten zu vermeiden. Die Kunden stecken ihren Zählerschlüssel in den Kassenautomaten und laden diesen mit einem Guthaben auf. Der aufgeladene Zählerschlüssel wird anschließend in den häuslichen Stromzähler gesteckt.

**SIV.NEWS:** Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden von der manuellen Tätigkeit des Kassierens entlastet. Was ist Ihre Meinung zum neuen „elektronischen“ Kollegen?

**Thomas Hofmann:** Grundsätzlich ist eine Entlastung unserer Mitarbeiter bereits

# Mehr Transparenz in der Prozessüberwachung und Schlüsselverwaltung

Mit den neuen procilon-Produkten proNEXT Dashboard 1.0 und der Public Key Cloud (PKC)



Dashboardkomponente Marktkommunikation

Elektronische Kommunikation in der Energiewirtschaft wird zunehmend komplexer und ihre Integration in Geschäftsabläufe entwickelt sich zu einem kritischen Faktor im Unternehmen.

Um einen Überblick über die Kommunikationsprozesse und beteiligten Anwendungen zu erhalten, ist ein Monitoring der gesamten Prozesskette sinnvoll und notwendig. Am Beispiel der Marktkommunikation via E-Mail zeigt sich sehr einfach, wie viele Prozessschritte eine E-Mail durchläuft, bis diese zuverlässig das Unternehmen verlässt und zugestellt wird. Ein End2End-Monitoring muss hier eine durchgängige Prozessanalyse gewährleisten und mögliche Fehlerquellen melden. Angefangen bei der Übergabe der Nachricht in die Mailkette, der Archivierung, der kryptografischen Behandlung und Verteilung über den Mailserver bis hin zur Fristenüberwachung bietet proNEXT Dashboard hierfür eine Lösung.

## Umfassendes End2End-Monitoring

proNEXT Dashboard 1.0 bietet ein umfassendes End2End-Monitoring für Energieversorgungsunternehmen, das sowohl technisches als auch fachliches Monitoring beinhaltet und im Detail folgende Dienste bietet:

- Eskalation (Benachrichtigung, wenn Warnschwellenwerte erreicht sind)
- Recherche (Filtermöglichkeit spezieller Daten, Zeiträume, etc.)
- Bereinigungsmanagement (Bereinigung gesammelter Daten nach festgelegten Zeiträumen)
- Konfiguration (Möglichkeit, individuelle Einstellungen vorzunehmen)
- Rechte- und Rollenkonzept (Zugriffsbeschränkung durch die Einteilung von Nutzerrollen und die jeweilige Vergabe entsprechender Rechte)

Die Überwachung der Systeme erfolgt über Sensoren, welche Messwerte, z. B. bezüglich der Prozessorauslastung, der Arbeitsspeicherbelegung, der Auslastung von lokalen Netzwerkschnittstellen, Prozessstatus und Status von lokalen Ports, ermitteln. Alle Informationen werden vom Dashboard in einer Benutzeroberfläche visualisiert. Mit proNEXT Dashboard 1.0 wird präventiv ein reibungsloser Kommunikationsprozess gesichert.

## Zentrales Verzeichnis der öffentlichen Schlüssel

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil eines sicheren elektronischen Datenaustausches ist die Verschlüsselung und Signatur von Daten und Nachrichten. Dies ist heute größtenteils am Markt etabliert und hat sich zu einem Standard entwickelt. Um die verschlüsselte und somit sichere Kommunikation zu gewährleisten, bedarf es des Austausches der öffentlichen Schlüssel (Zertifikate) unter den Marktpartnern. Da Zertifikate in der Regel nur eine begrenzte Gültigkeit besitzen, stehen Energieversorgungsunternehmen vor der Herausforderung, den eigenen öffentlichen Schlüssel den Marktpartnern bekannt zu geben und die öffentlichen Schlüssel der Marktpartner zu beschaffen und entsprechend auf ihre Aktualität zu pflegen, weil sonst eine sichere elektronische Kommunikation nicht stattfinden kann. Ein nicht funktionierender veralteter öffentlicher Schlüssel führt zur Nichtversendung einer Nachricht oder aber zu einem unverschlüsselten und somit ungesichertem Nachrichtenversand. Der zeitliche Aufwand für die Pflege und vor allem für die Beschaffung der öffentlichen Schlüssel nimmt stetig zu.

Um Energieversorgungsunternehmen in der aufwändigen Schlüsselverwaltung zu entlasten, bietet die procilon GROUP als langjähriger Partner der SIV.AG den neuen Dienstleistungs-service Public Key Cloud (PKC). Die PKC als zentrales Verzeichnis der bekannten öffentlichen Schlüssel stellt „on the fly“ die Voraussetzungen für die verschlüsselte Kommunikation innerhalb des Energiemarktes bereit. (bs)



Bastian Stein

## Produktmanager EVU

procilon GROUP  
Telefon +49 34298 4878-10  
bastian.stein@procilon.de  
www.procilon.com



## kVASy<sup>®</sup> 5: Unser Messehighlight

Mit 610 Ausstellern und 22.000 Gästen übertraf die diesjährige E-world energy & water alle bisherigen Besucherrekorde und war wieder einmal DAS europäische Branchenevent. Für die SIV.AG sind die drei Messtage bereits traditionell die wichtigste Plattform, um Geschäftsbeziehungen anzubahnen, langjährige Kontakte zu pflegen und sich umfassend über Markttrends zu informieren. In Essen trifft sich die Energie- und Wasserwirtschaft zur alljährlichen Standortbestimmung und Strategieplanung.

Die Messebilanz der SIV.AG spricht dabei für sich: An unserem Stand und in den flankierenden Workshops gab es Gespräche mit ca. 200 Unternehmen, davon mehr als 90 Interessenten. Ein Erfolg versprechendes Potential für 2013! Dass Prozesse tatsächlich einfach zu machen sind, haben wir in zahlreichen Präsentationen unter Beweis gestellt.

Das klare Highlight an unserem Messestand: kVASy<sup>®</sup> 5.

Unsere prozessorientierte Produktgeneration ist unser neues Flaggschiff und steht

für die Vorteile eines schlanken, hochfunktionalen und schnittstellenfreien Online-Systems. Die Resonanz vor Ort war überwältigend, überzeugen Sie sich selbst!

Unser diesjähriger Messeauftritt stand unter dem Motto „Mehr Zeit für...“ und bot maßgeschneiderte Vorgehensmodelle für alle Marktrollen, Unternehmensgrößen und -strukturen.

Ein Baustein des Erfolgs war unser neuer zweistöckiger Messestand. Er verbindet ein modernes Erscheinungsbild mit einer perfekten Logistik und höchsten technischen Ansprüchen.

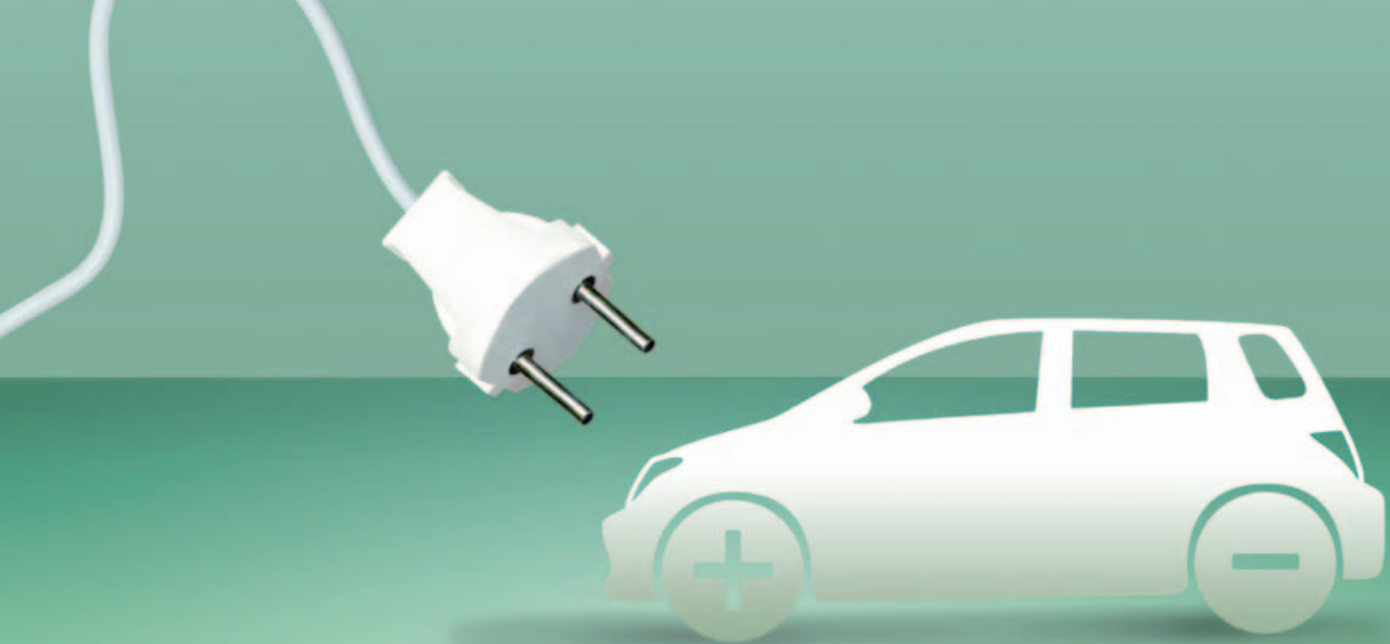
Kunden und Interessenten zeigten sich besonders begeistert von den Möglichkeiten, die ihnen die neue systemoffene und flexible Prozesswelt bietet. Basierend auf modernsten Oracle-SOA-Technologien, eröffnen die kVASy<sup>®</sup> 5 - Produktinnovationen eine neue Prozessdimension – hocheffizient und -performant. Unser Anspruch ist seit Jahren denkbar einfach: Wir möchten, dass unsere Kunden in ihrer

Prozesseffizienz und Servicequalität klar in Führung gehen. Dafür bieten wir ihnen ein umfangreiches Lösungspaket an Beratungs-, Infrastruktur- und Prozessdienstleistungen – sei es nun inhouse oder aus der Cloud.

Mit kVASy<sup>®</sup> 5 verwirklichen wir unser evolutionäres Prinzip der kontinuierlichen technologischen Erneuerung und funktionalen Weiterentwicklung.

Unser Ziel: Die vollständige Automatisierung und Integration aller individuellen, bereichs- und unternehmensübergreifenden Geschäftsprozesse. (as)





## ladenetz.de – Elektromobilität von Stadtwerken für Stadtwerke

---

Nachdem sich der Hype der vergangenen Jahre um die Elektromobilität gelegt hat, sah sich die Branche im letzten Jahr im Tal der Tränen. Wie geht es weiter mit der Elektromobilität und den damit verbundenen Auswirkungen auf die Geschäftsfelder kleiner und mittlerer Stadtwerke? Nimmt das Thema durch die Marktreife weiterer Elektro-Serienfahrzeuge wieder Fahrt auf? Welche Handlungsoptionen haben kommunale Unternehmen in diesem Umfeld?

### **Ausgangslage der Elektromobilität**

---

Steter Begleiter der Elektromobilität ist die Forderung der Bundesregierung, bis zum Jahr 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf deutsche Straßen zu bringen. Ein sportliches Ziel, wenngleich das enorme wirtschaftliche Potential bereits zahlreiche Marktakteure angelockt und interessante Innovationen hervorgerufen hat sowie unterschiedliche Partner zusammenführt. Den ersten Zweifeln weicht die Zuversicht, das Ziel erreichen zu können, denn dem Vorsitzenden der NPE (Nationale Plattform Elektromobilität) Henning Kagermann zufolge lautet das Motto für 2013: „back to reality“. Diese Aussage wird weiterhin gestützt durch die Markteinführung neuer Elektrofahrzeuge in diesem Jahr. Dabei handelt es sich nicht um die groß angekündigten Kleinserien und Supersportwagen vergangener Jahre, sondern vielmehr um attraktive Produkte namhafter Hersteller für den Massenmarkt. Darüber hinaus sendet die Europäische Union im Rahmen eines Vorschlagspaketes für saubere Energie und Verkehr mit einem europaweiten Standard für Ladestecker an Ladestationen und konkreten Vorgaben für jedes EU-Land zum Bau von Ladesäulen (allein 150.000 in Deutschland) klare Signale in den Markt.

### **Handlungsoptionen kommunaler Unternehmen**

---

War das bisherige Engagement vieler Stadtwerke durch ein grünes Image und eine verbesserte Kundenbindung begründet, kann davon ausgegangen werden, dass sich allein durch die

Markteinführung attraktiver Fahrzeuge die öffentliche Sichtbarkeit erhöht und dadurch die Stadtwerke vor Ort vermehrt mit Kundenanfragen konfrontiert werden. Dabei muss es sich nicht zwingend um einen privaten Pionierkunden handeln – eine Fuhrparkumstellung von konventionellen auf elektrische Antriebe ist bereits heute für viele Unternehmen wirtschaftlich durchaus interessant.

Um erster Ansprechpartner für Fragen der elektrischen Mobilität vor Ort zu bleiben, muss das kommunale Unternehmen daher Lösungen für den privaten, den halböffentlichen und den öffentlichen Bereich anbieten können. Für eine erfolgreiche Kundenansprache im eigenen Vertriebsgebiet benötigen Stadtwerke nicht nur technisches Know-how, sondern auch tiefgreifende Marktkenntnis, Ressourcen und Zeit. Als lokaler Infrastruktur- und Versorgungsdienstleister liegt es zwar nahe, die Elektromobilität im Alleingang „auf die Straße zu bringen“, jedoch sind individuell gebaute Insellösungen, allein aufgrund der Fragestellungen rund um Kundenauthentifizierung und Roaming-Regelungen, neben einem wirtschaftlich schwer zu kalkulierenden Risiko nur für Mobilität im eigenen Vertriebsgebiet praktikabel.

### **Komplexitätsreduktion durch Zusammenarbeit**

---

Die Elektromobilität wird dann zu einer attraktiven Alternative, wenn die Nutzung möglichst einfach ist und von innovativen Anwendungen und Dienstleistungen begleitet wird. Kundenorientierte Lösungen für komplexe Probleme können dabei nur

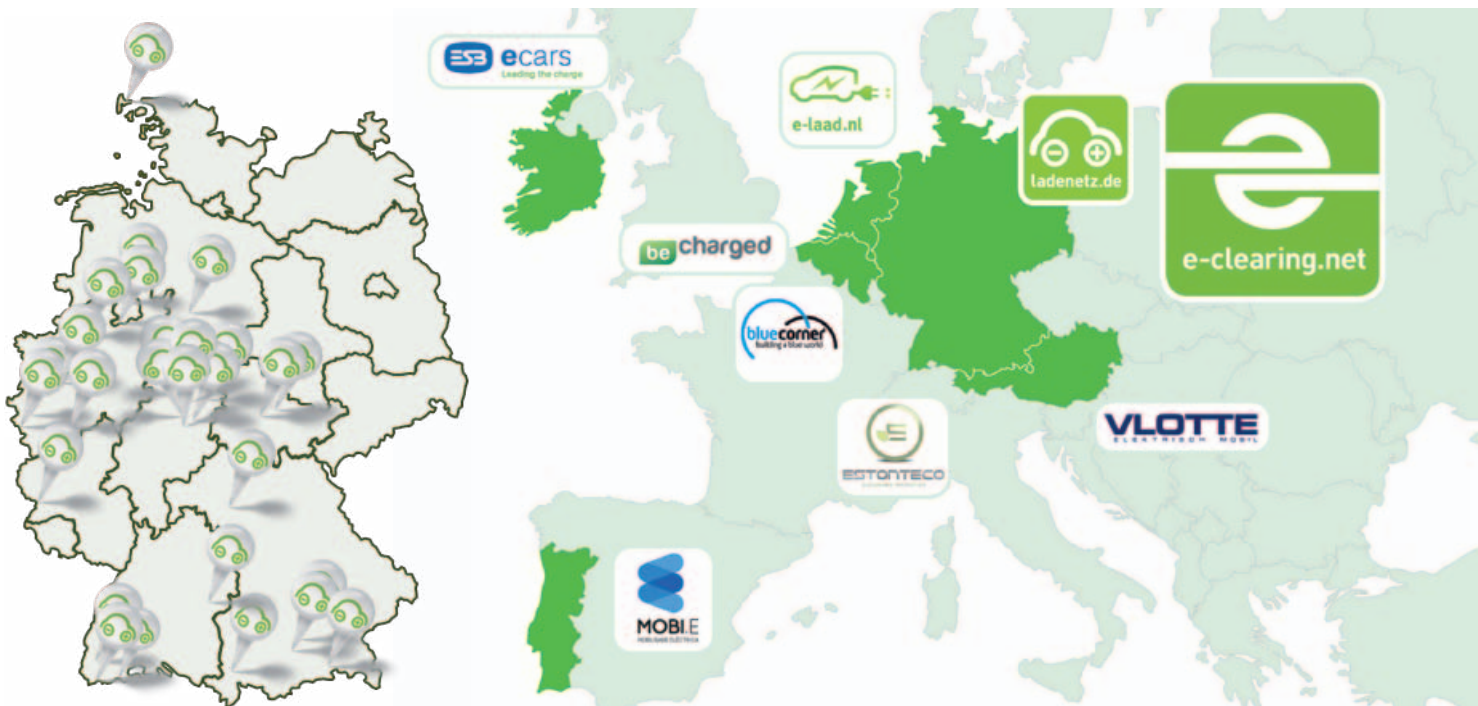
auf Basis einer gemeinsamen Plattform entwickelt werden. Als Interessenbündler verfolgt die smartlab Innovationsgesellschaft mbh mit ladenetz.de einen solchen ganzheitlichen Ansatz für den Einstieg in die Elektromobilität: entwickelt von Stadtwerken für Stadtwerke. Mit derzeit 28 aktiven Stadtwerken bietet die Kooperation von der Beratung zur Auswahl der richtigen Ladeinfrastruktur über das Ladestationsmanagement mittels eines IT-Backends bis hin zum Erfahrungsaustausch mit anderen Netzwerkpartnern ein umfassendes Leistungsspektrum für die Elektromobilität.

Das etablierte ladenetz.de-Logo ist dabei vergleichbar mit dem EC-Karten-Symbol und bietet einen einfachen Zugang zur Lade-

Ladeinfrastruktur rechtzeitig aufgebaut werden muss, sondern auch wichtige Erfahrungen gesammelt werden müssen, um ein attraktives Angebot auf die Beine stellen zu können.

**Welche Entwicklungsoptionen bietet der Markt für Elektromobilität?**

Fahrzeuge mit elektrischem Antrieb werden den klassischen Verbrennungsmotor zukünftig nicht eins zu eins ersetzen können, allerdings werden sie nicht zuletzt aufgrund ihrer Vorteile zukünftig mehr und mehr Einzug in den mobilen Alltag finden. Mit ihrer offenen Architektur und einem regelmäßigen Dialog zwischen den Partnern bietet die ladenetz.de-Kooperation einen



Die ladenetz.de-Partner-Stadtwerke: elektromobil von Sylt bis ins Allgäu (links) / Die ladenetz.de-Partner-auf europäischer Ebene (rechts)

infrastruktur. Zurzeit sind im ladenetz.de-Verbund 3000 Ladekarten im Einsatz, die an den mehr als 220 Ladepunkten allein in Deutschland genutzt werden können. Durch die Zusammenarbeit mit über 50 Industrie- und Forschungspartnern, unter anderem in mehreren Bundesforschungsprojekten, können fundiertes Wissen sowie Erfahrungen im Bereich der Elektromobilität an die Partner im Verbund weitergegeben werden.

**ladenetz.de – von Stadtwerken für Stadtwerke**

Bereits heute können die im Ladenetz getankten Energiemengen zwischen den ladenetz.de-Stadtwerken abgerechnet werden. Dies ist ein Beispiel für eine zukünftige Anwendung, die bereits heute im Einsatz ist. Im Rahmen der e-clearing.net-Initiative bestehen zudem internationale Roaming-Abkommen mit Anbietern in den Benelux-Staaten, in Österreich, Portugal und Irland sowie mit nationalen Ladeinfrastrukturbetreibern, die es dem Endnutzer ermöglichen, die Infrastruktur des Netzwerkes grenzüberschreitend zu nutzen. Die ladenetz.de-Partner haben erkannt, dass für den Durchbruch der Elektromobilität nicht nur

Weg, an dieser Entwicklung aktiv mitwirken zu können. Dabei werden durch den Zugang zu Erfahrungen des Netzwerkes klassische Fehler und damit Fehlinvestitionen vermieden. Mit der Fähigkeit, durch Know-how-Austausch flexibel auf technische Innovationen reagieren zu können, werden attraktive Mobilitätsangebote ermöglicht, mit denen Neukunden gewonnen und bestehende Kunden gebunden werden können, womit ein wichtiger Beitrag für die langfristige Eigenständigkeit der Partner-Stadtwerke geleistet werden kann. (dv)



**Dr. Dieter Varelmann**

**Produktmanagement**

smartlab Innovationsgesellschaft mbh  
 Telefon +49 241 181-1921  
 varelmann@smartlab-gmbh.de  
 www.smartlab-gmbh.de

# Das kVASy® 5 - Kundenportal für die Wasserwirtschaft

## Kundenbetreuung via Internet

Wasser ist eine unserer wichtigsten natürlichen Ressourcen. Ohne das große Engagement der Wasserwirtschaft wären ein nachhaltiger Gewässerschutz und die Aufrechterhaltung der hohen Qualitätsstandards nicht denkbar. Die kommunalen Unternehmen übernehmen Verantwortung für die Daseinsvorsorge, öffnen sich gegenüber den Entwicklungen des Marktes und schärfen ihr Profil als moderne, kundenorientierte Dienstleister.

Die perfekte Organisation aller kundenrelevanten Geschäftsprozesse ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Sie erhöht die Servicequalität und senkt die Prozesskosten.

Das kVASy® 5 - Kundenportal liefert hierfür die perfekte Lösung. Auf Bedarf optimieren wir gern auch Ihren Webauftritt, so dass die Außendarstellung Ihres Unternehmens aus einem Guss ist und Ihre Kunden alle Vorteile einer universellen Kommunikations- und Informationsplattform nutzen können.

Durch die Kommunikationsdrehscheibe können Sie Ihre Prozesskosten deutlich reduzieren - sowohl bei der Anmeldung neuer Kunden als auch der effektiven Betreuung Ihres heutigen Kundenstammes. Unsere Referenzen im Bereich der Wasserwirtschaft

bestätigen, dass sich unsere Portale bereits bei der ersten Jahresverbrauchsabrechnung amortisieren.

### Ihre Vorteile:

- Schnelle und nachhaltige Unterstützung der Kundenbetreuung
- Deutliche Senkung der Prozesskosten zur Kundenbetreuung
- Komplette Einbindung in vorhandene Umgebungen (CD/CI)
- Direkte Anbindung an kVASy® - CRM
- Echtzeitverarbeitung von Eingaben (Zählerstand, Abschlagsanpassung, etc.)



**Christian Schletter**

Fachbereichsleiter kVASy® Internetportale

SIVAG  
Telefon +49 381 2524-506  
christian.schletter@siv.de  
www.siv.de

## Das kVASy® 5 - Kundenportal



☛ Via Webservices sind unsere Internetportale online mit kVASy® verbunden, so dass alle Prozesse wahlweise in Echtzeit oder über Aktivitäten an Mitarbeiter vollautomatisiert und hocheffizient durchgeführt werden.





## Kontrovers diskutiert

### BDEW: Bürger wollen kommunal verantwortete Wasserversorgung

Nachdem Anfang April 2013 ein Vertreter des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) in einem ZDF-Fernsehbeitrag die Einführung einer „Bundeswasseragentur“ gefordert hat, bezieht der BDEW massiv Stellung dagegen:

„Die Vorschläge der Verbraucherschützer würden auf eine Regulierung der Wasserwirtschaft hinauslaufen, die mehr Schaden als Nutzen würde: Die Handlungsfreiheit der Kommunen bei der Organisation der Wasserversorgung würde eingeschränkt statt gestärkt. Während in Deutschland aktuell intensiv darüber diskutiert wird, wie die von der EU-Kommission geplante Dienstleistungskonzessions-Richtlinie zumindest im Sinne der kommunalen Entscheidungshoheit im Bereich der Wasserversorgung entscheidend entschärft werden kann, macht die Verbraucherzentrale Vorschläge, die eben diese kommunale Hoheit erheblich beeinträchtigen würde. Die Kommunen wären nicht mehr frei, die Daseinsvorsorge nach den spezifischen Erfordernissen vor Ort zu gestalten. Damit argumentiert die Verbraucherzentrale in die gleiche Richtung wie die von der EU-Kommission vorgeschlagene Richtlinie. Das ist aus unserer Sicht unverständlich“, sagte Martin Weyand, Hauptgeschäftsführer Wasser/Abwasser des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW).

Eine Regulierung, die ähnlich wie in anderen Wirtschaftsbereichen allein Kostengesichtspunkte gelten lasse, vernachlässige wichtige Aspekte des Umweltschutzes, so Weyand. „Die Wasserversorger tragen vor Ort mit zahlreichen Maßnahmen aktiv und über gesetzliche Vorgaben hinaus zu einer nachhaltigen Bewirtschaftung unserer Wasserressourcen bei, zu der sie das Wasserhaushaltsgesetz verpflichtet.“ Diese wichtigen Aspekte blieben in einem auf Kostensenkung reduzierten Regulierungsregime unberücksichtigt.

„Wir haben in Deutschland funktionierende und wirksame Mechanismen der Preis- und Gebührenkontrolle. Die Bundesregierung hat zudem erst vor kurzem richtigerweise die Vorschläge der Monopolkommission für eine Regulierung der Wasserwirtschaft als nicht zielführend zurückgewiesen. An dieser Haltung sollte sich auch die Verbraucherzentrale orientieren.“

Mehr unter [www.bdew.de](http://www.bdew.de)



17. EUROFORUM-Jahrestagung und EXPO

## Stadtwerke2013

Haupt-Sponsor:

# SIVAG



[www.stadtwerke-expo.de](http://www.stadtwerke-expo.de)

**EUROFORUM**  
Quality in Business Information



Ein starkes Team: Die Auszubildenden der SIV.AG

## „Die SIV.AG bildet auch aus?“

Diese Frage ist eine häufige Reaktion, wenn es um das Thema Ausbildung beim Softwareunternehmen SIV.AG geht. In einer stabilen und wachsenden Unternehmensgruppe werden laufend neue Arbeitskräfte benötigt. Es ist daher von Vorteil, die eigenen Fachkräfte von Morgen auszubilden. Oft folgt dann die Frage: „Und welche Berufe kann man bei Euch erlernen?“ Wie auch in anderen Betrieben wird eine Vielzahl an Ausbildungsmöglichkeiten geboten, aber die SIV.AG hat mehr als nur Schema F vorzuweisen. Eine Ausbildung ist hier etwas Besonderes. Aber was macht sie so besonders?

Es gibt drei fachliche Richtungen – Fachinformatik, Kaufmännisch und Duales Studium. Die Ausbildung zum Fachinformatiker (FI) ist in einem Softwareunternehmen naheliegend. Es gibt zwei Spezialisierungen. Die FI für Anwendungsentwicklung schaffen auf die Kunden zugeschnittene Softwarelösungen. Sie kennen sich mit Datenbanken, Programmiersprachen und Betriebssystemen aus und sind stets technisch sowie branchenkundig auf dem neuesten Stand. Die FI für Systemintegration dagegen sorgen dafür, dass die IT läuft. Sie erlangen ihre Qualifikation in den Bereichen Datenbanktheorie, Software-Entwicklung und Systemtechnik. Als Allrounder beraten und schulen sie Mitarbeiter und Kunden.

„Die Ausbildung bei der SIV.AG verläuft kundenorientiert. Dadurch fließt neben der allgemeinen Berufserfahrung zusätzlich viel Branchenwissen mit ein.“

**Christian Schernikau (3. Lehrjahr, FI Anwendungsentwicklung)**

Weitere Qualifikationen erlangen die dualen Studenten der SIV.AG. Im Studiengang Informatik lernen sie die Technik und Ar-

beitsweise von Computersystemen und -netzen zu verstehen. Sie arbeiten mit Betriebssystemen sowie Datenbanken und bringen Soft- und Hardware zusammen. In der Wirtschaftsinformatik gehen sie über den IT-Bereich hinaus und sehen auch den wirtschaftlichen Hintergrund von Kundenanfragen. Sie sind das Bindeglied zur Betriebswirtschaftslehre.

“Durch den Wechsel zwischen Theorie und Praxis kann man neben dem Studium bereits richtig arbeiten. Ein schöner Beigeschmack ist da auch die Vergütung, die die SIV.AG während des kompletten Studiums zahlt.“

**Tobias Plewka (2. Semester, BA Wirtschaftsinformatik)**

Ausgebildete Fachkräfte werden nicht nur in der Softwareentwicklung gebraucht. Auch die Verwaltungsebene bildet aus. Die Bürokaufleute erledigen kaufmännische und organisatorische Arbeiten in den verschiedenen Abteilungen der SIV.AG. Oft sind sie die erste Anlaufstelle für Fragen und Anliegen der Kollegen. Die Industriekaufleute übernehmen ebenfalls kaufmännisch-ver-

waltende Tätigkeiten in den Abteilungen und haben ein weites Aufgabenspektrum. Sie sind dank ihrer breiten Fachkenntnisse die Allround-Kräfte.

„Die Ausbilder der SIV.AG vermitteln durch „learning by doing“ die Ausbildungsinhalte, was ich sehr schätze.“

**Elisabeth Pietsch (2. Lehrjahr, Industriekauffrau)**

Ein Detail, das alle Ausbildungsrichtungen gemein haben, ist der Umlaufplan. Dieser wird für jeden individuell entsprechend der Ausbildungsinhalte erstellt. Auch kVASy® - Schulungen und persönliche Präferenzen werden berücksichtigt. Und für Industriekaufleute sind sogar Abteilungen der SIV Utility Services GmbH und der Stadtwerke Rostock AG Bestandteil der Ausbildung. Damit wird die Möglichkeit geboten, weitere Bereiche und andere Unternehmensstrukturen kennenzulernen. Eine hohe Vielfalt für alle Interessenschwerpunkte.

„Die SIV.AG bietet ihren Auszubildenden anhand der vielen Bereiche innerhalb des Unternehmens reichlich Abwechslung und viele Chancen.“

**Anica Betke (2. Lehrjahr, Bürokauffrau)**

Zu Beginn eines neuen Ausbildungsjahres werden Patenschaften zwischen Auszubildenden des ersten und der höheren Lehrjahre geschlossen. Jeder hat einen direkten Ansprechpartner und kann auf dessen Unterstützung bauen.

Regelmäßige Feedbackgespräche mit den Ausbildern zeigen Stärken und Schwächen auf und tragen zur persönlichen Entwicklung bei. Auch durch die frühzeitige Einbindung in bedeutungsvolle Aufgaben erlangen die Auszubildenden schnell hohe Verantwortung und lernen selbstständiges Arbeiten.

„Den Azubis bei der SIV.AG wird ein hohes Maß an Verantwortung übertragen.“

**Martin Grimm (3. Lehrjahr, FI Systemintegration)**

Als Betriebsangehörige profitieren auch die Auszubildenden von den Sozialleistungen der SIV.AG. Hierzu gehören die Beteiligung an den Kantinenkosten, kostenfreie Getränke und die Übernahme der Kita-Kosten. Zugleich können sie an den offiziellen Veranstaltungen der SIV.AG teilnehmen und eigene Events organisieren. Das fördert die Zusammenarbeit und stärkt das Auszubildenden-Team. (jn)

„Ich schätze sehr den Zusammenhalt, der in der Gruppe herrscht. Die Auszubildenden bei uns in der SIV.AG sind ein tolles Team.“

**Anita Pollee (Assistenz der Personalleitung)**



**Katja Riegner**

**Leiterin Personalmanagement**

SIV.AG

Telefon +49 381 2524-355

katja.riegner@siv.de

www.siv.de



## Julia Neumann

Unsere Autorin Julia Neumann ist auszubildende Industriekauffrau im zweiten Lehrjahr. Sie ist seit 2011 bei der SIV.AG und hat bereits viele Unternehmensbereiche in der Praxis kennengelernt. Im Frühjahr 2013 erhielt sie auf eigenen Wunsch Einblick in das breite Aufgabenspektrum des Marketings der SIV.AG. Im Rahmen ihrer engagierten Mitarbeit entstand u. a. dieser Artikel für die SIV.NEWS.



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



Unseren tagesaktuellen Schulungsplan und weitere Informationen zu Kursen und Rabattprogrammen finden Sie unter: [www.siv.de/akademie](http://www.siv.de/akademie)

## Veranstaltungskalender 2013

Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
17. Euroforum-Jahrestagung Stadtwerke	14.05.2013 - 16.05.2013	Berlin	<a href="http://www.stadtwerke-tagung.de">www.stadtwerke-tagung.de</a>
Workshop: Neue Wege zur Kundengewinnung – Von der Vertriebsstrategie zur operativen Umsetzung.	04.06.2013	Leipzig	
	05.06.2013	Dortmund	
	06.06.2013	Stuttgart	
SIV.Anwenderkonferenz	13.06.2013 - 14.06.2013	Rostock / Roggentin	
Energiemanagement-Forum	20.06.2013	Dresden	
Workshop: kVAsy® - Technical Assets	25.06.2013	Frankfurt am Main	
	26.06.2013	Herten	
	13.08.2013	Berlin	
VKU-Verbandstagung	27.11.2013 - 28.11.2013		<a href="http://www.vku.de">www.vku.de</a>

## 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 Fachportal unterstützt die Kunden der SIV.AG im Rahmen ihrer alljährlichen Berichtspflicht gegenüber der Bundesnetzagentur?

Schreiben Sie die richtige Antwort auf den Coupon (s. Beileger) und faxen Sie diesen bitte an **+49 381 2524-288** oder schicken Sie uns die Antwort per E-Mail ([sivnews@siv.de](mailto:sivnews@siv.de)). Einsendeschluss ist der 31. Juli 2013 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**



Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels (AUSGABE 1/2013) ist: **Jan Arfwedson** (Kreiswerke Main-Kinzig GmbH). Herzlichen Glückwunsch!



## SIV.NEWS 2/2013 – 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** Mandy Beckmann (mb), Steffen Lewerenz (sl), Matthias von Maltzahn (mm), Julia Neumann (jn), Nils Rullkötter (nr), Bastian Stein (bs), Dr. Dieter Varelmann (dv) **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** Corbisimages: Titel und S. 22 ©Leonard Gertz, S. 16 ©Monty Rakusen; Fotolia.com: S. 12 ©Masson, S. 28 ©jeremias münch; Weitere: S. 7 ©EKS, S. 32 ©Hess, S. 39 Copyright:VKU/regentaucher.com **Produktion** Stadtdruckerei Weidner GmbH **Auflage** 4.500 Exemplare

# FACHFORUM

## Neue Wege zur Kundengewinnung – Von der Vertriebsstrategie zur operativen Umsetzung

**Di., 4. Juni 2013**

Mercure Hotel Art  
Eutritzscher Strasse 15  
04105 Leipzig

**Mi., 5. Juni 2013**

Radisson Blu Hotel  
An der Buschmühle 1  
44139 Dortmund

**Do., 6. Juni 2013**

Parkhotel  
Filderbahnstrasse 2  
70771 Leinfelden-Echterdingen



Im Zuge der Liberalisierung der Stromversorgung wächst nicht zuletzt auch der Druck auf die Vertriebe, kosteneffizient zu wirtschaften und neue Kunden mit einem hohen Wertbeitrag zu gewinnen. Doch was zeichnet eine erfolgreiche nachhaltige Vertriebsstrategie aus und wie können EVU die gegenwärtige Aufbruchstimmung nutzen? In unserem Fachforum möchten wir Ihnen in kurzen,

praxisorientierten Vorträgen ganz unterschiedliche Beispiele für einen zukunftsstarken Energievertrieb aufzeigen und Ihnen eine angeregte Fachdiskussion mit langjährig erfahrenen Branchenspezialisten ermöglichen. Als Referenten konnten wir dazu Praktiker aus unserem Kundenkreis und Experten der BBH Consulting AG, der GET AG, der enerson AG und der SIV Utility Services GmbH gewinnen.

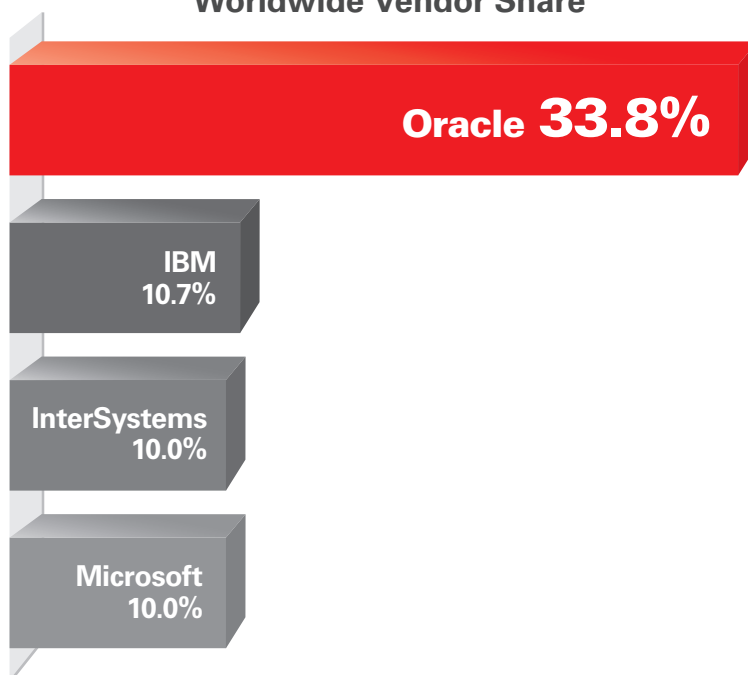


Konrad-Zuse-Str.1, 18184 Roggentin | Tel.: +49 381 2524-400 | [info@siv.de](mailto:info@siv.de)

**STILL**

# #1 Embedded Databases

Worldwide Vendor Share



**ORACLE®**

[oracle.com/embedded](http://oracle.com/embedded)

Source: IDC, "Worldwide Embedded DBMS 2012 - 2016 Forecast and 2011 Vendor Shares," IDC #237008, September 2012, Table 3. Vendor share based on software license and maintenance revenue.