

SIV.NEWS

2

Magazin für die Energie- und Wasserwirtschaft

www.siv.de | 2015



STADTWERKE 4.0

Fit für den Wandel | Seite 10

PROZESSDIENST-
LEISTUNGEN



19. EUROFORUM-JAHRESTAGUNG STADTWERKE 2015

BESUCHEN SIE AM **MITTWOCH, 6. MAI 2015, 8.55 UHR**, DAS PLENUM II „DER WANDEL“: MIT EINEM VORTRAG VON JÖRG SINNIG, VORSTANDSVORSITZENDER DER SIV.AG: „**DER WANDEL IST IMMER.**“

NEHMEN SIE AM **DIENSTAG, 5. MAI 2015, 15.00 UHR**, AM FACHFORUM „MARKETING & VERTRIEB“ TEIL: MIT EINEM VORTRAG VON THOMAS BUNGE, MITGLIED DES STRATEGIEBOARDS, STRATEGISCHES PORTFOLIOMANAGEMENT DER SIV.AG: „**KUNDEN BINDEN. KUNDEN GEWINNEN – WIE NACHHALTIG IST DER VERTRIEB WIRKLICH?**“

ERLEBEN SIE DIE VERLEIHUNG DES STADTWERKE-AWARD 2015 AM **DIENSTAG, 5. MAI 2015, 13.20 UHR**: „**ENERGIEWENDE – INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR DIE ENERGIEWELT VON MORGEN**“



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV AG

*Der beste Weg, die Zukunft
vorauszusagen, ist, sie zu gestalten.*
Willy Brandt

Liebe Leserinnen und Leser!

Die Stadtwerklandschaft ist vielfältig, innovativ und engagiert. Ein lebendiges Beispiel für das große kreative Potential bieten jedes Jahr die Bewerbungen zum Stadtwerke-Award. Längst hat sich die Energiewirtschaft zu „einer der Schaltzentralen für die Digitalisierung“ entwickelt, so Hildegard Müller, Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des BDEW, in unserer Titelstory. Das Internet der Dinge, Big Data und der radikale Umbau unserer Energiesysteme hin zu dezentralen Strukturen eröffnen unserer Branche spannende neue Möglichkeiten und Geschäftsmodelle, die es nachhaltig zu nutzen gilt. Zugleich ergeben sich mit der **Digitalisierung** aber auch gewaltige Herausforderungen für die Bereiche **IT Compliance und IT-Security**.

Als Softwarehaus, Rechenzentrenbetreiber und BSP-/BPO-Prozessdienstleister sehen wir uns beim Thema Sicherheit in mehrfacher Verantwortung. Zur Gründung unserer Tochtergesellschaft Certigo GmbH haben wir für die Bereiche Prüfung, Beratung und Zertifizierung starke Partner gefunden, die ein Höchstmaß an Kompetenz und Integrität in die Zusammenarbeit einbringen und gemeinsam mit unseren Kunden ein optimal auf ihre Anforderungen ausgerichtetes Umsetzungsszenario für ein wirksames IT Compliance Management modellieren.

Wenn die 19. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“ unter dem Motto „Energiebranche im Wandel!“ steht, geht es um mehr als eine Bestandsaufnahme. Fakt ist: **Der Wandel findet immer statt**. Veränderung ist ein stetiger gemeinsamer Prozess der Feinjustierung und Optimierung. Wer mutig auch einmal einen radikalen Perspektivwechsel wagt, sich immer wieder neu erfindet und offen für neue Impulse des Marktes ist, bleibt selbst für die größten Herausforderungen schnell und flexibel genug.

Veränderung heißt auch, sich entstehenden Widersprüchen zu stellen. Wie gelingt der Ausgleich zwischen zunehmender Dezentralisierung und Individualisierung durch wachsende regionale Nähe und der Notwendigkeit, zugleich wertvolle Skaleneffekte durch Automatisierung und Standardisierung zu heben?

Wandel ist ein kontinuierlicher Prozess. Das traditionelle Business funktioniert weiter, aber die Welt von morgen formatiert sich neu. Um den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu begegnen, orchestrieren wir gemeinsam mit unseren Kunden die für sie passenden **Lösungs- und Nutzungsszenarien** – aus der Cloud, on premise, als Sharing-Angebote oder maßgeschneiderte Prozess-Services, mit flankierenden Beratungs- und Schulungsleistungen oder Partnerprodukten. Wir öffnen unsere Applikation gegenüber anderen Lösungen und integrieren unsere Prozesskompetenz in die Lösungslandschaften anderer Anbieter. Klassische Lizenzen verlieren dabei zunehmend an Bedeutung. Die Stadtwerke als moderne, kundenorientierte Versorgungsdienstleister können von dieser Entwicklung hin zu einer größeren Gestaltungsfreiheit nur profitieren.

Als Hauptsponsor der 19. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“ wünsche ich Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins und eine angeregte strategische Diskussion in Düsseldorf!

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Jörg Sinnig

INHALT

AKTUELLES

SIV,AG-Gruppe beendet Geschäftsjahr 2014 mit Umsatzwachstum von 4,5 %	6
Besucherrekord auf E-world energy & water 2015	6
Zhelyazko Petrov verstärkt SIV,BG EOOD als zweiter Geschäftsführer	6
25 Jahre SIV,AG – Impressionen der Festveranstaltung	7
SIV,AG fördert Kinder- und Jugendprojekte des Rostocker Zoos	7
Kundennutzen und höchste Sicherheitsstandards	8
Erfolgreiche Projektumsetzungen	8
SIV,AG und Swisscom AG vereinbaren Zusammenarbeit	9
Faktencheck: SIV Utility Services GmbH	9

TITELSTORY

Stadtwerke 4.0 – Fit für den Wandel	10
Stadtwerke-Award 2015	11



19



14

IM FOKUS: SMART METERING

IT-Sicherheit: Strenge Anforderungen an die Netzsteuerungssysteme – Gastbeitrag von RA Jan-Hendrik vom Wege und RA Dr. Michael Weise, Becker Büttner Held	12
Das Thema Smart Metering wird bald aus der Kostenecke herauskommen	14
SIV,AG und Deutsche Telekom – Komplettpaket für Smart Metering	15
In diesem Gespann gibt 's ausschließlich Traktion	16

ZERTIFIZIERUNG

SIV,AG beendet erfolgreich Audit zur ISO 27001	18
Prüfung – Beratung – Zertifizierung: SIV,AG bündelt Know-how in den Bereichen IT Compliance und IT Security	18
Nicht nur sichere, sondern auch effiziente Strukturen und Abläufe: Interview mit Dr. Guido Moritz, Geschäftsführer der Certigo GmbH	19
kVAsy® Power Sales: Erfolgreicher Energievertrieb durch eine schnelle, flexible Preisgestaltung	22
Neue Freiräume entdecken mit kVAsy® Planning	24

Ohne Limits – Unsere Cloud für die Wasserwirtschaft	24
Lieferstellenscharfe Mehr- / Mindermengenabrechnung mit kVASy®	24
Kundensegmentierung und Kundenwertsteuerung	25
Neues Produkt "Gasbeschaffungsdaten"	25
VDE: Ohne branchenspezifisches Energieinformationsnetz keine Energiewende	26
Ökostromanbieter: Testsieger team energie	27
Mitarbeiterporträt: Lysann Heiseler, Geschäftsbereichsleiterin BI der SIV.AG	27



Prozesslösungen der SIV.AG – Interview mit Enrico Hase, Bereichsleiter Consulting & Projekte der SIV.AG	28
---	-----------

PARTNER

HESS MultiPay: Verbrauchsabrechnungen bezahlen und Prepaymentschlüssel aufladen	32
SIV.AG und EASY SOFTWARE AG intensivieren Zusammenarbeit	33
Auf ein Wort: Kristina Waterwiese, Leiterin Vertrieb der GET AG	34
Venios GmbH: Verteilnetze zukunftsfähig machen	35
Rückblick: 22. Handelsblatt-Jahrestagung „Energiewirtschaft 2015“	36

SIV.AG IAKADEMIE
Veranstaltungskalender
Gewinnspiel
Impressum

38



avviso.werke®

Besser vollstrecken!

Forderungsmanagement für Eigenbetriebe, Zweckverbände, Ver- und Entsorger

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



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

SIV.AG-Gruppe beendet Geschäftsjahr 2014 mit Umsatzwachstum von 4,5 %



Umfangreiche Investitionen in Zukunftstechnologien, Servicemanagement und IT-Sicherheit

Die SIV.AG-Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von 34,6 Mio. EUR und damit ein deutliches Umsatzwachstum von 4,5 % gegenüber dem Vorjahr erzielt. Auch das BPO-Geschäft des Prozessdienstleisters SIV Utility Services GmbH – einer 100%-igen Tochtergesellschaft der SIV.AG – nahm 2014 weiter an Fahrt auf.

„Auch im 25. Jahr unseres Bestehens haben wir unsere Wachstumsstrategie erfolgreich umgesetzt und ein Rekordergebnis in der Geschichte unserer Unternehmensgruppe erreicht“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG: „Zugleich wurden umfangreiche Investitionen in Innovation und Zukunftstechnologien sowie in die Bereiche Servicemanagement und IT-Sicherheit getätigt. Wir haben uns damit eine hervorragende Ausgangsposition erarbeitet, um weitere Marktanteile im In- und Ausland zu erschließen.“ (as)

Besucherrekord auf der E-world energy & water 2015

Lösungen für intelligente Messsysteme, IT Compliance und Energievertrieb besonders nachgefragt

Die SIV.AG beendete die E-world energy & water mit einem Besucherrekord. Zugleich stieg die Zahl wertiger Kontakte zu großen, international agierenden Konzernen. Zukunftsweisende Meilensteine waren in diesem Zusammenhang die Vertragsschlüsse mit der Swisscom AG und der Deutschen Telekom.



Besonders nachgefragt wurden in den Gesprächsterminen Umsetzungsmodelle für intelligente Messsysteme, die Themen IT Compliance und IT Security (durch die Tochtergesellschaft Certigo GmbH repräsentiert) sowie die systemunabhängige Lösung kVASy® Power Sales für den Energievertrieb. „Als Aussteller der ersten Stunde haben wir die Entwicklung



der E-world energy & water zur europäischen Leitmesse und zentralen Branchenplattform von Anfang an begleiten können. Für unsere Unternehmensgruppe sind die drei Messetage nach wie vor ein wichtiger Trendmonitor und die perfekte Möglichkeit, hochkarätige Kontakte zur Energie- und Wasserwirtschaft auf- und auszubauen“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. (as)



Zhelyazko Petrov verstärkt SIV.BG EOOD als zweiter Geschäftsführer

Bulgarische Tochtergesellschaft setzt Erfolgskurs in Südosteuropa fort

Mit Zhelyazko Petrov hat die SIV.BG EOOD – eine 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG – einen branchenerfahrenen zweiten Geschäftsführer gewinnen können. Der 1979 geborene Bulgare war zuletzt als Direktor des IT-Departments der in Varna ansässigen ENERGO-PRO EOOD tätig und ist ein ausgewiesener Kenner der Marktstrukturen und regionalen Gegebenheiten.

„Bereits bei ENERGO-PRO konnte Zhelyazko Petrov breite Erfahrung in der bulgarischen Energiewirtschaft sammeln und sich mit unserem Branchenstandard kVASy® vertraut machen – die besten Voraussetzungen für seine anspruchsvollen neuen Aufgaben bei der SIV.BG“, so Andreas Lehmann, Vorstand der SIV.AG: „Gemeinsam mit Matthias Hinz, der auch weiterhin seine Aufgaben als Geschäftsführer der SIV.BG EOOD wahrnimmt, wird Zhelyazko Petrov die SIV.BG auf Erfolgskurs halten, ihre Kundenbeziehungen intensivieren und die Präsenz unserer Unternehmensgruppe in Südosteuropa weiter ausbauen.“ (as)



Am 1. März 2015 beging die SIV.AG ihr 25. Firmenjubiläum. Grund genug, um Kunden, Partnern, Mitarbeitern und langjährigen Wegbegleitern herzlich für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit zu danken und den Blick auf neue gemeinsame Herausforderungen zu richten. Die Festveranstaltung mit vielen hochkarätigen Vertretern aus Wirtschaft, Presse und Politik am 5. März 2015 in der Yachthafenresidenz Hohe Düne war ein besonderes Highlight. Die Gäste erwarteten unterhaltsame Showeinlagen, kulinarische Genüsse und eine Lasershow der Spitzenklasse. (sl)

SIV.AG fördert Kinder- und Jugendprojekte des Rostocker Zoos

Vertrag zur Goldpartnerschaft mit größtem Zoo an der Ostseeküste unterzeichnet

Die SIV.AG hat anlässlich der Taufe des Eisbärjungen Fieta eine Goldpartnerschaft mit dem Zoo Rostock abgeschlossen. Mit 4.500 Tieren in 320 verschiedenen Arten ist der Zoo der Hansestadt der größte an der Ostseeküste.

„Der Eisbär ist weltweit zu einem Symbol des Klimawandels geworden. Mit unserem langfristigen Engagement möchten wir vor allem die regionale Kinder- und Jugendarbeit fördern und schon bei den Kleinsten ein Verständnis für Nachhaltigkeit und Umweltschutz wecken. Im Zoo Rostock entsteht eine einzigartige Naturerlebnis- und Wissenswelt, die diesem Bildungsanspruch vorbildlich gerecht wird“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. (as)



Zoodirektor Udo Nagel (links) und Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG, im Interview

Kundennutzen und höchste Sicherheitsstandards

Kundenzufriedenheit, Servicequalität und IT-Sicherheit stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Der Bereich Systeme & Service hat sich erfolgreich für die digitale Zukunft aufgestellt.

Zertifizierte Sicherheit

Mit unserer erfolgreichen Zertifizierung (Anmerkung der Redaktion: Unser Beitrag auf S. 16) erhöhen wir noch einmal deutlich den Nutzen für unsere Anwender:

- Zertifizierte Datensicherheit in einem deutschen Rechenzentrum
- Gewährleistung von Informationssicherheit, Verfügbarkeit, sicherer Datenaufbewahrung und Datenschutz nach dem deutschen Bundesdatenschutzgesetz
- Bündelung starker Kompetenzen der deutschen Versorgungsbranche sowie langjähriger Erfahrung im IT-Service und -Betrieb für Versorger
- Frühzeitige Aufstellung bezüglich der

gesetzlichen Anforderungen zur Smart Meter Gateway Administration

Die Welt wird smart.

Seit September 2014 können wir unseren Anwendern erstmals unser Managementsinformationssystem kVASy® Planning als reinen nutzenbasierten Service anbieten – schnell, schlank und preiswert aus der Cloud, egal, wo ihr kVASy® betrieben wird. Der Kundennutzen besteht hier in der sehr schnellen Servicebereitstellung sowie der nutzungsbasierten Abrechnung.

Sichere, geschützte Daten – Das A und O im Zeitalter der Cloud.

Dokumentenarchive und Dokumentenmanagementsysteme bieten wir seit April 2015 auch als nutzungsbasierte Services aus der Cloud an:

- Rechnungseingang
- Posteingang
- Vertragsakte und E-Mail-Archiv

Das Business verändert sich – Wir auch.

In 2015 stellen wir unseren kVASy® Cloud-Anwendern erstmals einen 24x7-Support bereit, um ihre kritischen Unternehmensprozesse wie die Marktkommunikation, Portalservices oder Verbrauchsabrechnung sicherer und robuster machen zu können.

Kunden wie die Celle-Uelzen Netz GmbH setzen mit uns schon heute erfolgreich auf Storagevirtualisierung und Flash-Technologien – einen wahren Performance-Turbo für ihre Geschäftsprozesse.

In der Ausgabe 1 / 2015 der SIV.NEWS (auch in Heft 2 / 2015 der ew erschienen) berichteten wir bereits darüber: (mf)



Marco Fiedler
Bereichsleiter Systeme & Service
SIV.AG
Telefon +49 381 2524-2501
marco.fiedler@siv.de
www.siv.de

PROJEKTE

kVASy® 5

95 % der Kunden aus der Energiewirtschaft erfolgreich auf kVASy® 5 umgestellt mit allen technologischen und inhaltlichen Veränderungen

ERFOLGREICHES SETUP FÜR BUNDESWEITE VERTRIEBE

(DEC, Quadra, Raiffeisen Energie)
Kürzeste Projektlaufzeit, Anbindung an die Netzentgeltbanken der GET AG und der ene't

NETZBETREIBERWECHSEL IN DER ENERGIEWIRTSCHAFT

Technische Ad-hoc-Unterstützung in Form von Netzerweiterungen, kürzeste Umsetzungszeiträume

STADTWERKE COTTBUS

Vorgangsakte: Prozessorientierte Hausanschlussbearbeitung, individuell modellierte und automatisierte Workflows

EVI HILDESHEIM

Erfolgreiche Implementierung des umfangreichen kVASy® - Produktportfolios, Migration aus dem Altsystem, Positionierung eines vollständig automatisierten und durchgängig integrierten Office Management System (kVASy® OMS inklusive Forderungsmanagement und freier Briefe aus dem CRM)

BEW BOCHOLT

Abbildung eines hohen Individualitätsgrades, Migrationsquote von 99,98 % aus SAP ISU

EVN BG

Vitalisierung der Produktionssysteme mit kVASy® fresh mit deutlicher Reduzierung des Datenvolumens

TRINKWASSERVERBAND VERDEN

Implementierung des umfangreichen Portfolios für die Wasserwirtschaft in

einem kurzen Umsetzungszeitraum, ausgerichtet am Best Practice und mit erfolgreicher flankierender Datenmigration

SEPA

Fristgerechte Bereitstellung, Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen

EXPERTENWORKSHOPS

Zu den Themen Forderungsmanagement, EDM und Einspeisung, praxisnaher Austausch mit den Experten unserer Kunden und unter Einbeziehung externer Referenten, z. B. Rechtsanwälten für den Bereich Forderungsmanagement (eh)



Enrico Hase
Leiter Consulting & Projekte
SIV.AG
Telefon +49 381 2524-3101
enrico.hase@siv.de
www.siv.de

Zusammenarbeit: SIV.AG und Swisscom AG



Erschließung weiterer Marktanteile in der Schweiz

Die SIV.AG unterstützt das führende Telekommunikationsunternehmen der Schweiz – die Swisscom AG – beim Ausbau ihres modularen ICT-Angebots für Energieversorger entlang der Meter-to-Cash-Prozesse.

Für den Teil Energiedatenmanagement-to-Cash nutzt das über 21.000 Mitarbeiter zählende Unternehmen zukünftig den Branchenstandard kVAsy® der

SIV.AG. Die an den Anforderungen der Liberalisierung ausgerichtete Lösung wird unter dem Brand Swisscom in der Schweiz vermarktet.

„Unser gemeinsames Ziel ist es, eine wettbewerbsfähige Serviceplattform zu realisieren – mit einem standardisierten, industrialisierten Umsetzungsszenario und höchster Kosteneffizienz“, so Andreas Lehmann, Vorstand der SIV.AG.

Peter Wildhaber, Head of Energy bei Swisscom Enterprise Customers, ergänzt: „Ab sofort bieten wir unseren Unternehmenskunden ein äußerst wirtschaftliches Abrechnungsmodell pro Zähler an, das bis dato konkurrenzlos in der Schweiz ist.“ Die kommenden regulatorischen Anforderungen schafften neue Bedürfnisse bei den Energieversorgern, die mit der gemeinsamen Lösung bedient werden sollen. Parallel wolle der Großkundenbereich von Swisscom das eigene Prozess-

Know-how im Meter-to-Cash weiter ausbauen und in Zukunft mehr Services entlang dieser Wertschöpfungskette anbieten.

Der Geschäftsbereich Enterprise Customers von Swisscom ist der größte, integrierte ICT-Anbieter für Großkunden in der Schweiz. Die Kernkompetenzen von Swisscom Enterprise Customers sind integrierte Kommunikationslösungen, IT-Infrastruktur und Cloud Services, Workplace-Lösungen, SAP Services sowie umfassende Outsourcing-Leistungen für die Finanzindustrie und den Energiemarkt. Swisscom Enterprise Customers betreut mit rund 4.500 Mitarbeitern gut 6.000 Kunden.

Die SIV.AG engagiert sich seit 2012 erfolgreich am Schweizer Markt. (as)

Faktencheck: SIV Utility Services GmbH



Für die SIV Utility Services GmbH war 2014 das erfolgreichste Jahr in der knapp fünfjährigen Firmengeschichte. Als BPO- und BSP-Dienstleister ist die 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG heute eine feste Größe in der Energiewirtschaft. Die Fakten sprechen für sich:

- Bearbeitung von ca. 166.000 MCONSNachrichten
- Bearbeitung von ca. 330.000 Lieferantenwechsellnachrichten
- Bearbeitung von ca. 25.000 Umzugsmeldungen für ca. fünf Mandanten u. a.

- rungen, Abschlagsänderungen und weiteren allgemeinen Informationen
- Unterstützung bei der Abarbeitung von Kampagnen und Postrückläufern
- Seit Produktivstart Bearbeitung von ca. 38.000 Calls über alle Mandanten und Vorgangsarten (tb)

Prozessunterstützende Dienstleistungsprozesse

Abrechnung und Abwicklung der Marktkommunikation für eine Vielzahl von Mandanten der SIV.AG (vollständig in 2014):

Customer Care Center

Go Live für zusätzliche telefonische Kundenserviceprozesse für aktuell sechs Mandanten der SIV.AG (seit 2014):

- Bearbeitung von Rechnungserläute-



Claudia Schröder
Sales- & Servicemanagement
Koordination und Steuerung
SIV.AG
Telefon +49 381 2524-5110
claudia.schroeder@siv.de



Stadtwerke 4.0

„Die Energiewirtschaft ist eine der Schaltzentralen für die Digitalisierung. Sie ist die Branche, die Kompetenz in den Bereichen Industrie 4.0, Vernetzung der Dinge und Transformation der Energiesysteme von fossilen hin zu erneuerbaren Energien hat. Dies sind die drei großen Zukunftshemen, die derzeit international diskutiert werden. Somit ist das Engagement unser Unternehmen entscheidend, um die Digitalisierung insgesamt voranzutreiben.“ Das erklärte Hildegard Müller, Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), bei der Pressekonferenz des BDEW im Rahmen der Hannover Messe.

Die Potentiale der Digitalisierung seien für die Energiewirtschaft enorm. Dies zeigte sich auch auf der diesjährigen Hannover Messe. „Internettechnologien, Big Data, Innovationen in Prozessen sowie die zunehmende Dezentralisierung eröffnen auch für unsere Branche völlig neue Möglichkeiten und Geschäftsmodelle. Zur politischen Unterstützung arbeitet der BDEW künftig im Strategiekreis der Plattform Industrie 4.0 mit, einer branchenübergreifenden Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie sowie des Bundesministeriums für Bildung und Forschung“, erläuterte Hildegard Müller. Ziel der Plattform ist es, den technischen Wandel und seine gesellschaftlichen Folgen zu fördern und zu begleiten. Der BDEW will daran mitwirken, die Vorteile der Digitalisierung für die Energieversorgung und die Energiewende nutzbar zu machen.

„Die Energiewirtschaft setzt die Digitalisierung bereits um“, sagte Müller. Die digitale Vernetzung würden die Energieunternehmen durch ihren Einfluss quer über alle Sparten und Wertschöpfungsstufen ganz wesentlich mitgestalten. Müller: „Die Branche arbeitet mit Kunden aus der Industrie, aus dem Gewerbebereich, aus dem Handel und mit Verbrauchern. Die Energieversorger rüsten Haushalte mit modernen Produkten aus. Die Unternehmen investieren in Erneuerbare Energien und moderne Technologien, um die Energiewende Wirklichkeit werden zu lassen.“

Digitalisierung – Smart Grids – Smart Cities

Die Energiewende führt zu einer zunehmenden Vernetzung in der Energiewirtschaft und ist mit verschiedenen

Einsatzmöglichkeiten real. Immer mehr Netzbetreiber, Energieerzeuger, Direktvermarkter, Vertriebe, Speicher, Kunden, Gewerbe- und Industriebetriebe sind digital miteinander verbunden. Daten, Informationen und Technologien gestalten diese Vernetzung und bilden die Basis für die Digitalisierung. Diese wiederum ist die Grundlage für neue Arten der Netzsteuerung, der Kundeninteraktion und der Integration erneuerbarer Energien (Smart Grids). Mit den intelligenten Netzen entstehen neue Schnittstellen für Smart Cities und Vernetzungen zwischen den einzelnen Branchen.

Die Einsatzmöglichkeiten der Digitalisierung sind dabei vielfältig:

Haushaltskunden

- Datenmeldung und Lieferantenwechsel

- per Smartphone, Tablet etc.
- Verknüpfung von Smart-Metering- und Smart-Home-Systemen
- Energiesteuerung, -einspeisung und -verbrauch über Cloud-Anwendungen

Industrie und Gewerbe

- Big Data in der Analyse von Echtzeit-Energieverbrauchsdaten und Produktionsdaten (Energienachfrage)
- Identifikation von Beschaffungspotentialen über Datenanalysen durch Vertriebe
- Anlagen für Erneuerbare Energien
- Integration ins Energienetz über Messsysteme (Smart Metering)
- Abstimmung von Energieeinspeisung, Eigenverbrauch und Fremdbezug über neue Analyse- und Prognose-Tools
- Bereitstellung von Schnittstellen zu Smart-Home-Anwendungen

Digitale Leitstelle

- Kommunikation mit Netzbetreibern, Erzeugern (Kraftwerke und erneuerbare Energien), Speicherbetreibern und Vertrieben
- Erfassung von Daten der Verbraucher (Haushalte, Gewerbe, Industrie)
- Nutzung von Big-Data-Anwendungen und Cloud-Diensten zur Datenanalyse

Energievertrieb

- Bereitstellung von mobilen Kundenportalen (Dashboards)
- Interaktion mit Netzbetreibern und Flexibilitätsanbietern (Ampelkonzept)

- Big-Data-Analysen zur Prognose und Gestaltung von last- und zeitvariablen Tarifen
- Verbindung zur „Industrie 4.0“ für neue Dienstleistungen / Wertschöpfungsmöglichkeiten

E-Mobility

- Aufbau von E-Mobility-Plattformen, um Kundenprozesse verschiedener Anbieter zu vereinfachen
- Zugangsmöglichkeiten per Smartphone für den Kunden an Ladesäulen

Den Wandel erfolgreich meistern

Stadtwerke sehen sich derzeit von mehreren Seiten unter Druck, so der Branchenkompass 2014 der steria mummert consulting und des F.A.Z.-Institutes: Infolge der Energiewende und der Regulierung schmelzen Umsätze und Gewinne, während die Kosten zur Erfüllung neuer Pflichten im Reporting, in der IT-Sicherheit und bei neuen Marktrollen steigen. Gleichzeitig zieht der Wettbewerb an.

Im Zuge der Digitalisierung der Wertschöpfungskette vom Kraftwerk bis zum Hausanschluss lassen sich ähnlich wie zuvor in der Telekommunikation einzelne Geschäftsprozesse aufbrechen und neu konfigurieren. Innovative Anbieter können neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln und den traditionellen Unternehmen damit Teile ihres Geschäfts streitig machen. Aufgrund ihrer schwierigen

wirtschaftlichen Situation sind mittlerweile einige Energieversorger „aufgewacht“ – so der Trendmonitor – und suchen aktiv nach Lösungsmöglichkeiten für die Krise und nach neuen Geschäftsmodellen. Sie setzen auf regenerative Energien, Digitalisierung und neue Dienstleistungen, wie der „Branchenkompass 2014“ eindrücklich darstellt.

Die 19. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2015“ diskutiert die Herausforderungen für eine Branche im Wandel. Wo stehen die Stadtwerke? Welche Auswirkungen hat das neue Marktdesign? Womit können Stadtwerke auch zukünftig Geld verdienen? Welche neuen Geschäftsmodelle müssen Sie dafür entwickeln?

Die SIV.AG ist Hauptsponsor der Veranstaltung und bietet ein breites ganzheitliches Leistungsspektrum für ein erfolgreiches Meistern der anstehenden Transformationsprozesse. Das Lösungsportfolio der SIV.AG-Gruppe reicht von der Softwareentwicklung über die strategische Management- und Organisationsberatung, das Projektmanagement, IT-Security-Zertifizierungen und das Schulungsspektrum der SIV.AG I AKADEMIE bis hin zur Bereitstellung innovativer Cloud Services sowie maßgeschneiderter Infrastruktur- und Prozessdienstleistungen. (fb, as)

Stadtwerke-Award 2015

Die Energiewende verändert nicht nur die technischen Strukturen in der Energiewirtschaft, sondern zieht auch deutliche Veränderungen in den Prozessen und der strategischen Ausrichtung der Energieversorger nach sich. Gerade Stadtwerke und regionale Energieversorger übernehmen bei der Umsetzung der Energiewende vor Ort eine Schlüsselrolle und beweisen Innovationsfähigkeit und Kreativität.

Der Stadtwerke-Award 2015 zeichnet Strategien und Projekte aus, die die Umsetzung der Energiewende vor Ort vorantreiben, z. B. aus folgenden Themenbereichen:

- Energiedatenmanagement
- Netzmanagement der Zukunft
- Integration der Erneuerbaren Energien

- in das Gesamtsystem
- Dezentrale Produkte
- Neue Produkte
- Neue Geschäftsmodelle
- Neue IT / Softwarelösungen

Prämiert werden bei industriellen, gewerblichen, kommunalen und privaten Kunden durchgeführte Projekte, die in die Unternehmensstrategie eingebettet sind, die nachhaltig und auf Langfristigkeit angelegt sind, die besonders innovativ sind und die Modellcharakter für andere Stadtwerke und Kommunen haben.

Mitglieder der Fachjury

- Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung der Trianel GmbH

- Dr. Patrick Graichen, Direktor und Geschäftsführer der Agora Energiewende
- Michael Lucke, Geschäftsführer der Allgäuer Überlandwerke GmbH
- Hildegard Müller, Hauptgeschäftsführerin des BDEW e. V.
- Helmut Sendner, Herausgeber, Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH
- Jörg Sinnig, Vorsitzender des Vorstandes der SIV.AG
- Christina Sternitzke, Mitglied der Geschäftsleitung der EUROFORUM Deutschland SE
- Dr. Eike Wenzel, Gründer und Leiter des Institutes für Trend- und Zukunftsforschung (ITZ GmbH) (cs)

IT-Sicherheit: Strenge Anforderungen an die Netzsteuerungssysteme

Am 17.12.2014 hat das Bundeskabinett den Entwurf für ein „Gesetz zur Erhöhung der Sicherheit informativ-technischer Systeme (IT-Sicherheitsgesetz)“ beschlossen. Mit dem Gesetz sollen Betreiber Kritischer Infrastrukturen verpflichtet werden, ein Mindestniveau an IT-Sicherheit zu gewährleisten. Zu den Kritischen Infrastrukturen zählt der Gesetzesentwurf die Sektoren Energie, Informationstechnik und Telekommunikation, Transport und Verkehr, Gesundheit, Ernährung, Finanz- und Versicherungswesen und Wasser. Zu den betroffenen Unternehmen gehören damit insbesondere solche aus dem Versorgungsbereich: Betreiber von Strom- und Gasversorgungsnetzen und Wasserversorger. Diese werden mit zahlreichen neuen Pflichten konfrontiert.

Gesetzliche Grundlage – § 11 Abs. 1a EnWG

Bereits mit der EnWG-Novelle 2011 hat der Gesetzgeber den in § 11 Abs. 1 EnWG verankerten gesetzlichen Auftrag der Netzbetreiber (Strom und Gas) zum Betrieb eines sicheren Energieversorgungsnetzes mit Einfügung des § 11 Abs. 1a EnWG präzisiert. Danach umfasst der Betrieb eines sicheren Energieversorgungsnetzes auch einen angemessenen Schutz gegen Bedrohungen der IKT, die der Netzsteuerung dient.

Zur Präzisierung ermächtigt § 11 Abs. 1a EnWG die Bundesnetzagentur, einen Katalog von Sicherheitsanforderungen zu erstellen und zu veröffentlichen („IT-Sicherheitskatalog“). Angemessener Schutz wird danach gesetzlich vermutet, wenn dieser Katalog eingehalten und dies vom Netzbetreiber dokumentiert ist. Der Ende 2013 von der Bundesnetzagentur veröffentlichte Entwurf eines „IT-Sicherheitskatalogs“ enthält als „Pflichtprogramm“ u. a. die Einführung und Umsetzung eines Informations-Sicherheits-Management-Systems (ISMS) nach den Vorgaben der ISO 27001 ff.

Verschärfungen durch das IT-Sicherheitsgesetz

Auf Grundlage des IT-Sicherheitsgesetzes soll § 11 Abs. 1a EnWG geändert und um zwei weitere Absätze (1b und 1c) ergänzt werden. Zum einen soll die Umsetzung des IT-Sicherheitskatalogs – abweichend von der bisherigen Rechtslage – verpflichtend werden. Ein angemessener Schutz

Der Sicherheitskatalog der Bundesnetzagentur stellt einen Mindeststandard dar, der von den Betreibern einzuhalten ist. Ohne zertifiziertes ISMS wird der Netzbetrieb bei Strom und Gas zukünftig nicht mehr zulässig sein.

der Telekommunikations- und Datenverarbeitungssysteme liegt demnach nur dann vor, wenn die Anforderungen des Sicherheitskataloges erfüllt sind. Damit bleibt grundsätzlich kein Spielraum mehr für die Betreiber, andere aus ihrer Sicht angemessene Schutzmaßnahmen zu erarbeiten. Der Sicherheitskatalog

der Bundesnetzagentur stellt einen Mindeststandard dar, der von den Betreibern einzuhalten ist. Ohne zertifiziertes ISMS wird der Netzbetrieb bei Strom und Gas zukünftig nicht mehr zulässig sein.

Auch der Umfang der IT-Sicherheit (und damit des ISMS) soll nach dem Willen des Gesetzgebers erweitert werden – nach dem Gesetzesentwurf soll die gesamte (nicht nur die „netzsteuerungsdienliche“) IKT geschützt werden, soweit sie „für einen sicheren Netzbetrieb notwendig“ ist.

Darüber hinaus ist mit dem IT-Sicherheitsgesetz eine Erweiterung der Rechtspflichten zur IT-Sicherheit auf Betreiber von Energieanlagen (Erzeugungsanlagen und Kundenanlagen) mit Ergänzung eines neuen § 11 Abs. 1b, 1c EnWG geplant. Allerdings ist noch der Erlass einer Rechtsverordnung erforderlich, mit der konkretisiert wird, welche Betreiber welcher Anlagen adressiert werden (denkbar etwa in Abhängigkeit von der Netto-Nennwirkleistung der Erzeugungsanlage oder der Anzahl der in einer Kundenanlage angeschlossenen Letztverbraucher o.ä.). Weiterhin wird die BNetzA mit dem Entwurf des IT-Sicherheitsgesetzes



beauftragt, auch für die Betreiber von Energieanlagen einen Katalog an Sicherheitsanforderungen zu erstellen und zu veröffentlichen.

Ausnahmen für Kleinstunternehmen?

Im Gesetzentwurf ist eine Ausnahmeregelung für Kleinstunternehmen im Sinne der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vorgesehen. Für die Sparten Strom und Gas gilt diese Ausnahme aufgrund von Sonderregelungen im EnWG nicht – für den Wasserbereich kann sie dagegen greifen. Die Ausnahme geht (nunmehr, nach entsprechender Kritik aus dem Markt) über diese Kommissions-Empfehlung hinaus, und erfasst auch Unternehmen, welche von einer oder mehreren öffentlichen Stellen oder Körperschaften des öffentlichen Rechts einzeln oder gemeinsam kontrolliert werden. Kleinstunternehmen in diesem Sinne sind alle Unternehmen, die weniger als 10 Personen beschäftigen und deren Jahresumsätze bzw. Jahresbilanzen 2 Millionen Euro nicht überschreiten.

Die Voraussetzungen für das Vorhandensein eines (von den Pflichten des IT-Sicher-

heitsgesetzes) ausgenommenen Kleinstunternehmens müssen bei dem Betreiber der betreffenden Kritischen Infrastruktur selbst vorliegen und sind dem BSI auf dessen Verlangen hin auf geeignete Weise nachzuweisen. Dies kann beispielsweise durch die Vorlage einer Selbsterklärung des Unternehmens mit entsprechenden Nachweisen erfolgen. Organisatorische Maßnahmen des Betreibers, die zu einer (teilweisen) Auslagerung der Verantwortung für einzelne Bereiche der Kritischen Infrastrukturen führen, lassen die Verantwortung des Betreibers für die Kritische Infrastruktur als solche und die damit einhergehenden Verpflichtungen unberührt.

ISMS bei Dienstleistungsbezug?

Die Rechtspflicht zur Umsetzung von Maßnahmen zur IT-Sicherheit und damit zur Implementierung eines ISMS gilt selbst dann, wenn der Netzbetreiber die Netzsteuerung (teilweise) ausgelagert hat. In Fällen des Dienstleistungsbezugs hat der Netzbetreiber dafür Sorge zu tragen, dass sein Dienstleister - der ebenfalls nach ISO 27001 zertifiziert sein muss - den Systembetrieb und ggf. auch die operative Bedienung auf einem iSd ISO 27001

sichern Sicherheitsniveau durchführt. In der (neuen) ISO 27001:2013 wird dem Management von Dienstleistungsbeziehungen ein eigener Abschnitt eingeräumt („A.15 Lieferantenbeziehungen“). Danach müssen „Organisationen [...] die Dienstleistungserbringung durch Lieferanten regelmäßig überwachen, prüfen und auditieren.“



BECKER BÜTTNER HELD



Jan-Hendrik vom Wege 
Rechtsanwalt, MBA, Partner
 Becker Büttner Held, Hamburg
 Telefon +49 40 341069-500
 jan-hendrik.vom.wege@bbh-online.de
 www.bbh-online.de



Dr. Michael Weise 
Rechtsanwalt, Partner Counsel
 Becker Büttner Held, Stuttgart
 Telefon +49 711 72247-0
 michael.weise@bbh-online.de
 www.bbh-online.de



Das Thema **Smart Metering** wird bald aus der Kostenecke herauskommen

Die Gateway-Administration ist für kleinere und mittlere Stadtwerke im Alleingang nur schwer zu bewältigen. Daher wurde ein modulares Komplettangebot entwickelt.

Wann kommt er denn nun »so richtig«, der Smart-Meter-Rollout? Beginnt er dieses Jahr und wird es 2016 und 2017 »wirklich« Ernst? Jörg Sinnig, Chef des Softwareanbieters SIV.AG, lässt es offen, ebenso Dr. Frank Schmidt von der Deutschen Telekom. Da gebe es noch einige Fragezeichen. Zum Beispiel das, ab welchem Verbrauch Smart Meter vorgeschrieben werden. Aber der Rollout kommt, und damit jede Menge teils komplizierter Pflichten auf die Messstellenbetreiber zu. Können das kleinere und mittlere Stadtwerke überhaupt noch stemmen, zumal harte Regulierungsvorgaben aus Berlin drohen? Die Frage haben sich die SIV.AG und Telekom auch gestellt. So ist z. B. die Kostenoptimierung »vorgeschrieben« und, und, und. Auf die

Stadtwerke kämen »extreme Kostenblöcke zu«. Die SIV.AG und Telekom kooperieren deswegen und präsentieren ein »modulares Komplettangebot« für intelligente Messsysteme. »Bei der zu erwartenden Prozesslandschaft muss man alle Themen – von der Beschaffung zum Rollout bis zum Messstellenbetrieb – anbieten«, äußert sich Jörg Sinnig gegenüber der ZfK.

» Da braucht man einen starken Partner wie die Telekom. «

Kommunikation und Installation der Geräte inbegriffen, wobei die Telekom bei Letzterem vor allem auf den Mobilfunk setzt und auf gute Erfahrungen damit verweist.

Der Preis muss stimmen

»Gerade die sehr komplexe Gateway-Administration ist für diese kleinen und mit-

telständischen Stadtwerke im Alleingang nur vergleichbar schwer zu bewältigen«, schätzt Dr. Schmidt die Situation ein. Der Leiter Konzerngeschäftsfeld Energie bei der Telekom-Tochter T-Systems berichtet, dass man über die SIV.AG ein Lösungsangebot bestehend aus Software und Dienstleistungen machen wird. Die wird im Rechenzentrum nur einmal entwickelt, mit Sicherheitsstandards und zertifizierungsfähig gehostet. Kleine und Mittlere könnten dann darauf zugreifen: »So machen wir die Gateway-Administration für solche Stadtwerke wirtschaftlich.« Das heißt: Der Preis muss stimmen, was ein hohes Maß an Automation erfordert. Dies alles aber, so sagt SIV-Chef Sinnig der ZfK, bekomme keiner alleine hin. »Da braucht man einen starken Partner wie die Telekom.«

Niemand muss aber die ganze »große Kiste« kaufen. Die Kunden der SIV.AG könnten frei entscheiden, welche Leistungen im Umfeld intelligenter Messsysteme »sie

selbst oder in Zusammenarbeit mit branchenerfahrenen Lösungspartnern erbringen«, melden die Partnerunternehmen. Dafür habe man gemeinsam individuelle, prozessorientierte Umsetzungsmodelle entwickelt, »die neben der Möglichkeit zum Inhouse- und Cloudbetrieb auch die vollständige oder teilweise Prozessauslagerung an die SIV Utility Services beinhalten«. »Da wir alle Software-Module auf skalierbaren und standardisierbaren Plattformen betreiben, sind die Kunden der SIV.AG in kürzester Zeit startklar zum Auslesen ihrer Daten«, versichert Dr. Schmidt.

Datenhoheit beim Netzbetreiber

Klar, dass die Hoheit über die Messwerte beim Stadtwerk liegen muss. Die Kooperation der SIV.AG mit der Telekom hebt auch auf diesen Aspekt ab: »Die Daten werden gehostet, angefordert und ver-

teilt, aber nicht entschlüsselt und interpretiert.«

Kosten sparen und schwierige Aufgaben gut bewältigen, geht es nur darum? So will das Dr. Schmidt nicht stehen lassen. »Mittelfristig bieten Smart Metering und

» Man wird Modelle entwickeln, von denen auch Stadtwerke profitieren werden.«

Gateway-Administration auch Chancen für die Stadtwerke. Die Daten, die sich in den Händen des Unternehmens befinden, kann man ja auch nutzen. Sie könnten z. B. auch netzdienlich sein.« Das Thema Smart Metering werde aus der Kostenecke herauskommen und »davon bin ich überzeugt«. Wenn erst mal eine große Masse von Smart Metern im Markt sein würden, so würden sich auch neue Geschäftsmodelle entwickeln.

»Man wird Modelle entwickeln, von denen auch Stadtwerke profitieren werden.« Das kann bis dahin gehen, dass die Abrechnung filigraner wird. In den Messdaten steckt also jede Menge Potenzial, sind sich die Fachleute einig.

Wie begegnet man aber Sicherheitsbedenken der Stadtwerke-Kunden, des Verbrauchers eben? Mit einer Datenübertragung in einer »Public Key Infrastructure (PKI)« nach den Vorgaben des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik z. B. »Diese Vorgaben werden wir umsetzen.« Und die eingesetzten Rechenzentren seien zertifiziert und in der Lage, die Daten in einer PKI zu verwalten. Dies mache den Transport und auch die Daten selbst sicher gegen Manipulationen: »Sie kommen nur beim berechtigten Empfänger an.« (gh, Auszug eines Artikels in Heft 2 / 2015 der ZfK)

SIV.AG und Deutsche Telekom: Komplettpaket für Smart Metering



Bei der Vertragsunterzeichnung auf der E-world energy & water 2015

Die SIV.AG hat mit der Deutschen Telekom ein Paket für intelligente Messsysteme geschmürt. Das modulare Angebot der SIV.AG für Energieversorger umfasst die gesamte Prozesskette – von der technischen Gerätebeschaffung, -installation und -administration über die Messdatenverarbeitung bis zur Abrechnung.

„Durch die Anbindung der Lösung zur Smart Meter Gateway Administration der Deutschen Telekom an unser ERP-System kVASy® 5 können wir unseren Kunden in einem stark kostengeprägten regulatorischen Umfeld den größtmöglichen Qualitäts- und Sicherheitsstandard für die Herausforderungen der Zukunft zu attraktiven Konditionen bieten. Das Versorgungsunternehmen behält dabei jederzeit die Hoheit über ihre Daten“, betont Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG.

Die EVU können frei entscheiden, welche Leistungen für das komplexe Gesamtszenario „Intelligente Messsysteme“ sie selbst oder in Zusammenarbeit mit branchenerfahrenen Lösungspartnern erbringen. Dafür haben beide Unternehmen individuelle, prozessorientierte und kostengetriebene Umsetzungsmodelle entwickelt, die neben der Möglichkeit zum Inhouse- und Cloudbetrieb auch die vollständige oder teilweise Prozessauslagerung an die SIV Utility Services GmbH beinhalten. Dies

umfasst jeweils ein zugeschnittenes Lösungsszenario aus Leistungen der SIV.AG und der Deutschen Telekom – etwa die Installation der Geräte oder eine sichere Datenübertragung in einer Public Key Infrastructure entsprechend den Vorgaben des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik. Die EVU profitieren zudem von der langjährigen Netzkompetenz und Erfahrung der Deutschen Telekom in technischen Massen-Rollouts – in Kombination mit der Branchenexpertise der SIV.AG.

„Da wir alle Software-Module zum Smart Metering auf standardisierten und skalierbaren Plattformen betreiben, sind die Kunden der SIV.AG damit in kürzester Zeit startklar zum Auslesen ihrer Daten – und das zu einem sehr attraktiven Preis“, sagt Dr. Frank Schmidt, Leiter Konzerngeschäftsfeld Energie bei T-Systems.

Das komplette Portfolio wurde erstmals auf der E-world energy & water 2015 präsentiert. (as)

In diesem Gespann gibt's ausschließlich Traktion

SMART METERING Wie positionieren sich Softwarehäuser für den zukünftigen Energiemarkt? Genügt es, bei seinem Leisten zu bleiben, spricht sich weiterhin auf klassische Themen wie etwa Billing, ERP, EDM und CRM zu konzentrieren? Oder erwarten die Kunden mit Blick auf das Smart Metering zukünftig mehr? Bei der SIV.AG hat man die erste Frage ganz klar mit nein und die zweite ebenso eindeutig mit ja beantwortet. Das Software-Haus wandelt sich zum Komplettanbieter, der mit Hilfe von Partnern für seine Kunden die gesamte Prozesskette vom Zählereinbau bis hin zu Abrechnung und Kundenportal unterstützen kann. Die Kooperation mit der Deutschen Telekom ist in diesem Kontext von zentraler Bedeutung. BWK sprach mit Vorstandschef Jörg Sinnig und Dr. Guido Moritz, der bei der SIV.AG als Geschäftsfeldentwickler tätig ist und dabei auch als interner Projektleiter im Bereich intelligente Messsysteme fungiert.

BWK: Auf der E-world haben die SIV.AG und die Deutsche Telekom AG eine Vertriebspartnerschaft besiegelt. Welche Strategie liegt dieser Kooperation zugrunde?

Moritz: Durch die Einführung intelligenter Messsysteme wird die Welt der Energieversorger immer komplexer. Wir haben es mit einer Prozess- und Wertschöpfungskette zu tun, die man ganzheitlich und end to end betrachten muss, vom intelligenten Zähler über das Gateway, den Gateway-Administrator, MDM, EDM bis hinein in die Abrechnung und zum Kundenportal. Diese anspruchsvolle Prozesskette muss durchgängig zum Laufen gebracht werden, und dies zudem in wirtschaftlich tragfähiger Art und Weise. Die SIV.AG als IT-Dienstleister kann das allein nicht bewältigen, weil unsere Kernkompetenzen nicht in der physikalischen Welt liegen. Dort brauchen wir einen starken Partner, das ist die Telekom geworden. Im Gespann können wir unsere Kompeten-

zen sehr gut bündeln und die komplexen Szenarien rund um intelligente Messsysteme lückenlos abbilden.

BWK: Die SIV.AG stellt sich also als Komplettanbieter auf, der quasi alles aus einer Hand bereitstellen kann?

Sinnig: In der Tat. In vielen Gesprächen mit Kunden hat sich herauskristallisiert, dass gerade kleine und mittelgroße Unternehmen am liebsten eine Komplettlösung von einem Anbieter favorisieren. Auch der neue politische Rahmen forciert dieses Modell. Das Eckpunktepapier aus dem Bundeswirtschaftsministerium führt dazu, dass die Losgröße deutlich verringert wird. Wir haben kleinere Fallzahlen, so dass die Versorger das Wirtschaftlichkeitskriterium nur über einen Dienstleister erfüllen können, der die Nachfrage bündelt.

BWK: Wo verläuft die Zuständigkeitsgrenze zwischen Telekom und SIV.AG?

Moritz: Zwischen Gateway-Administration und Meter Data Management. Die Telekom macht alles, was Richtung Feld zu tun ist, wir alles, was die Verarbeitung der Messdaten betrifft. Durch diese Konstruktion ist auch gewährleistet, dass der Kunde die Datenhoheit behält. Die Messdaten werden erst beim Stadtwerk entschlüsselt, eingesehen, verarbeitet und weitergeleitet. Die Telekom beschränkt sich auf die Rolle des Infrastrukturbereitstellers und Datentransporteurs.

BWK: Die Anforderungen der Kunden sind erfahrungsgemäß vielfältig. Wie gehen Sie mit individuellen Wünschen um?

Sinnig: Unser gemeinsames Angebot ist modular strukturiert. Stadtwerke können Bausteine auswählen und bestimmte Leistungen in Eigenleistung oder über einen weiteren Dienstleister erbringen. Wenn es beispielsweise gültige Rahmenverträge gibt oder schon eine eigene M2M-Kom-

munikationsinfrastruktur besteht, lässt sich all das problemlos integrieren.

BWK: *Erwarten viele Kunden angesichts der enormen Komplexität der Prozesse gegebenenfalls nicht sogar die gesamte Messdienstleistung?*

Moritz: Das schließt unser Modell mit ein. Der Kunde kann die Prozesse komplett oder teilweise auslagern. Auf der Feldebene unterstützt uns dabei die Telekom. Auf der anderen Seite verfügen wir im SIV.AG-Konzern mit der SIV Utility Service GmbH über ein Dienstleistungsunternehmen, das für Kunden auch komplette Smart-Metering-Geschäftsprozesse erledigen könnte. Wir sind in der Lage, unser Angebot vertikal und horizontal in alle Richtungen zu strecken.

BWK: *Auf der anderen Seite sorgen sich viele Energieversorger, in eine zu große Abhängigkeit zu geraten, amputiert zu werden oder das Messwesen komplett zu verlieren. Was halten Sie diesen Ängsten entgegen?*

Moritz: Unser Angebot ist genau auf die beiden großen Furchtszenarien in der Branche abgestellt. Erstens: Was passiert mit meinen Daten? Zweitens: Bin ich noch Herr im eigenen Hause? Das Serviceportfolio ist modular und flexibel, sodass jedes Stadtwerk selbst entscheiden kann, wie es seine Smart-Metering-Prozesse abbilden möchte. Wobei letztlich die Kostenobergrenze der zentrale Faktor für die Ausgestaltung der Prozesslandschaft sein wird.

BWK: *Verändert sich durch die jüngsten politischen Weichenstellungen auch die Unternehmenslandschaft? Wo sehen Sie bzw. Ihre Kunden die Markttrollen Messstellenbetrieb und Messdienstleistung zukünftig aufgehängt?*

Moritz: Die Signale aus dem Bundeswirtschaftsministerium verdeutlichen, dass man zunächst einmal am aktuellen Marktmodell festhält, dass also Messstellenbetrieb und Messdienstleistung weiterhin getrennte Markttrollen im Hoheitsbereich der Energieversorger bleiben. Was sich allerdings mit dem Eckpunktepapier und dem stufenweisen Rollout intelligenter Messsysteme verändert, ist aufgrund der geringen Stückzahlen die größere Tendenz zum Outsourcing von Teilleistungen oder auch des gesamten Messstellenbetriebs, als es bisher ohnehin schon von vielen Stadtwerken favorisiert wurde. Das ist zumindest in der Anfangs-

phase vorgezeichnet.

BWK: *Warum ist die Telekom der ideale Partner für die SIV.AG?*

Sinnig: Wir haben uns die Liste potenzieller Kandidaten genau angeschaut. Die Telekom ist einer der sehr wenigen Anbieter, der über entsprechendes Know-how und die notwendigen operativen Ressourcen verfügt. Die Telekom ist andererseits auch einer der wenigen potenziellen Partner, die das komplette Service-Portfolio in der benötigten Modularität bereitstellen können und zudem gewährleisten, dass die Datenhoheit beim Stadtwerk verbleibt.

BWK: *Wer ist in der Partnerschaft Lokomotive und wer Tender?*

Sinnig: Zunächst mal profitieren unsere Kunden von der Kooperation. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang und befeuern die Lokomotive durch gemeinsame Aktivitäten, nur so funktioniert sie. In diesem Gespann gibt es ausschließlich Traktion.

BWK: *Ist die SIV.AG nun optimal positioniert für die smarte Energiewelt??*

Moritz: Die Kooperation mit der Telekom ist ein sehr wichtiger Baustein, der uns dem Ziel ein Stück näher bringt, denn die smarte Energiewelt beinhaltet ja noch deutlich mehr als Smart Metering. Es wird in den nächsten Jahren sicherlich noch weitere Ergänzungen und Partnerschaften geben, aber auch weitere neue Serviceprozesse in der kVAsy®-Applikation.

BWK: *Das Eckpunktepapier ist schon erwähnt worden. Wie bewerten Sie die Inhalte?*

Moritz: Dass ein stufenweises Rollout kommt, halte ich für sehr zweckmäßig. Was ich als nicht so optimal empfinde, ist, dass er ausschließlich an den Verbrauchsgrenzen festgemacht wird. Es kann ja unter Kostengesichtspunkten sinnvoll sein, komplette Liegenschaften oder Gebiete mit der neuen Technologie zu erschließen und, wenn die Infrastruktur schon im Haus ist, auch Wasserzähler, Gaszähler usw. mit einzubeziehen. Solche Synergieeffekte wie Regionalität und Sub-Metering werden aktuell gar nicht berücksichtigt, sind allerdings virale Bestandteile im Gesamtszenario. Wir denken, dass es noch eine Diskussion geben wird. Aber zunächst mal ist positiv zu bewerten, dass es überhaupt ein Zeichen gab.

Sinnig: Wenn wir uns über Preislimits unterhalten, spielt natürlich das Verhältnis zwischen Fallzahl und den zu erreichenden Preisen eine entscheidende Rolle. Das heißt, je geringer die Stückzahl, desto schlechter werden die Preise pro Beschaffung, pro Installation und pro Prozess. Wenn die Prozesslandschaften schon aufgebaut werden, dann muss es relativ schnell in die Fläche gehen, um wirtschaftlich zu sein. Das ist aus meiner Sicht mit dem Eckpunktepapier nicht überzeugend gelungen. (gg, erschienen in Heft 4 / 2015 der BWK)



Jörg Sinnig: „Wir haben uns die Liste potenzieller Kandidaten genau angeschaut. Die Telekom ist einer der sehr wenigen Anbieter, der über entsprechendes Know-how und die notwendigen operativen Ressourcen verfügt.“



Dr. Guido Moritz: „Lediglich einen Mitarbeiter als IT-Sicherheitsbeauftragten zu benennen, reicht nicht. Die Person muss ein intrinsisches Interesse haben, das Thema voranzutreiben.“

Höchste Sicherheitsstandards erfüllt

SIV.AG beendet erfolgreich Audit zur ISO 27001



INFORMATIONSSICHERHEITSMANAGEMENTSYSTEM
DIN ISO/IEC 27001 zertifiziert
Institut für Auditierung und Zertifizierung

Die SIV.AG erfüllt alle Anforderungen an Einführung, Betrieb, Monitoring und kontinuierliche Optimierung eines Information Security Management System (ISMS) nach dem internationalen Standard ISO/IEC 27001. Die Zertifikate wurden am 10. Februar 2015 auf der E-world energy & water durch Erol Pektaş, Geschäftsführer der infaz GmbH an Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG, und Torsten Brinker, Geschäftsführer der SIV Utility Services GmbH übergeben.

„Mit der erfolgreichen Zertifizierung

genügen wir nicht nur den allgemeinen Vorgaben der ISO 27001 und ausgewählten Elementen des BSI IT-Grundschutzes, sondern setzen auch weiterführende Compliance-Vorgaben um“, so Dr. Guido Moritz, Business Development IT Compliance / IT Security der SIV.AG.

Die überreichten Zertifikate umfassen:

- ISO/IEC 27001 Zertifikate für die SIV.AG sowie die SIV Utility Services GmbH
- Konformitätserklärungen zur ISO/IEC

27009 (Erweiterung zur ISO 27001 für die Versorgungsbranche)

- Konformitätserklärung zur ISO/IEC 27031 (Erweiterung zur ISO 27001 hinsichtlich eines Business Continuity Management (BCM))
- Konformitätserklärung zur ISO/IEC 22301 (Natives Business Continuity Management (BCM)) (as)

Prüfung – Beratung – Zertifizierung: SIV.AG bündelt Know-how in den Bereichen IT Compliance und IT Security



Als jüngste Tochtergesellschaft der SIV.AG präsentierte die Certigo GmbH auf der diesjährigen E-world energy & water erstmals ihr Leistungsspektrum in den Bereichen IT Compliance und IT Security.

Die im Dezember 2014 gegründete, branchenübergreifend tätige Gesellschaft bündelt die langjährige Expertise erfahrener Berater, BSI und ISO 27001 Lead Auditoren in der Umsetzung nationaler und internationaler Sicherheitsstandards. Das Portfolio

reicht von professionellen IT Security Assessments und Self Checks über den Aufbau eines ganzheitlichen Information Security Management Systems bis zu der Durchführung von Penetrationstests und Blackout-Übungen sowie der Ausbildung und Personengestellung von IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragten. Zu den bisherigen Referenzen zählen Energie- und Wasserversorger, IT-Dienstleister, Softwarehersteller, Unternehmen der industriellen Fertigung oder auch Telekommunikationsanbieter.

„Gemeinsam mit unseren Kunden modellieren wir ein optimal auf die Anforderungen der Unternehmen abgestimmtes Umsetzungsszenario für ein wirksames IT Compliance Management“, so Dr. Guido Moritz, der gemeinsam mit Jörg Deusinger die Geschäftsführung übernommen hat: „Vom Know-how unserer Berater und Auditoren profitieren unsere Kunden in jeder Phase der Zertifizierung – von der professionellen Hinführung bis zur systematischen Begleitung und Nachbereitung der Auditierung.“ (as)

Nicht nur sichere, sondern auch effiziente Strukturen und Abläufe

Im Dezember 2014 hat die SIV.AG die Bereiche IT-Compliance und IT-Sicherheit in eine eigene Gesellschaft, die Certigo GmbH, ausgelagert. Damit reagiert die SIV.AG auf den hohen Beratungsbedarf und den steigenden Handlungsdruck bei den Unternehmen der Kritis-Sektoren. Über die Unternehmensgründung und über die Herausforderungen zur Einführung eines wirksamen Managementsystems für Informationssicherheit (ISMS) sprach die Redaktion der ew mit Dr. Guido Moritz, Geschäftsführer der Certigo GmbH.

Herr Moritz, mit der Gründung der Certigo GmbH im Dezember 2014 hat die SIV.AG die Bereiche IT-Compliance und IT-Sicherheit in eine eigene Gesellschaft ausgelagert. Was waren die Gründe für diesen Schritt?

Moritz: Die SIV.AG beschäftigt sich als IT-Dienstleister schon sehr lange und intensiv mit diesen Themen, um selbst die Marktanforderungen zu erfüllen. So werden immer häufiger Outsourcing-Dienstleistungen in Anspruch genommen, zum Beispiel Cloud- und Rechenzentrumsdienstleistungen oder BSP-Dienstleistungen, die von der SIV Utility Services

GmbH angeboten werden. Um dabei höchste Sicherheitsstandards gewährleisten zu können, haben wir in den ver-

» Die Unternehmen werden anfangs eine sehr risikobehaftete Umsetzung wählen, um den Aufwand und die Kosten möglichst gering zu halten.«

gangenen zwölf Monaten das Audit zur ISO 27001 vorbereitet und im Februar 2015 mit der Zertifizierung abgeschlossen.

Damit wurde bescheinigt, dass die SIV.AG und die SIV Utility Services alle Anforderungen an Einführung, Betrieb, Monitoring und Optimierung eines Managementsystems für Informationssicherheit (ISMS) erfüllt. Wir haben uns dabei nicht nur auf die allgemeinen Vorgaben der ISO 27001 und ausgewählte Elemente des IT-Grundschutzes beschränkt, sondern setzen auch weiterführende Compliance-Vorgaben – zum Beispiel zum Business Continuity Management – um. So haben wir aus eigenem unternehmerischen Interesse heraus ein umfangreiches Wissen aufgebaut. Gleichzeitig sehen wir bei



unseren Kunden einen hohen Beratungsbedarf und steigenden Handlungsdruck aufgrund regulatorischer Vorgaben wie das IT-Sicherheitsgesetz und den IT-Sicherheitskatalog.

Diese Dienstleistung hätte auch von der SIV.AG oder der SIV Utility Services angeboten werden können. Warum ist eine neue Gesellschaft notwendig?

Moritz: Dies ist grundsätzlich richtig. Diese Dienstleistung hat jedoch wenig mit dem Kerngeschäft der SIV.AG zu tun und ist unabhängig von einem Softwareprodukt. Darüber hinaus gibt es in diesem Bereich viele erfahrene Dienstleister, die häufig als Freelancer und Einzelkämpfer tätig sind. Diese wollten wir als Partner einbinden – und dies geht am besten mit einem unabhängigen Unternehmen. Mit der SIV.AG im Hintergrund sowie den Erfahrungen und Referenzen der Partner kann die Certigo GmbH ein sehr umfangreiches Dienstleistungsportfolio anbieten – nicht nur für Versorgungsunternehmen, sondern auch für Unternehmen anderer Branchen.

Wer sind die Gesellschafter des Unternehmens?

Moritz: Gesellschafter sind die SIV.AG und einige Partner. Einer der wichtigsten ist Jörg Deusinger. Er ist ebenfalls Geschäftsführer und bringt neben dem fachlichen Know-how ein umfangreiches Netzwerk in das Unternehmen ein.

Die SIV.AG ist Mehrheitsgesellschafter und die treibende Kraft?

Moritz: Die SIV.AG ist Mehrheitsgesellschafter und forciert die Aktivitäten. Aber anders als bei den übrigen Tochterunternehmen gibt es bei der Certigo keine weiteren Verbindungen zur Muttergesellschaft. Daher hat Certigo eher einen Start-up-Charakter mit aktuell fünf Mitarbeitern. Darüber hinaus haben wir fünf externe Partner an das Unternehmen gebunden, und ich gehe davon aus, dass diese Zahl schnell steigen wird.

Welche Zielgruppen wollen Sie bedienen?

Moritz: Wichtigste Zielgruppe sind die Unternehmen der Kritis-Sektoren, also diejenigen, die kritische Infrastrukturen betreiben. Hier haben die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft aktu-

ell den größten Bedarf. Aber auch von deren Dienstleistern und Zulieferern erhalten wir vermehrt Anfragen. Daher gehe ich davon aus, dass in den nächsten zwei bis drei Jahren rund 80 bis 90 % unserer Kunden aus den Kritis-Sektoren kommen werden. Hier bedienen wir alle Unternehmensgrößen und haben Anfragen sowohl von sehr kleinen Unternehmen mit wenigen Tausend Zählpunkten als auch von großen Konzernen – wobei wir hier sicherlich nur Teil eines Gesamtprojekts sein werden.

Neben Certigo gibt es weitere, etabliertere Unternehmen, die diese Dienstleistung anbieten. Wie wollen Sie sich gegenüber diesen Unternehmen durchsetzen?

» Der Kenntnisstand und Reifegrad in den Unternehmen ist immer noch sehr unterschiedlich. «

Moritz: Die externen Partner der Certigo waren vorher häufig bei den etablierten Unternehmen im gleichen Tätigkeitsbereich beschäftigt. Daher können wir fachlich mindestens die gleiche Qualität bieten. Punkten können wir zum einen mit Flexibilität und effizienten Strukturen, da wir uns nur auf die Themen IT-Compliance und IT-Sicherheit konzentrieren. Dadurch haben wir andere Kostenstrukturen – zumindest im Vergleich zu den großen Institutionen. Der zweite Vorteil ist unsere Branchenspezifik. Vielen Anbietern fehlen das spezifische Fachwissen und die Erfahrung in der jeweiligen Branche. Mit unserer Erfahrung in der Versorgungswirtschaft können wir dagegen zielgerichtet beraten und viele Leistungen zum Fixkostenpreis anbieten.

Sind die Themen IT-Compliance und IT-Sicherheit in den Unternehmen mittlerweile angekommen?

Moritz: Der Kenntnisstand ist sehr unterschiedlich. Einige Unternehmen haben zwar die Begriffe IT-Sicherheitsgesetz und IT-Sicherheitskatalog bereits gehört, können deren Konsequenzen jedoch nicht einschätzen. Hier muss als erstes Aufklärungsarbeit geleistet werden. Erst wenn die notwendigen Strukturen und Verantwortungen im Unternehmen bestimmt sind, kann mit dem eigentlichen Projekt

zur Einführung eines ISMS begonnen werden. Andere Unternehmen wissen dagegen sehr genau, was auf sie zukommt und in welchen Bereichen sie externe Beratung benötigen. Dies sind zurzeit zwar noch Einzelfälle, in den nächsten zwei bis drei Jahren wird sich das jedoch deutlich ändern.

Was sind die wichtigsten regulatorischen Vorgaben, die Versorgungsunternehmen berücksichtigen müssen?

Moritz: Bei den Energieversorgern ist es das IT-Sicherheitsgesetz, das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG), der IT-Sicherheitskatalog und die BSI-Richtlinien TR-03109 für intelligente Messsysteme und deren sicheren Betrieb. Die Wasserversorger werden deutlich weniger reguliert. Für sie ist vor allem das IT-Sicherheitsgesetz relevant.

Sind in der Energiebranche alle Unternehmen jeglicher Größe von den Vorgaben betroffen?

Moritz: Es gibt zwar eine Grenze für Kleinunternehmen, die bei 2 Mio. € Jahresumsatz und 10 Mitarbeitern liegt. Ich gehe jedoch davon aus, dass diese Grenze nicht bei den klassischen Energieversorgungsunternehmen greift. So sind die Vorgaben sicherlich für alle Netzbetreiber und alle Wasserversorger relevant.

Wie können die Unternehmen von der Einführung eines ISMS profitieren?

Moritz: Oberstes Ziel der Politik ist es, eine sichere Versorgung zu gewährleisten. Ich erwarte, dass sich das Sicherheitsniveau trotz ISO-27001-Zertifizierung im ersten Schritt nicht ändern wird. Die Unternehmen werden anfangs eine sehr risikobehaftete Umsetzung wählen, um den Aufwand und die Kosten möglichst gering zu halten. Erst nach und nach greifen dann die Managementsysteme, indem sich die Unternehmen immer wieder systematisch und strukturiert mit ihren Prozessen beschäftigen und so nicht nur sichere, sondern auch effiziente Strukturen und Abläufe schaffen. Dieser Prozess wird jedoch einige Jahre dauern.

Dies gelingt nur, wenn die Managementsysteme im Unternehmen aktiv genutzt werden. Wie kann dies gelingen?

Moritz: Am wichtigsten ist, dass die Verantwortung im Unternehmen eindeutig

definiert ist und dass sich die verantwortliche Person auch mit dem Thema identifiziert. Lediglich einen Mitarbeiter als IT-Sicherheitsbeauftragten zu benennen, reicht nicht. Die Person muss ein intrinsisches Interesse haben, das Thema voranzutreiben.

Aus welchem Unternehmensbereich sollte die verantwortliche Person kommen?

Moritz: Es ist nicht sinnvoll, dass der IT-Sicherheitsbeauftragte aus dem IT-Bereich des Unternehmens kommt. Hier könnte es zu Interessenskonflikten kommen, da die IT-Abteilung letztendlich viele der getroffenen Maßnahmen umsetzen muss. Aus welchen anderen Bereichen die verantwortliche Person kommen kann, ist dagegen von untergeordneter Bedeutung. Allerdings benötigt sie immer die Unterstützung der Geschäftsführung. Diese muss das Thema vorantreiben, steuern und die notwendigen Entscheidungen treffen. Dafür definieren wir in den Projekten entsprechende Leistungskennzahlen, damit die Geschäftsführung den Prozess jederzeit bewerten und steuern kann.

Vor allem bei kleineren Unternehmen bietet es sich hier an, ähnlich wie beim Datenschutz, über eine externe Personengestaltung nachzudenken. Der Prophet muss nicht immer aus dem eigenen Haus kommen.

Wie gehen Sie bei der Einführung eines ISMS vor?

Moritz: Wir haben für Energieversorgungsunternehmen ein standardisiertes Vorgehensmodell entwickelt, das – je nach Vorarbeiten durch das Unternehmen selbst – aus sechs bis acht Schritten besteht.

Diese werden gemeinsam mit dem Unternehmen bearbeitet, um es auf das Audit vorzubereiten. Wenn gewünscht, begleiten wir das Unternehmen dann auch beim Audit selbst. Vor allem bei der Erstzertifizierung ist dies sinnvoll.

Der von uns gewählte Ansatz profitiert dabei vor allem von den Kompetenzen unserer Mitarbeiter und Partner, die sowohl als Berater bei der Hinführung zur Zertifizierung aber ebenfalls als Auditoren für nahezu alle einschlägigen nationalen und internationalen Normen tätig

sind. Wir sitzen sozusagen immer wieder an beiden Seiten des Tisches. Davon profitieren vor allem die Unternehmen, die sehr zielorientiert auf das Audit vorbereitet werden.

Wie lange dauert der Prozess vom ersten Schritt bis zur Zertifizierung?

Moritz: Das hängt unter anderem sehr stark davon ab, wie viele Ressourcen vom Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Externe Berater können zwar viele Aufgaben übernehmen, manche müssen jedoch intern geregelt werden – zum Beispiel wenn Betriebsräte befragt oder Gesellschafter und externe Dienstleister einbezogen werden müssen. Die Mitwirkung des Unternehmens ist vor allem ein vitaler Faktor dabei, wie das einzuführende ISMS Teil der Unternehmenskultur wird. Wirkliche Potenziale und Synergien lassen sich durch eine reine externe Beratung natürlich nicht heben, sondern bedürfen einer entsprechenden Mitwirkung.

Wenn bereits Vorarbeiten vorhanden sind und alles optimal läuft, ist eine Zertifizierung in fünf bis sechs Monaten möglich, typisch sind jedoch eher zwölf Monate oder mehr. Vor allem bei Energieversorgern trifft dies zu, denn es stehen wenig Ressourcen zur Verfügung, da neben den IT-Sicherheitsanforderungen auch viele andere regulatorische Vorgaben umgesetzt werden müssen sowie der Unternehmenswandel hervorgerufen durch die Energiewende bewältigt werden muss. Die Einführung eines ISMS zur Unterstützung der Versorgungssicherheit ist dabei nach unserer Interpretation allerdings eines der dazugehörigen Handlungsfelder. (mh)

>>



Dr. Guido Moritz

Geschäftsführer

Certigo GmbH
Telefon +49 6051 91675-2914
guido.moritz@certigo.de
www.certigo.de

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
- › Effizientes Cash-Recycling

Für weitere Informationen:

Wolfgang Ristau
Telefon +49 7159 4009-213
wolfgang.ristau@hess.de



HESS Cash Systems GmbH & Co. KG
Robert-Bosch-Straße 30
71106 Magstadt | Germany
Telefon +49 7159 4009-0
Telefax +49 7159 4009-118
info@hess.de | www.hess.de



Erfolgreicher Energievertrieb durch eine schnelle, flexible Produktgestaltung

Energiekunden haben die Qual der Wahl. Ökostrom mit oder ohne Vorkasse, regional oder bundesweit, mit Preisgarantie, zu Charity- oder Niedrigtarifen, für Fußballfans oder Klimaschützer. Für Stadtwerke und andere Energieversorger bedeutet die gestiegene Wechselbereitschaft vor allem eines: zielgerichtet ihre Stärken ausspielen zu müssen. Ein starkes Image mit einer hohen regionalen Reputation und attraktiven Preisen punktet, wenn Kunden begeistert und langfristig gebunden werden sollen.

Die Konsumenten werden immer anspruchsvoller. Angesichts einer stetig wachsenden Anbieterzahl steigt auch die Bereitschaft, sich kurzerhand umzuorientieren. Gründe dafür sind nach einer Studie der Putz & Partner Unternehmensberatung AG ein „günstigerer Preis“ (91 %), „der gute Ruf“ und die „Vertrauenswürdigkeit“ des neuen Lieferanten (86 %), aber auch ein passenderer, maßgeschneiderter Tarif (79 %).

Das Internet ist dabei der bedeutendste Vertriebskanal. Bereits heute liegt der Anteil der Verbraucher, die ihren Versorger über das Internet wechseln, bei 60 %, so Jan Lengerke, Mitglied der Geschäftsleitung der Verivox GmbH. Unabhängige Vergleichsportale wie VERIVOX oder

CHECK24 helfen den Online-Kunden, sich zielgerichtet durch den Tarifschub zu manövrieren.

Vertriebsexzellenz durch ganzheitliche Systematik

Echte Vertriebsexzellenz ist der Schlüssel zum Erfolg, um Margen wieder zu erhöhen und Kunden zu Fans zu machen. Damit sind nicht nur Bonusleistungen und ein offenes, freundliches Kundenbeziehungsmanagement in den Servicecentern, sondern z. B. auch eine systematische Marktbeobachtung, die Entwicklung attraktiver Einzel- oder Bündelprodukte, eine adäquate Time-to-Market-Strategie, innovative Vermarktungskonzepte und ein kontinuierliches Produktmonitoring gemeint. Darin

liegt eine besondere Herausforderung, da den Bereichen Vertrieb und Kundenservice von den meisten Entscheidern selbstkritisch der größte Optimierungsbedarf attestiert wird. Nach einer bundesweiten Untersuchung der Steria Mummert Consulting GmbH sind Kundenbindung (85 %), Servicequalität (80 %) und Preisgestaltung (76 %) die entscheidenden Faktoren. Eine Erfahrung, die die SIV.AG auch in zahlreichen Projekten mit ihren Kunden und Partnern sammeln konnte.

„Um auch zukünftig stabil aufgestellt zu sein, müssen wir langfristig unsere Profitabilität sichern und Wachstumspotenziale erschließen“, so Arno Hochstätter, 1. Vorsitzender des Kundenbeirates der SIV.AG und Prokurist der Stadtwerke Groß-Gerau

Versorgungs GmbH: „Zukunftsfelder wie der überregionale Vertrieb sollten auf einer schlanken, effektiven und vollständig integrierten Lösung basieren, die schnell und leicht zu implementieren ist – zu attraktiven Konditionen, die idealerweise an den tatsächlichen Prozesskosten orientiert sind.“

Mit ihrer neuen Produktgeneration kVASy® Power Sales stellt sich das Unternehmen dem Thema Vertriebsexzellenz mit einer ganzheitlichen Systematik, die sehr früh bei einer intensiven Marktanalyse ansetzt und die Bereiche Preiskalkulation, Customer Service, Vertragsmanagement, Vertriebsplanung und Vertriebspartnermanagement systematisch einbindet. Erst im Zusammenspiel der verschiedenen Leistungsbereiche erschließen sich deren Synergien (siehe Abb.).

Den Kundenwert sorgfältig analysieren

In einem harten Verdrängungswettbewerb gilt es vor allem, schnell und flexibel zu sein und die Bedürfnisse der Kunden eingehend zu analysieren. Zugleich ist nicht jeder Kunde tatsächlich auch profitabel. Einen interessanten Aspekt stellt in diesem Zusammenhang die Kundenwertanalyse und -segmentierung dar.

Kennen Sie z. B. den genauen Wert Ihrer Kunden? Da gibt es (auch unter den SLP-Kunden) Verbraucher, die zwar eine gute Bonität haben, aber nie fristgerecht überweisen, oder solche, die nur wenig Umsatz generieren, aber widerspruchslos jede Rechnung sofort nach Erhalt begleichen und ihrem Versorger schon seit Jahren treu sind. So vielschichtig diese Dimensionen bereits bei jedem einzelnen Kunden sind, so schwer fällt eine objektive, neutrale Beurteilung des vorhandenen Vertriebspotenzials.

Wer zählt zu den guten Kunden? Wessen Wechsel wäre unter wirtschaftlichen Aspekten eher als positiv einzuordnen? Auf Basis selbstverständlich als vertraulich zu betrachtender Werte lassen sich Kunden systematisch evaluieren und ergebnisorientiert segmentieren – mit Hilfe ausgefeilter Scorings, konkreter Angaben in Euro oder einer bildhaften Visualisierung. All das ist bereits gelebte Praxis unter den Kunden der SIV.AG.

„Unsere Anwender können damit ihre Prozesse effektiv an ihren Kundentypen ausrichten, Bearbeitungsgeschwindigkeiten

erhöhen und eine optimale Kundenbetreuung realisieren“, so Benjamin Szyszka, Geschäftsbereichsleiter Endkundenservice der SIV.AG. Sein Anspruch an kVASy® Power Sales ist es, „dass unsere Kunden neue Produkte quasi in einer Stunde von der Idee in den Markt bringen können.“

Unternehmensweite strategische Dimension

„Vor allem braucht man ein ausgeprägtes Vertriebs-Know-how, um sich prozessual für eine kosteneffiziente überregionale Vermarktung aufzustellen, die zugleich auch das angestrebte eigene Image – sei es nun z. B. als serviceorientierter oder ökologisch engagierter Anbieter – stärkt“, so Dr. Ulrich Czubayko, Mitglied des Strategieboards Softwareentwicklung der SIV.AG: „Zugleich hat die überregionale Vermarktung von Strom und Gas eine strategische Dimension, bei der nicht nur Vertrieb und Marketing in der unmittelbaren Verantwortung stehen.“ Er sieht in der regionalen und zeitlichen Flexibilisierung der Vertragsinhalte einen zentralen Faktor.

Für die Kunden ergeben sich damit die folgenden Mehrwerte:

- Intuitive Abbildung von Produkten;
- Komfortable Gestaltung von Bonusregeln;
- Integrierter Preisrechner zur Bildung der zeitabhängigen, produkt- und regionsspezifischen Neu- und Bestandskundenpreise;
- Durchgängige Vertragsprozesse von der Akquise bis zur Abrechnung;
- Hochflexibler und effizienter Preisanpassungsprozess für Verträge mit auslaufender Preisbindefrist und bei

Abgabenänderungen;

- Unterstützung von Cross- und Upsellingkampagnen auf Basis entscheidungsrelevanter Kennzahlen und Analysen (Energiepreise, Margen, Deckungsbeiträge etc.);
- Einfache Steuerung von Massenprozessen;
- Anbindung aller marktpräsenten Netzentgeltbanken, Pricing-Applikationen und Vergleichsportale.

In die Produktfamilie ist auch ein Portal für Vertriebspartner und Mitarbeiter in dezentralen Organisationsstrukturen eingebunden. Der Vorteil: Deutlich einfachere Abstimmungsprozesse zwischen den Bereichen, eine messbare Kosten- und Zeitersparnis sowie eine höhere Servicequalität.

Das Lösungsangebot, das auch Leistungen weiterer Partner der Cloud Alliance wie der GET AG beinhaltet, umfasst je nach Kundenbedarf sowohl Inhouse- als auch Cloud-Optionen. kVASy Power Sales wird inzwischen ersten Kunden auch erfolgreich als Business Service Providing der SIV Utility Services GmbH bereitgestellt. Dass die Lösung darüber hinaus auch bequem out of the box eingesetzt werden kann, ergänzt Dr. Ulrich Czubayko: „Selbst wenn kVASy heute noch nicht im Einsatz ist, kann unsere Produktfamilie auch ganz unkompliziert quasi out of the box genutzt werden. Mit unserem standardisierten Modell unterstützen wir unsere Kunden dabei, ein innovatives, margenstarkes Produktportfolio aufzubauen, ihr Image zu stärken und über eine attraktive Preisgestaltung langfristig bei Bestands- und Neukunden zu punkten.“ (as, erschienen in Heft 1-2 / 2015 der Fachzeitschrift et)





Neue Freiräume entdecken mit kVASy® Planning

Eine nachhaltige Unternehmensorganisation ist nichts ohne eine vorausschauende Planung. kVASy® Planning powered by IBM TM1 bietet Ihnen dafür höchste Freiheitsgrade und durchgängige Transparenz.

Visualisieren Sie die verschiedenen Dimensionen einer integrierten Vertriebsplanung und überzeugen Sie sich von den Vorteilen unserer Lösung:

- Leistungsstarke Planung und Analyse in multidimensionalen Cubes – selbst

für größte Datenvolumina

- Flexible Modellierung und Simulation verschiedener Planungsszenarien durch unsere „Sandbox“-Funktion
- Vertrautes Excel-Look-and-Feel
- Zielgerichtete Plan-Ist-Vergleiche in unserem Managementinformationssystem kVASy® BI

Entdecken Sie mit uns eine neue Qualität in Planungstiefe, Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit. Für eine valide, ebenso effektive wie effiziente Unternehmenssteuerung. (as)

Lieferstellenscharfe Mehr-/Minder-mengenabrechnung mit kVASy®

Nach Vorgabe der Bundesnetzagentur müssen Netzbetreiber zum 1. April 2016 eine zählpunktscharfe Mehr-/Minder-mengenabrechnung (MMMA) vorweisen. Wer rollierend abrechnet, muss dafür im Grunde schon ab Frühjahr 2015 sein IT-System ertüchtigen und die Mengen für die Bilanzierung und die Netznutzung lieferstellenscharf speichern. Nur so können zum Stichtag auf Anfrage

eines Lieferanten problemlos monatlich zählpunkt- und tagesscharfe Allokationsdaten bereitgestellt werden.

Die SIV.AG ermöglicht bereits seit einigen Jahren mit kVASy® eine lieferstellenscharfe Abrechnung und bietet damit eine echte, zukunftsstarke Alternative zu den anderen am Markt etablierten Branchenstandards. (as)

Ohne Limits – Unsere Cloud für die Wasserwirtschaft



Unsere Branchencloud bietet Ihnen nicht nur das beste Preis-Leistungsverhältnis, sondern auch alle Freiräume, die gesamte Prozessbreite von kVASy® 5 zu erschließen – in einem integrierten System und mit attraktiven Mehrwertszenarien. Von Abrechnungsservices und einem effektiven Kundenbeziehungsmanagement mit Internetportalen über das technische Anlagenmanagement mit leistungsstarken Mobilitätskomponenten hin zu einem intelligenten Dokumentenmanagement.

Zu unschlagbaren Konditionen. 100%-ig auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Für einen sicheren IT-Betrieb, Systemstabilität und Prozesseffizienz.

Überzeugen Sie sich von unserer langjährigen Expertise! (as)

Kundensegmentierung und Kundenwertsteuerung



Lernen Sie das Potential Ihrer Kunden kennen. Unsere Lösung ermöglicht es Ihnen, Ihre Kunden anhand unterschiedlicher Parameter zu klassifizieren und Sie nach detaillierter Bewertung in die individuell passenden Servicestrukturen einzuordnen.

Sie können damit Ihre Prozesse noch effektiver an den jeweiligen Kundentypen ausrichten, Ihr Servicecenter effizienter organisieren, Bearbeitungsgeschwindigkeiten deutlich erhöhen und eine optimale Kundenbetreuung realisieren.

Die Integration der Kundensegmentierung in das Forderungsmanagement stärkt Ihre Position gegenüber säumigen Kunden und erhöht Servicequalität und Kulanz bei wertigen, guten Kunden. (as)

Neues Produkt: Gasbeschaffungsdaten

Gemäß § 20 I GasNZV sind Netzbetreiber verpflichtet, auf ihren Internetseiten Informationen zur Gasbeschaffenheit bezüglich des Brennwertes zu veröffentlichen. Zugleich besteht seit 1. April 2015 für Netzbetreiber eine Pflicht zur Übermittlung der Daten via EDIFACT-MSCONS. Die so generierten Daten fließen ein in die Mengenermittlung nach G 685, die Ermittlung der CO₂-Quoten für den Emissionshandel sowie in die Prüfung der Netzrechnungen. Darüber hinaus haben Transportkunden ein gesetzlich verankertes Recht auf Übermittlung der korrekten Daten.

In unserem Formatworkshop haben wir Sie bereits ausführlich über die legislativen Hintergründe informiert. Mit dem Erwerb unserer neuen Lizenz „Gasbeschaffungsdaten“ kommen Sie Ihrer gesetzlichen Pflicht vollumfänglich nach und sichern sich zudem wertvolle Kostenvorteile im Fotojahr 2015. (as)

Cockpit **get-ag**

Unser Navi für Ihren Energievertrieb

Bereiten Sie strategisch relevante Entscheidungen fundiert vor!
 Unsere Lösung für **Marktanalysen** und **Pricing** – komfortabel, intelligent und sekundenschnell.

Das **Cockpit** dockt an:
cockpit.get-ag.com/kVAsyPowerSales

Telefon: 0341 989 808-16
get-ag.com
vertrieb@get-ag.com

Anzeige

VDE: Ohne branchenspezifisches Energieinformationsnetz keine Energiewende

Mit der Einführung der volatilen, regenerativen Energieerzeuger (z. B. Photovoltaik, Windkraft) ändern sich die Lastflüsse im Stromverteilungsnetz. Um Netzinstabilitäten zu vermeiden, muss das Stromnetz im Mittel- und Niederspannungsbereich mit einem Lastmanagement sowie Steuer-, Regelungs- und Informationsübertragungstechnik ausgestattet werden.

Wie das neue VDE-Positionspapier „Kommunikationsnetz für das Smart Grid“ zeigt, bietet eine Kombination aus (B-)PLC ((Breitband)-Power Line Communication) über die Energienetzinfrastruktur im Niederspannungsbereich mit einem branchenspezifischen Funknetz bei der Arbeitsfrequenz von 450 MHz auf LTE-Technologiebasis die zurzeit beste und zukunftsfähigste Lösung für das erforderliche Energieinformationsnetz. Dieses Netz könnte als „Zubringernetz“ zu lokalen Netzknotenpunkten des Energienetzes

genutzt und der endgültige Anschluss z. B. der Wohnungen über Powerline Communication betrieben werden. Alternativ ermöglicht die Technologie auch die direkte Verbindung in die Kellerräume der Endnutzer.

Offen ist allerdings die Finanzierbarkeit einschließlich der Regulierung der Lizenzen im Frequenzbereich von 450 MHz durch die Bundesnetzagentur und eventuell anfallender Lizenzkosten. Daher plädiert der VDE dafür, das Frequenzband der Allgemeinheit für diese Anwendung zur Verfügung zu stellen. Weiterhin muss mittel- und langfristig genügend Bandbreite zur Verfügung stehen; denn im schmalen 450 MHz-Band sind auf lange Sicht Engpässe zu erwarten. Eine alternative, zukunftsfähige Lösung bietet der - auch für das Smart Metering geeignete - Ausbau eines Glasfaserbreitbandnetzes bis in die Wohneinheiten (Fiber to the Home, FTTH), das gut mit dem 450 MHz-

Funknetz kombiniert werden könnte. Aber auch unabhängig vom Smart-Meter-System ist das Kommunikationsnetz eine unabdingbare Voraussetzung für Smart Grids und die Integration der volatilen regenerativer Energieerzeuger in das Energieversorgungsnetz. Das VDE-Positionspapier macht deutlich: Das branchenspezifische Energieinformationsnetz ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg der Energiewende, bei dem ein erheblicher Diskussionsbedarf besteht. Umso wichtiger ist es aus VDE-Sicht, dass Politik und Regierungen in Bund und Ländern sowie die Energieversorger diese Diskussion nun zügig beginnen.

Das VDE-Positionspapier „Kommunikationsnetz für das Smart Grid“ wurde von Experten der Informationstechnischen Gesellschaft im VDE (VDE|ITG) verfasst und ist im InfoCenter unter www.vde.com erhältlich. (mu)

kVASy® Power Sales:

Schnell, flexibel, punktgenau, systemunabhängig –
Energievertrieb in einer neuen Dimension

SEHEN SIE UNSER VIDEO:
www.siv.de/kvasy-power-sales



**Bringen Sie in nur einer Stunde neue
Produkte von der Idee in den Markt!**

Mit unserer neuen Produktfamilie kVASy® Power Sales bieten wir Ihnen ein maßgeschneidertes Lösungspaket für den überregionalen Energievertrieb – von einer intensiven Marktanalyse über die Bereiche Preiskalkulation, Customer Service, Vertragsmanagement und Vertriebsplanung hin zu einem effektiven Vertriebspartnermanagement. Bei der Erschließung neuer Kundenpotentiale oder in der Bestandskundenpflege.

Nutzen Sie unser komplettes Lösungsportfolio ohne großen Einführungsaufwand und aus einer Hand auch als Prozessdienstleistung oder aus der Cloud. kVASy® Power Sales: Für Ihren Erfolg im Markt, eine stärkere Kundenbindung und zur nachhaltigen Sicherung Ihrer Profitabilität! (as)

Watt für'n Erfolg

Watt für'n Erfolg. Unser Kunde team energie wurde vom Deutschen Institut für Service-Qualität zum besten Ökostrom-anbieter Deutschlands gekürt. Wir freuen uns, dass die von uns entwickelten Kundenportallösungen zu diesem tollen Erfolg beitragen konnten. Herzlichen Glückwunsch.



SIV.AG Mitarbeiterprofil | Ideen Kontur geben



Name: Lysann Heiseler

Jahrgang: 1986

Position: Geschäftsbereichsleiterin BI

Persönliches: Die gebürtige Rostockerin ist sportbegeistert und engagiert sich mit Spaß und Ausdauer in der Kinder- und Jugendarbeit. Mit den Cheerleadern des SV Dynamo Rostock e.V. beweist sie viel

Team- und Kampfgeist. Ein gemeinsames Ziel zu haben, sich gegenseitig zu motivieren und an einem Strang zu ziehen – diese Werte möchte sie schon früh den Kindern und Jugendlichen vermitteln.

Vorher: Ausbildung zur Informatikkauffrau bei der Finnlines Deutschland GmbH (2003 bis 2006) mit anschließendem Multimedia-Engineering-Studium an der Hochschule Wismar (2011 Abschluss als Master of Engineering).

Bei der SIV.AG: Zur SIV.AG fand sie als Werkstudentin über eine Empfehlung ihrer Professorin. Ihre Masterarbeit schrieb Lysann Heiseler in der SIV.AG zum „Data Mining mit Oracle BI“ – einem Thema, an dem sie insbesondere das vielfältige und anspruchsvolle Anwendungsspektrum reizte. Als Business Intelligence Consultant konnte sie seit 2011 wertvolle Projekter-

fahrung in Beratung und Entwicklung sammeln, u. a. bei großen Referenzkunden der SIV.AG und im Rahmen der I1g-Migration. 2013 übernahm sie den gesamten Geschäftsbereich BI, für den sie heute die vollständige Fach-, Personal- und Budgetverantwortung trägt.

Aufgaben: Als Querschnittsbereich erfordert das strategische Geschäftsfeld BI eine hohe Managementkompetenz. Anforderungen Struktur zu geben, ein Team zu motivieren und die Projektumsetzung über alle Meilensteine hinweg erfolgreich zu koordinieren – das ist eine Aufgabe, die sie jeden Tag von neuem reizt und fordert.

Motivation: Sich für die Kunden zu engagieren, anspruchsvolle BI-Projekte eigenverantwortlich zu steuern und gemeinsam etwas zu bewegen. (as)



Prozesseffizienz im Fokus

Seit 2004 leitet Enrico Hase den Bereich Consulting & Projekte der SIV.AG. In den letzten zwei Jahren wandelte sich das Profil des 75 Mitarbeiter starken Teams von der klassischen Anwendungsberatung zu einer service- und prozessorientierten Consulting Unit. Die SIV.NEWS sprachen mit Enrico Hase über veränderte Marktanforderungen und die Bandbreite des neuen Leistungsspektrums.

SIV.NEWS: Mit wachsendem Wettbewerbsdruck und stetig komplexer werdenden legislativen Vorgaben sind IT-Dienstleister immer stärker gefragt, ihre Service- und Beratungsleistungen auf eine neue Qualitätsstufe zu heben. Wie stellt sich Ihr Team den veränderten Rahmenbedingungen?

Enrico Hase: Wir haben schon früh unseren Bereich an den gewachsenen Anforderungen des Marktes ausgerichtet. Längst umfasst unser Leistungsspektrum nicht mehr nur das klassische Projektmanagement, die Implementierung und Datenmigration. Wir haben uns vom implementierenden zum beratenden Consultant entwickelt. Damit verändern sich natürlich auch unsere Methodik und unser Selbstverständnis als service- und

prozessorientierter Dienstleister. All diese flankierenden, an wachsender Bedeutung gewinnenden Themen sind erfolgreich in eigenständigen Teams angesiedelt und werden im engen Austausch mit unseren Kundengremien vorangetrieben.

SIV.NEWS: Wie unterstützen Sie Ihre Kunden bei der täglichen Optimierung ihrer Prozesse?

Enrico Hase: Wir bieten seit im Sommer 2014, attraktive Leistungspakete für unsere Kunden, die wir als konkrete Projekte mit klaren Qualitäts-, Zeit- und Budgetvorgaben aufsetzen. Hierbei ist uns natürlich unsere langjährige Erfahrung im traditionellen Projektgeschäft von großem Nutzen. Unser Anspruch ist denkbar

einfach: Wir möchten unsere Kunden mit intelligenten Prozesslösungen schnell, flexibel und unkompliziert unterstützen und uns als verlässlicher Partner bei der effektiven und ressourcenschonenden Modellierung der gesamten Wertschöpfungskette etablieren.

SIV.NEWS: Welche konkreten Leistungspakete bieten Sie Ihren Kunden?

Enrico Hase: Unser Spektrum ist mittlerweile so breitgefächert wie das Portfolio der SIV.AG. Es reicht von der systematischen Optimierung des Gesamtprozesses der Rechnungserstellung über die wirkungsvolle Prüfung der Zählerstände bis hin zur Modellierung des Hausanschlussprozesses, die besonders

für unsere Kunden aus der Wasserwirtschaft interessant ist.

Zwei Lösungsangebote möchte ich an dieser Stelle hervorheben.

Viele Kunden werden es aus eigener Erfahrung kennen: Im Laufe der Zeit nimmt die zu bewältigende Datenmenge exponentiell zu, während der Anteil der operativen Daten annähernd gleich bleibt. Nach eingehender Analyse und Beratung vitalisieren wir mit kVASy® fresh die Produktionssysteme und reduzieren damit das operative Datenvolumen. Dabei verzichten wir in fast allen Funktionsbereichen auf weitreichende historische Daten. Das System wird schlanker, sicherer und performanter. Wir haben dieses Projekt z. B. erfolgreich bei einem unserer größten Kunden umgesetzt.

Mit unseren Action Points gehen wir bei der Prozessautomatisierung neue Wege und unterstützen unsere Kunden bei der effektiven Nutzung des Process Builders. Wir stellen den Prozessdurchlauf sowie dessen kontinuierliche Überwachung auf den Prüfstand und eröffnen vielfältige Möglichkeiten zur Optimierung einzelner Prozessschritte, etwa bei der Kundenhisto-

rie im CRM, beim Dokumentenmanagement oder in der E-Mail-Kommunikation.

SIV.NEWS: *Wie stellen sich Ihre Berater den neuen Herausforderungen?*

Enrico Hase: Unsere verstärkte Konzentration auf die Themen Prozessoptimierung und Prozesseffizienz wird auch im Kollegenkreis sehr positiv aufgenommen, da sich damit neue Gestaltungsräume in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden ergeben. Zugleich haben wir ein starkes und engagiertes Team mit einer enormen fachlichen Expertise in der Energie- und Wasserwirtschaft. Mehr als 50 % unserer Berater verfügen über die Praxiserfahrung und Qualifikation eines Senior Consultants oder Management Consultants.

Für eine bessere Veranschaulichung will ich eine Metapher bemühen: Als früherer gelernter Möbeltischler und heutiger passionierter Heimwerker weiß ich, dass der Erfolg eines Projektes von der richtigen Planung, dem richtigen (geschärften) Werkzeug und nicht zuletzt von den Kenntnissen und dem Können des – mit solidem handwerklichem Rüstzeug ausgestatteten – Durchführenden abhängt. Mit unserem erfahrenen Kompetenzteam

sehen wir uns daher gut aufgestellt, um unsere Kunden mit schnellen, einfachen und schlanken Projekten optimal bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen.

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



Enrico Hase, Leiter Consulting & Projekte der SIV.AG

PROZESSKOSTEN SENKEN

ZÄHLERSTÄNDE WIRKUNGSVOLL PRÜFEN



Ausgangslage

Die Qualität von Zählerständen hat einen entscheidenden Einfluss auf die Güte des Abrechnungsprozesses, auf die Anzahl von Rechnungskorrekturen und somit direkt auf die Kundenzufriedenheit und die Abrechnungskosten. Darum ist es wichtig, fehlerhafte Zählerstände frühzeitig zu erkennen.

Unsere Lösung

Bereitstellung eines sehr flexiblen Prozesses, um die Qualität registrierter Zählerstände zu prüfen. Alle Zählerstände können bei der Erfassung nach definierten Vorgaben geprüft und kontrolliert werden.

Ihre Mehrwerte:

- Erhöhung der Qualität von Zählerständen
- Individuelle Prüfmöglichkeit für alle Ablesewerte
- Erhöhung der Abrechnungsqualität
- Optimierung der Abläufe durch zeitgesteuerte Prüfungen
- Schneller Einstieg mit standardisierter und leicht anpassbarer Vorlage

PROZESSKOSTEN SENKEN

VITALISIERUNG DER PRODUKTIONSSYSTEME



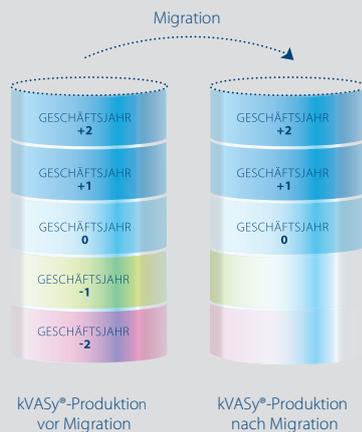
Ausgangslage

Während der fortlaufenden Arbeit mit dem integrierten System kVAsy® kommt es im Laufe der Zeit durch stetiges Wachstum der Datenmenge zu einem hohen Umfang der Datenhaltung, während der Anteil der operativen Daten annähernd gleich bleibt.

Unsere Lösung

Die Reduktion des Datenvolumens der operativen Systeme erfolgt nach eingehender Analyse und Beratung mit kVAsy® fresh.

Unsere Vorgehensmodell



Ihre Mehrwerte:

- Konzentration auf aktuelle Daten
- Prozessoptimierung durch Verzicht auf alte Stammdaten
- Performanceverbesserung bei der Datensicherung
- Performanceverbesserung bei der Aktualisierung der Systeme



GESAMTPROZESS – EFFEKTIVE RECHNUNGSERSTELLUNG

Ausgangslage

Ihr Abrechnungsprozess besteht aus vielen einzelnen Teilschritten. In jedem ist ein hohes Maß an Datenqualität gefragt, um schließlich zu erstklassiger Rechnungsqualität zu gelangen.

Unsere Lösung

Ihrem spezifischen Unternehmensportfolio entsprechend, erfolgt eine umfassende und automatisierte Datenprüfung. Manuelle Plausibilitätsprüfungen verringern sich zu Gunsten der Prozesskosten.

Ihre Mehrwerte:

- Erhöhung der Qualität der Abrechnungsprozesse
- Minimierung des manuellen Aufwands
- Prüfung von Zählerständen bei der Erfassung in kVAsy®
- Individuelle Prüfungen während der Rechnungslegung



MODELLIERUNG HAUSANSCHLUSS-PROZESS



Ausgangslage

Die Anlage neuer Hausanschlüsse ist ein komplexer Vorgang innerhalb des Unternehmens. Viele Akteure, Informationen und Dokumente gilt es im Blick zu halten.

Unsere Lösung

Modellierung eines vorgangsbezogenen Prozessdurchlaufes für die systemseitige Abbildung des Hausanschlusses inklusive kaufmännischer Anbindung.

Ihre Mehrwerte:

- Optimierung und Reduzierung der Durchlaufzeiten
- Zentrale prozessgeführte Abarbeitung
- Ausgangspunkt für weiterführende Arbeitsschritte im integrierten System
- Übersichtliche Darstellung einzelner und aller Vorgänge
- Integrierte Dokumentenablage

PROZESSAUTOMATISIERUNG DURCH FLEXIBLE ACTION POINTS

Ausgangslage

Die Anlage neuer Hausanschlüsse ist ein komplexer Vorgang innerhalb des Unternehmens. Viele Akteure, Informationen und Dokumente gilt es im Blick zu halten.

Unsere Lösung

Modellierung eines vorgangsbezogenen Prozessdurchlaufes für die systemseitige Abbildung des Hausanschlusses inklusive kaufmännischer Anbindung.

Ihre Mehrwerte:

- Optimierung der Kundenhistorie durch erledigte Aktivitäten im CRM
- Verbesserung der Prozessüberwachung durch Aufgaben und Mails an Mitarbeiter / Bereiche
- Aufwertung der Kommunikation mit dem Kunden durch automatische Mails
- Maschinelle Erstellung von Kundenschriften



Enrico Hase
 Leiter Consulting & Projekte
 SIV.AG
 Telefon +49 381 2524-3101
 enrico.hase@siv.de

SERVICE MANAGER

Ausgangslage

Sie wünschen sich, dass Ihre Anliegen unmittelbar und direkt in der SIV.AG vertreten werden.

Ihr Service Manager:

- betreut Sie exklusiv, ist Ihre Stimme bei der SIV.AG und sorgt für kurze Wege.
- fördert harmonische Prozessabläufe, priorisiert direkt und zielorientiert Ihre Anfragen.
- koordiniert die Beratung und Projekte.



Wiebke Techel
 Leiterin Kundenservicemanagement
 SIV.AG
 Telefon +49 381 2524-3123
 wiebke.techel@siv.de

Verbrauchsrechnungen bezahlen und Preppaymentschlüssel aufladen - einfach, schnell und unkompliziert am Kassenautomaten HESS MultiPay

Das Magstadter Traditionsunternehmen HESS ist mit seinen Zahlungssystemen Marktführer in Deutschland und trägt mit seinen Produkten „Made in Germany“ zur Prozessoptimierung in Kundencentern von Energieversorgern bei. Mehr Service, einfache Bedienbarkeit und individuelle Konfiguriermöglichkeiten sind einige der Vorteile, die die Kassenautomaten HESS MultiPay Energieversorgern und deren Kunden bringen.

Das Magstadter Traditionsunternehmen HESS ist mit seinen Zahlungssystemen Marktführer in Deutschland und trägt mit seinen Produkten „Made in Germany“ zur Prozessoptimierung in Kundencentern von Energieversorgern bei. Mehr Service, einfache Bedienbarkeit und individuelle Konfiguriermöglichkeiten sind einige der Vorteile, die die Kassenautomaten HESS MultiPay Energieversorgern und deren Kunden bringen.

HESS bietet mit den Zahlungssystemen HESS MultiPay eine multifunktionale Hard- und Softwarelösung zum automatischen Kassieren und Buchen von baren und bargeldlosen Zahlungen, mit der Kunden beispielsweise ihre Verbrauchsrechnungen in Selbstbedienung begleichen können. Die Vorteile des Produkts:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Kundencentern sind vom Bargeldhandling befreit und haben mehr Zeit für die individuelle Beratung der Kunden. Zudem wird die Sicherheit durch den Einsatz von Tresoren in verschiedenen Sicherheitsstufen deutlich erhöht. Das unterstreicht einen weiteren Pluspunkt der Kassenautomaten HESS MultiPay: Sie sind modular aufgebaut und können an die individuellen Anforderungen der Anwender angepasst werden. So bieten beispielsweise die Kassenautomaten HESS MultiPay optional auch eine Banknoten- und Münzrecycler-Technologie, die die Wiederverwendung und somit die Auszahlung der eingezahlten Münzen und Scheine im Kreislaufverfahren ermöglicht. Das wiederum bedeutet: Der Bargeldbestand im Automaten wird redu-

ziert, es fallen seltener Befüllungen und Entleerungen an, und die Wirtschaftlichkeit wird gesteigert.

Kunden profitieren von den flexiblen Kassenzeiten und Zahlungsmöglichkeiten an den Kassenautomaten HESS MultiPay. Zudem können sie sich am HESS MultiPay über einen Barcodescanner oder per Direkteingabe ihrer Daten am Touchscreen identifizieren – die Produkte zeichnen sich also durch eine einfache und intuitive Bedienbarkeit aus. Ein weiterer Pluspunkt ist die Anbindung an die Abrechnungssysteme der Energieversorger. Hierbei wird der Datenaustausch über eine praxisbewährte Schnittstelle zum Abrechnungssystem „kVAsy®“ der SIV.AG gewährleistet. Das Kundenkonto befindet sich so immer auf dem aktuellen Stand. Zudem bieten die Geräte optional auch eine Auflademöglichkeit von Guthaben für Preppaymentzähler.

Der Erfolg gibt HESS recht: Bereits rund 520 Projekte Zahlungssysteme HESS MultiPay hat das Unternehmen in 20 Jahren unter anderem in Kommunen, Bibliotheken und bei Energieversorgern realisiert. Bei Energieversorgern sind rund 110 Kassenautomaten der Firma HESS im Einsatz. Mit der SIV.AG bestehen bereits zahlreiche gemeinsame Projekte – Tendenz stark steigend. Erst kürzlich hat HESS einen Auftrag über zwei Kassenautomaten der Stadtwerke Wolfsburg AG bzw. der LSW Netz GmbH & Co. KG in Wolfsburg erhalten, die ebenfalls zu den SIV.AG-Anwendern gehören.

Für weitere Informationen zu den Zahlungssystemen HESS MultiPay mit Schnittstelle zum Abrechnungssystem „kVAsy®“ der SIV.AG wenden Sie sich an Wolfgang Ristau, Vertriebsleiter Zahlungssysteme,



unter Tel. +49 7159-4009-213 oder per E-Mail an wolfgang.ristau@hess.de. Oder besuchen Sie uns auf dem HESS-Stand auf der Fachausstellung der SIV-Anwenderkonferenz am 19.06.2015 in Roggentin/Rostock. Allgemeine Informationen erhalten Sie auch unter www.hess.de.



Mario Hoffmeister

Pressesprecher

Tel: +49 7159 – 40 09 – 280

E-Mail: mario.hoffmeister@hess.de

Mobil: 0171 – 97 45 712

www.hess.de

KURZINFO

HESS Cash Systems GmbH & Co. KG



HESS Cash Systems GmbH & Co. KG ist seit 130 Jahren ein deutsches Traditionsunternehmen für geldverarbeitende Systemlösungen. Als Tochterunternehmen der international tätigen Gauselmann Gruppe vereint HESS den Geist eines familiengeführten Unternehmens mit hoher Innovationskraft. Entwicklungs- und Produktionsstandort ist Magstadt in der Nähe von Baden-Württembergs Lan-

deshauptstadt Stuttgart. Hier entstehen Hard- und Softwarelösungen rund um Cash-Handling und Zahlungssysteme für Banken, öffentliche Einrichtungen, Handelsunternehmen und Casinos. Mit einem Exportanteil von 50% sind die Qualitätsprodukte auch international sehr gefragt. Die Qualitäts- und Managementprozesse sind nach DIN EN ISO 9001:2008 und 14001:2004 zertifiziert.

SIV.AG und EASY SOFTWARE AG intensivieren Zusammenarbeit



Neue Lösungen zur Optimierung dokumentenintensiver Prozesse, verkürzte Supportzeiten und leichter Zugang zum Partnernetzwerk

Die SIV.AG und die EASY SOFTWARE AG weiten ihre gemeinsamen Aktivitäten im Bereich Enterprise Content Management (ECM) aus. Die Kunden der SIV.AG profitieren dabei von neuen Lösungen zur Optimierung dokumentenintensiver Prozesse, verkürzten Supportzeiten und einem leichteren Zugang zum Partnernetzwerk der EASY SOFTWARE AG.

„Als langjährige Partner kennen wir die Anforderungen der Energie- und Wasserwirtschaft aus erster Hand und verfügen gemeinsam über ein tiefes Branchen-Know-how. Unsere Direktpartnerschaft steht für die Bündelung unserer Innovationskraft und Kreativität mit konsequentem Fokus auf den Kundennutzen“, so Mathias Birkholz, Bereichsleiter kVASy® DMS der SIV.AG: „Wir werden so an die Erfolge des Rekordjahres 2014 anknüpfen und beraten unsere Kunden künftig verstärkt zur Optimierung dokumentenintensiver Prozesse. Hierzu haben wir attraktive Betreibermodelle on premise oder aus der Cloud entwickelt. Wir erweitern unser Lösungsangebot um weitere Bau-



Vertragsunterzeichnung im März 2015

steine wie die CONTRACT-Vertragsverwaltung oder die Personalakte und etablieren den Bereich ECM als ganzheitliche Lösung bei unseren Kunden.“

Durch die neue Direktpartnerschaft steht der SIV.AG und ihren Kunden das gesamte ECM-Know-how der EASY SOFTWARE AG aus dem EASY-Partnerkanal unmittelbar zur Verfügung. Zugleich ermöglicht der direkte Draht zum Lösungspartner kurze Supportzeiten und einen zielgerichteten Kundenservice.

„Unser gemeinsames ECM-Portfolio umfasst viel mehr als die klassische Archivierung. Mit unserem Lösungsangebot eröffnen wir allen Kunden der SIV.AG eine neue Dimension des Dokumenten- und Workflow Managements – einfach, sicher, flexibel zu skalieren und mit einem hohen Funktionsumfang. Mit der SIV.AG haben wir einen verlässlichen strategischen Partner, mit dem wir erfolgreich in die Zukunft gehen werden“, so Carsten Werner, Leiter Partnermanagement der EASY SOFTWARE AG. (as)

Auf ein Wort: Kristina Waterwiese, Leiterin Vertrieb der GET AG

SIV.NEWS: Sie sind gut ein Jahr an Bord der GET AG. Wie fällt Ihr erstes Fazit aus?

Kristina Waterwiese: Fachlich, aber auch persönlich war es kein Sprung ins kalte Wasser, um das maritime Bild in der Fragestellung aufzunehmen. Tatsächlich habe ich mich sehr schnell als vollwertiges Mitglied einer Mannschaft akzeptiert gefühlt, die zu navigieren weiß und jederzeit volle Fahrt

aufnehmen kann. Die GET AG ist sowohl in fachlicher als auch in menschlicher Hinsicht ein Unternehmen, in dem ich mich rundum wohlfühle und in dem ich mich daher auch sehr schnell weiterentwickeln konnte. Das Geschäftsfeld der Aufbereitung und Analyse von Daten für die Energiewirtschaft und die softwarebasierte Unterstützung von Prozessen ist mir aus meinen bisherigen beruflichen Stationen sehr vertraut. Darüber hinaus habe ich mich wissenschaftlich mit dem Marketing von Stromprodukten auseinandergesetzt. Diese Themen und meine Erfahrungen als Key Account Managerin bringe ich für die GET AG und für unsere Kunden sehr gern mit ein.

SIV.NEWS: Seit April agieren Sie als Leiterin Vertrieb. Stellt sich die GET AG neu auf?

Kristina Waterwiese: Ja und nein. Ein erfolgreiches Jahr 2014 bestätigt uns im Kerngeschäft, für das wir zudem mit unserer webbasierten Anwendung „Cockpit“ einen organischen Wachstumsschub erwarten. Ich stehe voll und ganz hinter dieser Anwendung, die es Lieferanten und auch Netzbetreibern ermöglicht, den Markt strategisch im Auge zu behalten, und die zugleich operative Lösungen bietet. Chancen sehen wir ebenso in einem verstärkten Engagement in den zunehmend liberalisierten Energiemärkten bei den Nachbarn in der D-A-CH-Region. Auch dort bedienen wir bereits diverse Kundenanfragen. Während sich unser Vorstand Lars Quiring, selbst auch für das Ressort Vertrieb zuständig, verstärkt der strategischen Unternehmensentwicklung widmen wird, zählt es zu meinen Aufgaben, vor allem den Ausbau des Regionalvertriebs für den Norden und Süden Deutschlands, aber auch für Österreich und die Schweiz voranzutreiben. Da ich bereits einige Zeit in der Schweiz arbeiten durfte, ist diese Aufgabe für mich besonders reizvoll. Ich mag Land und Leute und freue mich, mit der GET AG die Entwicklungen des Energiemarktes auch dort begleiten zu können. Markt bedeutet nicht nur Wettbewerb gegeneinander, sondern auch Erfolg miteinander. Dass Kundenorientierung und partnerschaftliche Zusammenarbeit für die GET AG im Fokus stehen, ist daher selbstverständlich.

SIV.NEWS: Das Cockpit ist also Ihr ‚Topseller‘?

Kristina Waterwiese: Das kann man schon sagen, denn für das Cockpit, quasi unser ‚Navi‘ für den Vertrieb von Energieprodukten, registrieren wir bei Unternehmen der Strom- und Gasversorgung eine rege Nachfrage. Und ich sehe uns auf einem guten Weg, die Modellierung von Strom- und Gasprodukten im Cockpit auch mit den Leistungsbereichen von kVASy® Power Sales eng zu verzahnen. Zudem bieten wir erfolgreich unseren Weg der Entwicklungspartnerschaft an - also den agiler Software-Entwicklung und totaler Kundenorientierung.

SIV.NEWS: Wie kann man sich die Entwicklungspartnerschaften rund um das Cockpit vorstellen?

Kristina Waterwiese: Es handelt sich um ein mehrstufiges Konzept. Das System Cockpit ist sofort startklar. Anwender können vorhandene Standardkomponenten für Marktanalysen oder Pricing nutzen. Zusätzlich bietet es die Option zur Konfiguration maßgeschneiderter Lösungen, die wir durch eine im Hintergrund schlanke IT-Architektur sehr schnell implementieren können: Grundlage sind Workshops, in denen mit Kunden die konkreten Aufgabenfelder herausgearbeitet und detailliertere Use Cases definiert werden. Entwicklungsseitig begleiten wir den Prozess durch ein Prototyping. Methodisch legen wir in der Entwicklungspartnerschaft Wert auf die konsequente Anwendung etablierter Erhebungs- und Evaluationsmethoden. Im Ergebnis erreichen wir so ein hohes Maß an Usability und Kundenzufriedenheit.“ (mm)

GET·AG

>>



Kristina Waterwiese

Leiterin Vertrieb

GET AG

Telefon +49 341 989 808 10

kristina.waterwiese@get-ag.com

www.get-ag.com

Anzeige

SIVAG

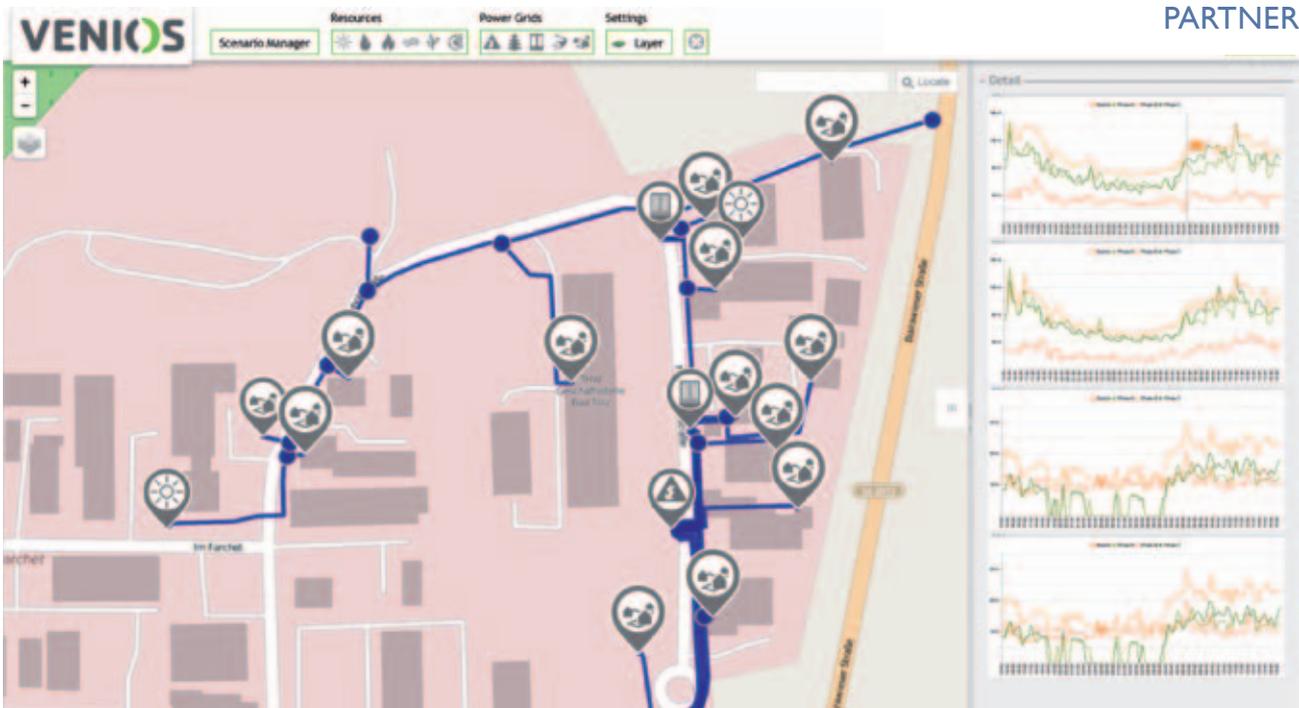
DAMIT SIE AM NIKOLAUSTAG KEINE BÖSE ÜBERRASCHUNG ERLEBEN!

Das neue Energiedienstleistungsgesetz kommt! Spätestens bis zum 5. Dezember 2015 müssen alle Nicht-KMU Energieaudits nach DIN EN 16247-1 durchgeführt haben oder die Einführung eines zertifizierten Energiemanagementsystems nach DIN ISO 50001 nachweisen können.

Wir beraten Sie gern und machen Ihr Unternehmen fit für die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen!

Kontakt:
René Kersten, Leiter Management- und Prozessberatung
Telefon +49 381 2524-3261
rene.kersten@siv.de





Verteilnetze zukunftsfähig machen

Die andauernden Veränderungen im Energiesystem stellen das heutige Verteilnetz vor enorme Herausforderungen. Allein der Anstieg von dezentraler Energieerzeugung verursacht einen Um- und Ausbaubedarf für das Verteilnetz von fast 40 Milliarden bis 2030 (dena Verteilnetzstudie 2012). Zwar kann ein aktives Netzmanagement diese hohen Investitionssummen auf ein verträgliches Maß reduzieren, es benötigt jedoch Transparenz über die Zustände im Verteilnetz.

Die IT-Lösung der Venios GmbH aus Frankfurt schafft die Möglichkeit, diese Transparenz unter einem geringen Einsatz von Messtechnik herzustellen, u.a. unter Verwendung einer Schnittstelle zu kVASy® 5 der SIV.AG.

Venios schafft Transparenz durch Kombination von Mess- und Bestandsdaten mit Modellen

Für die Lösung „Venios Energy Solution“ (VES) werden zunächst die Stellen im Netz identifiziert, wo durch den Einsatz von Messtechnik das größte Maß an zusätzlicher Genauigkeit für die Netzzustandsschätzung erzielt wird. Diese Stellen können u.a. Ortsnetztransformatoren und Kabelverteiler sein. Die Live-Messdaten aus lediglich einigen wenigen Messpunkten im Netz werden dann durch Modelle für sämtliche Verbraucher und Erzeuger im Netz ergänzt. Dieser Ansatz spart den Einsatz von teurer Messtechnik, bei einem geringen Verlust an Genauigkeit.

Synergien durch Schnittstelle mit kVASy® 5 der SIV.AG

Die Modelle für Verbraucher und Erzeuger greifen dabei auf das bestehende Wissen des Netzbetreibers über seine Kunden und sein Netz zurück. Eine Schnittstelle zum System kVASy® 5 der SIV.AG ermöglicht hier die einfache Interaktion zum Beispiel mit vorhandenen EDM-Datenbeständen. Zusätzlich zu internen Daten nutzt die Venios Energy Solution sogenannte Sekundärdaten, die aus öffentlichen oder am Markt verfügbaren Quellen stammen. Diese Daten können zum einen sozioökonomische Daten von Verbrauchern sein, auf denen basierend detailliertere Modelle zu einem individuellen Lastprofil entwickelt werden können. Weiterhin werden etwa Wetterdaten hinzugezogen und mit einem PV-Modell verknüpft, wodurch die Erzeugung einzelner PV-Anlage prognostiziert werden kann.

Durch die Nutzung solcher interner und externer Datenquellen in Verbindung mit anspruchsvoller Modellierung und Messdaten wird ein hybrider Ansatz geschaffen, durch den sich die Netzzustände bestimmen lassen, ohne dass ein massenhafter Roll-Out von Messhardware nötig wird. Gleichzeitig ist die Lösung bezüglich der verwendeten Datenquellen offen gestaltet, d.h. mit der Zeit hinzukommende Datenquellen wie etwa Smart Meter können einfach integriert werden und verbessern die Zustandsbestimmung weiter.

Kosteneinsparungen in Netzplanung, Asset Management und Netzbetrieb

Die neugewonnene Transparenz über Zustände und Datenlage im Mittel- und Niederspannungsnetz ermöglicht dem Netzbetreiber die Identifikation von Flexibilitätspotentialen und Einspar- und Effizienzpotentialen bei Netzplanung, Asset Management und Netzbetrieb. Investitionsplanung und Arbeitsabläufe bleiben auch bei zunehmender Komplexität beherrschbar. Die Softwarelösung ist dabei modular und skalierbar aufgebaut, wodurch der Anwender auf neue Anforderungen schnell reagieren kann. Für EVU bedeutet die Einführung von VES den Einstieg in eine detaillierte zeit- und orts aufgelöste Datenhaltung und Analyse ihrer Versorgungsgebiete – unter Einbeziehung bestehender Systeme. Auch über die Anwendungsfälle im Netzmanagement hinaus ist dies die entscheidende Grundlage für neue flexibilitäts- und datengetriebene Geschäftsmodelle im sich stetig weiterentwickelnden Energiemarkt. (jd)



Dr. Jonas Danzeisen
 Geschäftsführer
 Venios GmbH
 Telefon +49 69 34879 1100
 E-Mail info@venios.de
 www.venios.de



Die Wahrheit in Zeiten der Energiewende

Die Wahrheit hat viele Gesichter. Unterschiedliche Erfahrungen und Interessenlagen prägen unser Bild der Realität. Was für die einen als erstrebenswerte Zukunft erscheint, erfüllt die anderen mit Skepsis oder strikter Ablehnung. Allgemeingültige Lösungen gibt es keine. Das wird umso deutlicher in Zeiten radikaler Umbrüche, die bestehende Fronten verhärten, bisherige Grundfesten in Frage stellen und selbst Branchengiganten gelegentlich zum Umdenken zwingen. Die 22. Handelsblatt Jahrestagung „Energiewirtschaft 2015“, zu der auch in diesem Jahr wieder 1.200 Entscheider nach Berlin gekommen waren, bot dafür an drei Tagen lebendige Anschauungsmöglichkeiten.

Aufschlag Gabriel: Unmissverständliche Absage an die Kapazitätsmärkte

Mit einem Machtwort eröffnete der Bundesminister für Wirtschaft und Energie Sigmar Gabriel die Diskussion und verärgerte so manchen Topmanager noch bei der morgendlichen Presseschau am Frühstückstisch. Gabriel, der kurzfristig seine Konferenzteilnahme absagen musste, donnerte dafür umso gewaltiger im „Handelsblatt“, dass er zukünftig Betreibern fossiler Kraftwerke kein Geld mehr für das Bereithalten ihrer Anlagen zahlen wolle.

„Zu einem funktionierenden Strommarkt gehören echte Knappheitspreise. Sie setzen die erforderlichen Investitionssignale. Nicht wenige, die einen Kapazitätsmarkt fordern, verbergen dahinter ihr eigentliches Interesse: existierende Überkapazitäten auf Kosten der Stromverbraucher zu konservieren. Das ist das Gegenteil von vernünftiger Energiepolitik“, so Gabriel.

Ein Frontalangriff auf die Branche, trifft es trotz guten Willens letztendlich doch auch neue, hocheffiziente Gaskraftwerke. Als

Trostpflaster sei ein noch nicht näher umrissener „Kohlekonsens in Deutschland“ angedacht: „Schaffen wir das, müsse sich die deutsche Politik allerdings verpflichten, keine weiteren Interventionen vorzunehmen. Damit hätten wir dann endlich langfristige Verlässlichkeit.“ Doch gerade an stabilen Rahmenbedingungen für nachhaltige Investitionen fehlt es seit Jahren. Ein zermürbender Schwebeszustand, der zunehmend auch das hohe Gut einer sicheren Energieversorgung zu möglichst geringen Preisen in Frage stellt.

Dabei ist die Diskussion um die „Energiewende“ nicht selten noch allzu deutschlandzentriert und von erschreckendem Provinzialismus, wenn es um einen planvollen, konzertierten Ausbau der Netzinfrastuktur geht. Hildegard Müller, Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung und Mitglied des Präsidiums des BDEW, betonte hierzu auch noch einmal auf der Eröffnungspressekonferenz der diesjährigen E-world energy & water in Essen, wie „ärgerlich“ es sei, mit neuen landespolitischen Alleingängen wieder „hinter den erreichten politischen Konsens zurückzufallen“.

Den Blick stattdessen für die europäischen und globalen Belange zu weiten, war daher auch in diesem Jahr ein zentraler Anspruch der hochkarätig besetzten Konferenz. Der durch Dr. Christoph Frei, Generalsekretär des Weltenergieerates, in Berlin vorgestellte „World Energy Issues Monitor 2015“ richtete den Fokus auf die übermächtigen internationalen Herausforderungen: den dramatischen Ölpreisabsturz, die Sorge um die Ausgestaltung eines weltweiten Klimaschutzabkommens, die energie-wirtschaftlichen Auswirkungen der zunehmenden Isolierung Russlands, das Wiedererstarken der Atomkraftlobby, die Suche nach wirksamen Energiespeichermodellen, Innovationen in den Bereichen Energieeffizienz und Flüssiggas (LNG) oder Möglichkeiten für Schwellen- und Entwicklungsländer, einen freien Zugang zu den Kapitalmärkten zu erlangen.

Konter Teyssen: „Kein Anspruch der päpstlichen Unfehlbarkeit“

Zum Auftakt der Tagung bemühte Gabor Steingart, Herausgeber des „Handelsblatts“, etwas unglückliche Parallelen zum

Zeitalter der Aufklärung. Dass sich weder Rainer Baake, Staatssekretär im BMWi, als Robespierre noch Dr. Johannes Teysen, Vorsitzender des Vorstands der E.ON SE, als Voltaire wiedererkannten, war sicher nicht verwunderlich. Angesichts nahezu erdrückender, ganz unterschiedlicher Wahrheiten treibt die Branche momentan etwas weitaus Profaneres an: das Streben nach langfristig erfolgreichen Markt- und Geschäftsmodellen.

Teyssen sprach in diesem Zusammenhang von einer „Energiewelt“, die „Systemdenken und Systemkönnen“ erfordere. Nur wer sich „radikal“ auf Veränderungen einlasse – also „an die Wurzeln“ gehe – und akzeptiere, dass nicht mehr der Gesetzgeber, sondern allein die Kunden die zukünftigen Treiber seien, habe auch perspektivisch eine Chance.

Gabriels Aufschlag konterte er souverän: „Der Kapazitätsmarkt wird kommen. Herr Gabriel hat ja auch nicht den Anspruch der päpstlichen Unfehlbarkeit.“ Die Meinungsbildner der Branche wie Dr. Rolf Martin Schmitz, Sven Becker oder Hildegard Müller wusste er bei dieser Kriegserklärung geschlossen hinter sich.

Umsetzungskompetenz für ein neues Marktdesign beweisen

Auch wenn Baake in der weiteren Diskussion wiederholt betonte, dass es seitens des BMWi noch keine Vorentscheidung zum künftigen Strommarktdesign gäbe und Wissenschaft, Wirtschaft und Politik noch weit von einem tragfähigen Konsens entfernt seien: Die Fronten sind und bleiben verhärtet.

Glaubt man Teysen, erinnert die heutige Entwicklung der Energiewelt an die Kon-

tinentaldrift: Mit zunehmender Dynamik entstehe „neben der klassischen Energiewelt der großvolumigen Produktions- und Handelsstrukturen für Strom, Gas und weitere Commodities“ eine „neue Energiewelt, die geprägt sei durch erneuerbare Energien, intelligente Netze und kundennahe Lösungen“ und „in der Schnelligkeit, Agilität, Innovation und Digitalisierung zählten“, so Teysen: „Nach unserer Analyse haben sich beide Welten bereits so weit voneinander entfernt, dass sie eigene unternehmerische Ansätze erfordern. Die Erfolgsfaktoren entwickeln sich immer weiter auseinander.“

Radikalen Reformbedarf sieht auch der Präsident der Bundesnetzagentur Jochen Homann. Er setzt auf eine „Evolution des Systems“, wenn er „die Anreizregulierung insgesamt auf den Prüfstand stellt“ und sich für eine größere Transparenz aus-



spricht. Darüber hinaus ist der wachsenden Verantwortung der Verteilnetzbetreiber verstärkt Rechnung zu tragen. „Nach unseren Vorstellungen sollen künftig Investitionen in intelligente Steuerungssysteme nicht schlechter gestellt werden“, so Homann.

Dass Smart Grid Security hier eine immer wichtigere Rolle einnimmt, bestätigt

auch das 3. Positionspapier der Fokusgruppe „Energieinformationsnetze und -systeme“ des VDE. Die Realisierung von Sicherheits- und Datenschutzaspekten bereits beim Entwurf der Systeme und datenschutzfreundliche Voreinstellungen als Standardkonfiguration müssen ein zentrales Merkmal nachhaltiger Energieinformationsnetze sein. Hier sind alle Marktteilnehmer – Verbände, Behörden, Politik, Energieversorger, Auditoren und IKT-Dienstleister – gleichermaßen gefragt. (as, gekürzt, erschienen in Heft 4/2015 der BWK)



Impressionen der Veranstaltung

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



| AKADEMIE



Unseren tagesaktuellen Schulungsplan und weitere Informationen zu Kursen und Rabattprogrammen finden Sie unter: www.siv.de/akademie

Veranstaltungskalender 2015



Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
19. Euroforum-Jahrestagung Stadtwerke	05.05.2015 - 07.05.2015	Maritim Hotel Düsseldorf	www.stadtwerke-tagung.de
SIV.Anwenderkonferenz 2015	18.06.2015 - 19.06.2015	Rostock/Roggentin	www.siv.de
BDEW-Kongress	23.06.2015 - 25.06.2015	Hotel InterContinental Berlin	www.bdew.de
VKU-Verbandstagung	11.11.2015 - 12.11.2015	Maritim Hotel Berlin	www.vku.de

Gewinnspiel der SIV.AG



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

Welche Lösung der SIV.AG bietet Ihnen höchste Freiheitsgrade und durchgängige Transparenz im Rahmen Ihrer vorausschauenden Unternehmensplanung?

Schreiben Sie die richtige Antwort auf den Coupon (s. Beileger) und faxen Sie diesen bitte an **+49 381 2524-4099** oder schicken Sie uns die Antwort per E-Mail (sivnews@siv.de). Einsendeschluss ist der 31. August 2015 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**



Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels (AUSGABE 1/2015) ist: **Katrin Wendt, lecker Energie GmbH**. Herzlichen Glückwunsch!



SIV.NEWS 2/2015 – Impressum

Herausgeber SIV.AG, Konrad-Zuse-Straße 1, 18184 Roggentin, Telefon +49 381 2524-0, Telefax +49 381 2524-1099, E-Mail sivnews@siv.de, www.siv.de **Vi.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** Frank Brachvogel (fb), Torsten Brinker (tb), Dr. Jonas Danzeisen (jd), Marco Fiedler (mf), Enrico Hase (eh), Gerhard Großjohann (gg), Martin Heinrichs (mh), Gottfried Hiesinger (gh), Mario Hoffmeister (mho), Steffen Lewerenz (sl), Matthias von Maltzahn (mm), Christina Sternitzke (cs), Melanie Unseld (mu), RA Dr. Michael Weise (mw), RA Jan-Hendrik vom Wege (jhw) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer; Telefon +49 381 666 58 58, info@dr-schaefer-pr.de **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Maik Scheler **Bildquellen** Titel und S.10: ©Thinkstock/wgmbh; S.19 ©Certigo; fotolia: S.26 ©Dmytro Panchenko, S.28-31: ©Art3d, ©fotomek, ©Paulista, ©beermedia.de, ©Koya979, ©viktor88; S.36 ©Handelsblatt **Produktion** Druckerei Weidner GmbH **Auflage** 3.000 Exemplare.

19. SIV.ANWENDER- KONFERENZ:

UNSER GRÖSSTES KUNDEN- UND PARTNEREVENT STEHT IN DIESEM JAHR GANZ IM ZEICHEN DER STRATEGISCHEN NEUAUSRICHTUNG UNSERER GESAMTEN UNTERNEHMENSORGANISATION. WIR STELLEN IHNEN GEMEINSAME MEILENSTEINE UND DIE HERAUSFORDERUNGEN DES MARKTES BIS 2020 VOR UND DISKUTIEREN MIT IHNEN DIE ZUKUNFTSTHEMEN DER ENERGIE- UND WASSERWIRTSCHAFT.

18. und 19. Juni 2015, Rostock und Roggentin



kVAsy5

POWER SALES

Energievertrieb in einer
neuen Dimension

schnell ✓
flexibel ✓
punktgenau ✓
system-
unabhängig ✓

