

SIV.NEWS

Magazin für die Energie- und Wasserwirtschaft

www.siv.de | 2013

3

Alles aus einer Cloud

Die Branchencloud
der SIV.AG.

Seite 6



Sensationelle Effekte

Stadtwerke Cottbus GmbH nutzt bei der Rechnungseingangsbearbeitung Cloud Services der SIV.AG. **10**

Starke Partner

Kreiswerke Main-Kinzig GmbH baut mit der SIV.AG Angebot als Business Service Provider aus. **14**

Aus einem Guss

Wasserverband Weddel-Lehre setzt auf neuen Webauftritt und Kundenportal der SIV.AG. **20**

Inhaltsverzeichnis



10



20



24

AKTUELLES

Editorial	3
Werden Sie Mitglied unseres Forums Netzbetrieb! . . .	4
Prozess-Know überzeugt Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH	4
Nachruf: In tiefer Trauer um Manfred Drewlow	5
Bundesweites Energiemanagement-Forum	5
SEPA-Umstellung: Aktueller Projektstand	5

TITELTHEMA

Branchencloud: Alles aus einer Cloud	6
Faktencheck: Einfach und sicher in die Cloud	8
Praxisbericht: Stadtwerke Cottbus GmbH nutzen Cloud Services bei der Rechnungseingangsbearbeitung	10
Praxisbericht: Wasserverband Strausberg-Erkner setzt auf k5 e.systems	12
Praxisbericht: Kreiswerke Main-Kinzig GmbH baut mit der SIV.AG Angebot als Business Service Provider aus	14
Mitarbeiterporträt: Milan Frieberg, Geschäftsfeldentwicklung Systeme und Service der SIV.AG	16

PARTNER

ABZ Reporting GmbH: E-Bilanz-Erstellung mit der ReportFactory	17
Portallösungen – Startklar für´s mobile Internet? . . .	18
kVAsy® 5 - Kundenportal: Unser neues Feature Lastgangauswertung	19
Praxisbericht: Online-Service aus einem Guss für den Wasserverband Weddel-Lehre	20

GASTBEITRÄGE

RA Jan-Hendrik vom Wege, Partner bei Becker Büttner Held Hamburg, zur Einführung der Zählerstandsgangbilanzierung	22
RA Dr. Jörg Rehberg, Fachbereichsleiter Wasser/Abwasser beim BDEW, stellt den neuen Leitfaden einer Abwasserentgelt-/gebührenkalkulation vor	24

ENGAGIERTE ZUSAMMENARBEIT

Im Porträt: Die Interessenvertretung der kVAsy® - Anwender e.V.	26
SIV.AG AKADEMIE, Veranstaltungskalender; Gewinnspiel, Impressum	27



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

*Man merkt nie, was schon getan wurde,
man sieht immer nur, was noch zu tun bleibt.*

Marie Curie

Die letzten Monate standen im Zeichen großer Herausforderungen. Der gemeinsame Übergang zu einem neuen Lizenzmodell (Embedded Software Licence), die ersten Rollouts unserer neuen prozessorientierten Produktgeneration kVASy® 5 und die Umstellung des Überweisungs- und Lastschriftverfahrens auf SEPA bei all unseren Kunden sind – jedes bereits für sich genommen – anspruchsvolle Zukunftsprojekte, denen wir uns mit erheblichen personellen Kapazitäten und Investitionen im Millionenbereich gestellt haben.

Dass wir alle Meilensteine erfolgreich gemeistert haben und auch weiterhin meistern werden, ist nicht zuletzt dem großen Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, starken Partnern sowie der engen Zusammenarbeit mit unseren Anwenderkreisen geschuldet. Jedem einzelnen von ihnen dafür meinen herzlichen Dank!

Ein sich dynamisch verändernder Markt erfordert dynamische Lösungen. Mit unserer Branchencloud geben wir unseren Kunden die erforderliche Flexibilität und Agilität, um sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen – mit Blick auf ihr Kerngeschäft, bei maximalen Sicherheitsstandards und einer transparenten Kostenstruktur. So erschließt sich einfach und hochperformant die gesamte Prozesswelt von kVASy® 5, deren Mehrwerte wir speziell für die Cloud nutzbar machen und durch unser flankierendes Lösungs- und Beratungsspektrum veredeln.

Unsere aktuelle SIV.NEWS möchte Sie neugierig machen auf die E-world energy & water vom 11. bis 13. Februar 2014 in Essen, auf der wir unsere Branchencloud in ihrer gesamten Leistungstiefe vorstellen. Sie sind bereits heute herzlich dazu eingeladen!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins!

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Jörg Sinnig

Werden Sie Mitglied unseres Forums Netzbetrieb!

An drei Standorten haben wir in diesem Sommer unseren Workshop „kVAsy® - Technical Assets“ durchgeführt und sind dabei auf breites Interesse und eine durchgängig positive Resonanz gestoßen. Da gute Ideen bekanntlich weitergetragen werden müssen, möchten wir Sie heute herzlich einladen, Mitglied unseres Forums Netzbetrieb zu werden.

Melden Sie sich noch heute kostenfrei unter <https://forum.kvasy.de/> an und profitieren Sie von wertvollen Hintergrundinformationen und dem intensiven Meinungsaustausch der Teilnehmer. Informieren Sie sich über das Nutzenpotential unseres integrierten, prozessorientierten Branchenstandards kVAsy® 5, Weiterentwicklungen für den Netzbetrieb und aktuelle Veranstaltungen für den Netzbetrieb. Verfassen Sie eigene Beiträge und bilden Sie eigene Fachgruppen mit anderen Anwendern. Diskutieren Sie mit unseren Spezialisten Anforderungen, Wünsche und Anregungen.

Unser Forum Netzbetrieb ist Teil unseres schon etablierten Forums „kVAsy® 5“. (as)

Prozess-Know-how überzeugt Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH



Die BEW Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH zeigt sich nach einem dreimonatigen intensiven Vorprojekt überzeugt von der Prozessstärke der SIV.AG und führt seit 1. Juli 2013 das komplette Lösungsspektrum des Software- und Beratungshauses für die Bereiche Netz und Vertrieb ein. Zugleich nutzt die BEW für den Betrieb von kVAsy® das Rechenzentrum des Komplettlösungsanbieters.

Als Konzerngesellschaft der Stadtwerke Bocholt GmbH versorgt die BEW Bocholter Privat- und Geschäftskunden aus einer Hand mit Energie und Trinkwasser. Darüber hinaus beliefert sie regional Privatkunden und deutschlandweit Industriekunden mit Strom und Erdgas.

Die Entscheidung für die SIV.AG fiel im Rahmen einer Software-Evaluierung,

die durch Dipl. Ing. Hans-Peter Feichtenschlager als anspruchsvollen Sparingspartner fachkompetent begleitet wurde. Der erfahrene Berater für IT-Prozess- und Projektmanagement hat auch eine Professur für Operations Management an der Fachhochschule Steyr inne.

„In unserem gemeinsamen Vorprojekt haben wir die SIV.AG als verlässlichen und professionellen Partner kennengelernt, der über eine hohe Prozesskompetenz verfügt“, betont Jürgen Elmer, Sprecher der Geschäftsführung der Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH. „Für die SIV.AG sprachen eine klare Prozessintegration und die große Flexibilität“, ergänzt Roland Lichte, IT-Koordinator und zuständiger Projektleiter der Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH: „kVAsy® ist eine schlanke, effiziente Standardlösung mit transparenten Wartungs- und Betriebskosten, die uns dennoch alle Freiheiten bei der Modellierung eines individuellen Lösungsmodells bietet.“

Das Go Live ist für den 2. Mai 2014 geplant. (as)

Vielen Dank für 20 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit!



Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg.

Henry Ford

Am 1. November 1993 gewann die SIV.AG mit dem Wasser- und Abwasserzweckverband Seelow ihren ersten Kunden aus der Ver- und Entsorgungsbranche. Eingeführt wurden damals das ABI 2000 Basismodul, die Technische Zählerverwaltung und die Verbrauchsabrech-

nung für 5.000 Abrechnungseinheiten. Mit Gerhard Schulze, Vorstandsvorsteher, und Ines Tomaszewski, Leiterin Verbrauchsabrechnung, waren bereits 1993 die heutigen Ansprechpartner mit an Bord. Seitdem prägen Kontinuität und Verlässlichkeit die Zusammenarbeit beider Unternehmen.

Vielen Dank an den Wasser- und Abwasserzweckverband Seelow für das über 20 Jahre in uns gesetzte Vertrauen. Wir freuen uns auf die Fortsetzung unserer engagierten Partnerschaft. (as)

In tiefer Trauer

Mit tiefer Bestürzung und Trauer haben wir am 16. September 2013 vom plötzlichen Tod unseres langjährigen Kollegen und Mitglieds der Geschäftsführung Manfred Drewlow erfahren.

Manfred Drewlow hat seit 2005 entscheidend die Unternehmensentwicklung der SIV.AG mitgeprägt und die zentralen strategischen Themen vorangetrieben. Er hat über viele Jahre die internationale Geschäftsfeldentwicklung verantwortet, war Geschäftsführer unserer bulgarischen Tochtergesellschaft SIV.BG, leitete unsere Großprojekte mit E.ON Bulgaria, EVN Bulgaria sowie EVN Macedonia und leistete als Leiter Strategie, Kommunikation und Politik erfolgreiche Netzwerk- und

Lobbyarbeit bei Branchenverbänden und Organisationen auf europäischer Ebene. Darüber hinaus hatte Manfred Drewlow in den letzten Monaten die Gesamtprojektleitung für die SEPA-Umstellung inne.

Für sein herausragendes Engagement sind Vorstand, Aufsichtsrat, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Unternehmensgruppe ihm zu großem Dank verpflichtet. Wir werden sein Andenken bewahren und ihn nicht vergessen.

In dieser schweren Zeit sind unsere Gedanken und unser Mitgefühl bei seiner Familie, die sich unserer ganzen Unterstützung gewiss sein kann.



Manfred Drewlow

Bundesweites Energiemanagement-Forum

Das Energiemanagement-Forum der Partner Robotron Datenbank-Software GmbH, SIV.AG und Susanne Regen Energiemanagementberatung hat erfolgreich seine Arbeit aufgenommen.

Als unabhängige Branchenplattform bietet das bundesweite Netzwerk die Möglichkeit zum intensiven Fach- und Erfahrungsaustausch zum Aufbau eines systematischen Energiemanagements. Dabei wenden sich die Initiatoren primär an alle Versorger, die ihre Kunden aus Industrie, Gewerbe, Handel oder öffentlicher Verwaltung intensiver mit nachhaltigen, individuellen Dienstleistungen rund um

die Zukunftsthemen Energieeffizienz und Energiemanagement beraten und unterstützen wollen.

Im Rahmen der Auftaktveranstaltung am 20. Juni 2013 in der Firmenzentrale der Robotron Datenbank-Software GmbH in Dresden wurden nicht nur die aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen skizziert, sondern auch die sich daraus für Versorger und ihre Kunden ergebenden Herausforderungen beschrieben sowie die derzeit in Deutschland existierenden und geplanten, unterschiedlich strukturierten Energiemanagementsysteme vorgestellt.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf den Anforderungen an ein effektives Change Management bei Neustrukturierungen und Zielkonflikten: Mit welchem Aufwand, welchen Meilensteinen und Hürden ist die Umsetzung von Veränderungen und Einführung neuer Dienstleistungen bei Versorgern und deren Kunden verbunden?

Der Termin der zweiten Veranstaltung: 10. Oktober 2013 in Kassel mit gemeinsamem Besuch der Energieeffizienzfabrik, eines innovativen Hightech-Projektes.

Mehr Informationen unter www.e-management-forum.de. (as)

Auf Kurs – SEPA-Umstellung im Zeitplan

SEPA hat für alle Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft tiefgreifende Auswirkungen auf die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation.

Zugleich eröffnen sich im Rahmen der SEPA-Umsetzung wertvolle Optimie-

rungs- und Kostensenkungspotentiale, die es nachhaltig zu nutzen gilt. Mit einer intensiven Vorbereitung und bereichsübergreifendem Engagement unterstützen wir unsere Kunden in jeder Projektphase fachkompetent und machen ihre Prozesse einfacher und effizienter. Ende September

2013 waren bereits weit über 200 Umstellungsprojekte mit mehr als 350 Produktsystemen in der Umsetzung.

Verantwortet werden sie von 21 SEPA-Projektleitern unter der Gesamtprojektleitung von Kathrin Klimas. (sl)



Alles aus einer Cloud

Die Vision ist verlockend: IT-Services einfach und kostentransparent quasi per Knopfdruck aus der Steckdose beziehen – ohne den Aufbau einer teuren Infrastruktur, mit hohen Qualitätsstandards und einer an der tatsächlichen Nutzung orientierten Vergütung. Längst haben Weltkonzerne wie Oracle oder IBM das enorme Zukunftspotential des Cloud Computings erkannt und bieten in ihrem Marktsegment ein umfassendes innovatives Lösungsportfolio für alle Unternehmensgrößen und -anforderungen.

Als Oracle-Gründer und CEO Larry Ellison im Juni 2013 eine strategische Partnerschaft mit seinem einstigen Rivalen Microsoft kündigte, machte er damit auch deutlich, dass sein Ziel, „die umfassendste Cloud auf dem Planeten Erde anzubieten“, eine durchaus reale Basis hat. Zukünftig können Unternehmen auf der Microsoft-Cloud-Plattform Windows Azure auch die Oracle-Datenbanken sowie Java und WebLogic nutzen. Ein weiterer Schritt in eine praktisch grenzenlose, systemoffene, flexibel modellierbare Prozesswelt.

Mehr als die Auslagerung ins Rechenzentrum

Dennoch äußern sich viele Entscheider noch verhalten optimistisch, wenn sie auf das Thema Cloud Computing angesprochen werden. Zu groß sind die Bedenken hinsichtlich möglicher Performancever-

luste und Sicherheitslücken. In einer aktuellen Forrester-Umfrage betonten 83 % der befragten 200 CIO, dass ihnen ihre IT-Dienstleister nicht transparent vermitteln könnten, „wie viel Cloud“ tatsächlich in den Angeboten steckt und worin sich moderne Cloud Services von den etablierten Rechenzentrumsdienstleistungen unterscheiden. Zwei von drei IT-Verantwortlichen bemängelten dabei zu starre Konditionen, mangelnde Elastizität und fehlende Self Services.

Bereits heute leben wir wie selbstverständlich in einer global vernetzten Welt, auf deren Daten wir praktisch immer und an jedem Ort zurückgreifen können. Auch im geschäftlichen Alltag sind virtuelle Prozesse längst Realität. Trotzdem ist laut einer aktuellen Studie der Expertengruppe der Markt echter SaaS- / PaaS- und IaaS-Lösungen mit multimandantenfä-

higer Architektur sowie einem zentralen Release- und Patch Management deutlich kleiner als oft angenommen. Bei vielen Angeboten handle es sich lediglich um gehostete Instanzen bestehender On-Premise-Versionen, so die Analysten.

„Cloud Computing verstehen wir vor allem als strategisches Managementthema“, so Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG.

Cloud Computing als strategisches Managementthema

Um die eigentliche Zukunftsdimension des Cloud Computings verstehen zu können, sei noch einmal Larry Ellison zitiert: „I think the internet was the last big change. The internet is maturing. They don't call

it the internet anymore. They call it cloud computing.“ Cloud Computing ist also tatsächlich ein radikaler, revolutionärer Paradigmenwechsel, der ganzheitlicher, bereichsübergreifender Umsetzungskonzepte seitens der Unternehmensführung bedarf.

Im Mittelpunkt sollte dabei die langfristige strategische Roadmap stehen. Wo wollen wir in einigen Jahren stehen, welche Kernkompetenzen stellen wir in den Mittelpunkt, wie lassen sich unsere Prozesse zur Zufriedenheit unserer Kunden effektiv und kosteneffizient umsetzen? Für die Unternehmen der Versorgungswirtschaft sind ihre IT-Prozesse meist nur unterstützende, aber keine Kernprozesse. Durch die Verschlinkung ihrer Inhouse-IT bieten sich ihnen daher vielfältige Chancen für einen zielgerichteteren Einsatz ihrer Zeit- und Personalressourcen.

„Cloud Computing verstehen wir daher vor allem als strategisches Managementthema“, so Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG, die für die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft eine eigene Branchencloud etabliert hat.

Dynamik des Marktes erfordert dynamische Lösungen

„Ein sich dynamisch verändernder Markt erfordert dynamische Lösungen, und der sichere Umgang mit sensiblen Daten ist dafür ein wesentlicher Schlüssel“, betont Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. „Gerade für die Energie- und Wasserwirtschaft ist es dabei von zentraler Bedeutung, auch weiterhin jederzeit einfach, schnell und souverän auf den Datenbestand zugreifen zu können – hochperformant, bei maximalen Sicherheitsstandards und einer transparenten Kostenstruktur. Nur so können sich die Unternehmen auf ihre Kernprozesse konzentrieren und Kosten sparen.“

„Eine grundsätzliche Entscheidung für die Cloud sollte vor allem davon abhängig gemacht werden, ob sie dem eigenen Kerngeschäft – auch zukünftig – förderlich ist und ob sich durch eine Verlagerung in die Cloud deutliche Verbesserungen in der Aufbau- und Ablaufstruktur ergeben“, so Milan Frieberg, Geschäftsfeldentwicklung Systeme und Service der SIV.AG: „Wenn es um die Verlagerung einzelner IT-Pro-

zesse in die Cloud geht, ist die Frage zu klären, ob der Nutzen für den IT-Betrieb eine Auslagerung rechtfertigt.“

Die größten Herausforderungen ergeben sich dabei durch die Integration verschiedener Services unterschiedlicher Anbieter mit ihren jeweiligen Plattformen. Darüber hinaus bestimmen neue Marktrollen, Smart Metering und Big Data die Agenda der Zukunft. „Auch diese Anforderungen müssen adäquat von Online-Dienstleistern in einem ‘atmenden’ System abgebildet und in gewissem Umfang auch schon vorausschauend im Gesamtkonzept berücksichtigt werden“, betont Milan Frieberg.

Branchenfokussiertes Lösungsdesign

Um die Kunden bei ihrem Übergang von Inhouse-IT-Services hin zu Cloud Services bestmöglich zu unterstützen, ist stets auch eine individuelle Beratung erforderlich. Besonders bei komplexen Lösungen aus der Cloud, bei der verschiedene Anwendungen verschiedener Anbieter integriert bereitgestellt werden müssen, kann der Kunde durch ein branchenfokussiertes Lösungsdesign mit einer auf ihn zugeschnittenen Beratung leicht in die Cloud Services wechseln.

„Angesichts zahlreicher erfolgreicher Cloud-Projekte haben wir einen wohldefinierten, bewährten und verlässlichen Migrationspfad aufgebaut“, erläutert Milan Frieberg das Umstellungsszenario. „Bevor die Testmigration durchgeführt werden kann, erfolgt eine gemeinsame IT-Bestandsaufnahme, in der das Vorgehen definiert wird. In dieser Phase werden alle technischen und organisatorischen Schritte partnerschaftlich abgestimmt – zuweilen auch mit dem Ergebnis, bestimmte IT-Services bewusst inhouse beim Kunden zu belassen.“

Letztendlich stehen Kundenzufriedenheit und optimaler IT-Betrieb im Mittelpunkt aller Überlegungen.“ Nach der Testmigration wird ein Zeitfenster für funktionale und technische Tests aufgesetzt. Sind diese erfolgreich verlaufen, erfolgt die Produktivmigration – meist an einem Wochenende – und die Freigabe durch das Migrationsteam der SIV.AG und den Anwendungsbetreuer auf Kundenseite. Mit dieser Freigabe greifen die vertraglich vereinbarten Service Level Agreements.

Bei Bedarf ist der umgekehrte Weg genauso möglich, und mit einer gut geplanten und professionellen Migration ist ein Standortwechsel der IT-Anwendungen und IT-Systeme kein Problem: „Auch dabei betreut das Service Management unseres Rechenzentrum-Teams den Anwender verlässlich und fachkompetent“, so Frieberg.

Best-of-Breed-Partnerschaften für maßgeschneiderte Cloud-Konzepte

Große etablierte Technologiekonzerne wie IBM oder Oracle sind Garanten für Investitions- und Zukunftssicherheit. Mit ihnen ist die SIV.AG seit vielen Jahren in einer leistungsstarken Allianz verbunden.

Daneben sollte ein Cloudanbieter mit einer langjährigen firmeneigenen Branchenexpertise punkten. Das ist auch der Anspruch der Branchencloud der SIV.AG: „Wer um die Anforderungen der Energie- und Wasserwirtschaft weiß, kann zu einem exzellenten Preis-Leistungsverhältnis sowohl sichere standardisierte Prozesse modellieren als auch bedarfsgerecht Individualismen ausprägen“, so Arno Weichbrodt: „Gerade in der Versorgungsbranche sind sehr dynamische Veränderungen zu erwarten. Individuelle Cloud-Lösungen, die in unserem eigenen zertifizierten Rechenzentrum betrieben werden, bieten unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität, um die sich ihnen eröffnenden Marktchancen erfolgreich zu nutzen.“

Herausforderung IT-Compliance und Big Data

Ein besonderer Fokus liegt auf der Erarbeitung einer nachhaltigen Datenschutz- und -sicherheitsstrategie. Ein Thema, das gerade auch für die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft von zentraler Bedeutung ist. Intelligente Energienetze sind nicht nur das Rückgrat der Energiewende, sondern zugleich auch unsere sicherheitskritischste Infrastruktur. Verschärfte Vorgaben zur IT-Compliance, stetig steigende regulatorische Anforderungen und die Auswirkungen der Globalisierung erhöhen den Investitions- und Innovationsdruck. Durch eine zunehmende Digitalisierung, die Nutzung sozialer Netzwerke und mobiler Technologien wachsen nicht nur die Datenvolumina exponentiell an, auch die Art und Inhalte

der Daten ändert sich. Big Data erobert die Agenda – eine echte Herausforderung für das Datenmanagement eines jeden Versorgungsunternehmens.

„Für uns als Cloud Service Provider haben Datensicherheit und Datenschutz oberste Priorität“, sagt Milan Frieberg.

Datenschutz und Datensicherheit als erfolgskritischer Wettbewerbsfaktor

Mit ihrem Plädoyer für eine „eigene Cloud-Sphäre mit europäischen Sicherheitsstandards“ sprach die Bundeskanzlerin kürzlich einen wichtigen Aspekt an. Bei der Herausgabe der unternehmens-eigenen Daten an einen vertrauenswürdigen IT-Dienstleister zählt vor allem ein verlässliches partnerschaftliches Miteinander.

Technologievorteile auch der Wasserwirtschaft zunutze machen

Dabei unterscheiden sich die Anforderungen der Wasser- und Abwasserwirtschaft gar nicht so sehr von denen der Energiebranche. Alle Marktteilnehmer sind an bezahlbaren, stabilen und hochperformanten Lösungen interessiert, die es ihnen ermöglichen, Chancen zu erkennen und zielgerichtet zu nutzen.

Zunehmend stellt dabei auch die Wasserbranche Aspekte wie Servicequalität und Modernität in den Mittelpunkt. Dass sich seit Januar 2013 über 30 Kunden aus diesem Marktsegment für die Branchencloud der SIV.AG entschieden haben, zeigt nur, wie unkompliziert der Start in die Cloud erfolgen kann – mit einem maßgeschneiderten Migrationsszenario und klar erkennbaren Mehrwerten. Gerade kleinen Unternehmen wird dadurch die Möglichkeit eröffnet, an den Vorteilen einer nahtlosen Integration aller relevanten Geschäftsprozesse teilzuhaben.

„Zu bezahlbaren Konditionen erschließt sich so die gesamte Prozesswelt von kVASy® 5 – vom Portal über das CRM bis hin zu BI und Planning, einem leistungsstarken Output und Dokumentenmanagement sowie effektiven Monitoringszenarien. Wir könnten an dieser Stelle auch sagen, dass wir unsere neue prozessorientierte Produktgeneration kVASy® 5 speziell für die Wolke designt haben“, beschreibt Arno Weichbrodt den Lösungsumfang. Auch personelle Unterstützung lässt sich im Rahmen einer Personalbereitstellung als Cloud-Angebot anfordern.

Durchgängiges Monitoring und Standardisierung

Für kVASy® - Anwender erfolgt nicht nur der Umstieg völlig transparent. Sie kön-

nen auch jederzeit überprüfen, ob alle Cloud-Dienstleistungen vertragskonform erbracht werden. „Durchgängig automatisiert wird auf Basis unzähliger Systeminformationen über einen bestimmten Zeitraum – z. B. einen Monat – ein kundenindividueller Report erstellt“, so Milan Frieberg: „Sollte ein bestimmtes Service Level Agreement nicht erfüllt sein, wird dies sofort registriert und dokumentiert. Über ein implementiertes Eskalationsmanagement werden in diesem Falle alle Verantwortlichen informiert – das Team des Rechenzentrums, die Team- und Bereichsleitung. Auditierte IT-Betreiberprozesse gewährleisten die Dokumentation und nahtlose Nachverfolgung.“

Gerade bei Spitzenbelastungen lässt sich die erforderliche hohe Skalierbarkeit, Performance und Verfügbarkeit vor allem in Cloud-Strukturen gewährleisten. Allein das Rechenzentrum der SIV.AG verfügt bereits heute über 1.200 virtualisierte Server, die über 1,8 Mio. Zähler als Cloud Services abrechnen. Vergleichbare, standardisierte Prozesse ermöglichen es, die komplexen Anforderungen jeder einzelnen Markttrollen individuell abzubilden – vom innovativen Startup, das als Energiehändler auf den Markt drängt, bis zum europaweit agierenden Verteilnetzbetreiber. (as, auch erschienen in der Ausgabe 8 / 2013 der Fachzeitschrift Energiespektrum)

Faktencheck – Einfach und sicher in die Cloud

Fünf Fragen an Milan Frieberg, Geschäftsfeldentwicklung Bereich Systeme und Service der SIV.AG

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

Milan Frieberg: Für uns als Cloud Service Provider haben Datensicherheit und Datenschutz oberste Priorität. Aus diesem Grunde haben wir all unsere Cloud Services von Beginn an mit einem besonderen Augenmerk auf den Datenschutz entwickelt. Alle Kunden erhalten bei uns ihre eigenen dedizierten Umgebungen. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von Local Spaces. Ein unerlaubter Zugriff auf die Anwendungen – z. B. Datenbanken –

wird dadurch ausgeschlossen. Selbstverständlich wird dieses sensible Thema bei der SIV.AG und Ihren Partnern vertraglich mit den Kunden fixiert.

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

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

Milan Frieberg: Mit der Entscheidung für die Cloud Services der SIV.AG hat der Kunde den Vorteil, sein IT-Systembetriebrisiko deutlich zu verlagern – vertraglich klar definiert und abgesichert. Allerdings ist es weiterhin notwendig, für die ausgelagerten IT-Services einen Verantwortlichen zu benennen, mit dem wir bei allen Fragen rund um kVASy® und die bereitgestellten IT-Systeme und IT-Services eng zusammenarbeiten. Ein Beispiel hierfür sind die Abstimmungen, um zu vereinbaren, wann geplante Wartungsfenster eingerichtet werden können. Vor allem ist es wichtig, einen Partner zu haben, der die Anwender offen informiert und verlässlich betreut.

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

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

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

Milan Frieberg: Zunächst einmal gibt es im Rechenzentrum der SIV.AG das umfassendste Monitoring für unsere Lösung kVASy®. Durchgängig automatisiert wird auf Basis unzähliger Systeminformationen über einen bestimmten Zeitraum – z. B. einen Monat – ein kundenindividueller

Report erstellt. Sollte eine bestimmte SLA nicht erfüllt sein, wird dies sofort registriert und dokumentiert. Über ein implementiertes Eskalationsmanagement werden in diesem Falle alle Verantwortlichen informiert – das Team des Rechenzentrums, die Team- und Bereichsleitung. Auditierete IT-Betreiberprozesse gewährleisten die Dokumentation und nahtlose Nachverfolgung.

Weiterhin besteht die Möglichkeit, sich jederzeit vor Ort in unserem Rechenzentrum ein eigenes Bild zu machen. Wir freuen uns, dass anlässlich unserer diesjährigen SIV.Anwenderkonferenz zahlreiche Kunden dieses Angebot genutzt haben.

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

Milan Frieberg: Wir freuen uns, dass mittlerweile über 50 mittelständische Kunden unseren Cloud Services vertrauen. Dabei wird ein sehr differenziertes Leistungsspektrum von uns als Dienstleister abgerufen – vom vollumfänglichen Online-ERP-System bis zu dedizierten Einzelservices

wie dem Online-Monitoring oder einer Komplett-IT-Absicherung in der Cloud.

Für unsere Branchencloud sprechen ganz klar die Zukunftssicherheit, die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das attraktive Preis-Leistungsverhältnis. Davon können sich Kunden und Interessenten bei einem Besuch in unserem Rechenzentrum oder auf der E-world energy & water vom 11. bis 13. Februar 2014 überzeugen, wo wir unsere Branchencloud anhand messbarer Mehrwerte, erprobter Migrationsszenarien und Best-Practice-Modelle vorstellen.

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

>>



Milan Frieberg

Geschäftsfeldentwicklung
Systeme und ServiceSIV.AG
Telefon +49 381 2524-539
milan.frieberg@siv.de

Anzeige

ReportFactory

Der einfache Weg zur E-Bilanz.

Die Zusatzsoftware zur Erstellung und Übermittlung einer E-Bilanz.

- ✓ benutzerfreundliche Oberfläche
- ✓ Unterstützung aller Taxonomien
- ✓ einfacher Datenimport aus bestehenden VORSYSTEMEN
- ✓ erfolgreiche direkte Übermittlung
- ✓ standardisierte und konsistente Datenhaltung

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

Informieren Sie sich:

@ www.abz-reporting.com/RF

☎ +49 6151 9577 136

✉ reportfactory@abz-reporting.com

Jetzt neu - kostenlose Lizenz für Steuerberater!

Cloud Services ermöglichen drastische **Senkung der Prozesskosten**

Die Stadtwerke Cottbus GmbH ist einmal mehr der Vorreiter: Diesmal beschreiten die Brandenburger Neuland bei der Rechnungseingangsbearbeitung. Dank Cloud-basierter Prozessunterstützung durch die SIV.AG sollen die spezifischen Bearbeitungskosten drastisch reduziert werden. Wolfgang Will, Leiter Shared Service bei den Stadtwerken Cottbus, ist begeistert: „Die Effekte sind einfach sensationell.“



Ist es in unserer technisierten Welt noch möglich, die Kosten eines komplexen Geschäftsprozesses auf weniger als ein Fünftel der Ausgangsgröße zu drücken? Schwer vollstellbar, aber genau das wollen die Stadtwerke Cottbus mit Unterstützung der SIV.AG in den nächsten Monaten erreichen – und zwar bei der Rechnungseingangsbearbeitung. Bei den Cottbusern handelt es sich um rund 10.000 Rechnungen jährlich, die von mehr als 600 Lieferanten eintreffen.

Bislang ist der Ablauf so organisiert: Der Lieferant druckt die Rechnung auf Papier aus und versendet sie per Post an die Stadtwerke. Dort wird die Rechnung im ERP-System etabliert und ein Rechnungsbegleitschein ausgedruckt. Rechnung und Begleitschein wandern anschließend im Zuge des Freigabeprozesses durch das Haus, oft sogar in mehreren Kopien.

Sämtliche Vermerke für die Kontierung usw. werden auf Papier gemacht. Sind alle Vorgaben erfüllt, kann die Rechnung beglichen und schließlich in Aktenordnern archiviert werden.

Rechnungen auf Papier verschwinden

In Zukunft soll Papier bei der Rechnungsbearbeitung der Stadtwerke Cottbus ausgedient haben und der Prozess komplett in elektronischer Form ablaufen. Das beginnt schon bei den Lieferanten, die künftig keine Papierrechnungen mehr erzeugen sollen, sondern mithilfe einer speziellen Softwarelösung von Pitney Bowes elektronische Dokumente. Parallel werden PDF-Dokumente erzeugt, um die Rechnungen auch visualisiert sichtbar zu machen. Die Daten werden in einem dafür vorgesehenen Verzeichnis bei den Stadtwerken Cottbus bereitgestellt und dann

zur Verarbeitung ins Rechenzentrum der SIV.AG hochgeladen. Von dort aus werden die elektronischen Rechnungen den Stadtwerken quasi mundgerecht für den weiteren Bearbeitungsprozess im Unternehmen und in kVASy® zur Verfügung gestellt – eine Cloud-basierte Lösung also.

Wolfgang Will, Leiter Shared Service bei den Stadtwerken Cottbus, ist begeistert: „Wir müssen keine eigene Technik vorhalten und brauchen auch keine Leute, die sie bedienen. Wir nutzen nur diesen Workflow, der alle notwendigen Prozessschritte elektronisch unterstützt. Es fallen auch keine Lizenzgebühren an, sondern bezahlt wird die Dienstleistung mit einem fixen Betrag pro Rechnung.“

Natürlich werde anfangs Überzeugungsarbeit nötig sein, um die Lieferanten für das neue Verfahren zu gewinnen. Letztlich



► Wolfgang Will, Leiter Shared Service der Stadtwerke Cottbus GmbH

würden sie aber auch profitieren, meint Will. Erstens sei das Investment überschaubar, zweitens sei es denkbar, Lieferanten aufgrund der eigenen Einspareffekte bei der Einführung zu unterstützen, drittens sparten sie Geld für Papier und Porto. In letzter Konsequenz werde die elektronische Rechnungsstellung für Lieferanten eine Voraussetzung sein, um mit den Stadtwerken Cottbus Geschäfte machen zu können. „Ganz verhindern wird man den Eingang von Papierrechnungen nie, aber wir wollen dies sukzessive auf ein Minimum zurückfahren.“

Will sieht sogar noch weitere Effekte durch das papierlose Verfahren. Beispielsweise bei der Inanspruchnahme von Skonti. „In der Vergangenheit konnte es vorkommen, dass krankheits- oder urlaubsbedingt Rechnungen liegengeblieben sind und Skontofristen überschritten wurden. Diese Vorteile werden wir zukünftig durch den automatisierten Prozess lückenlos ausschöpfen können. Die Effekte sind einfach sensationell.“

Nach erfolgreichem Start der elektronischen Rechnungsverarbeitung mit Pilotlieferanten werden anschließend schrittweise weitere Lieferanten umgestellt. Für die Stadtwerke Cottbus gestaltet sich der Übergang vollkommen gleitend. Rechnungen, die in elektronischer Form ein-

treffen, werden durch die Mitarbeiter der Finanzbuchhaltung über das Portal bearbeitet, papierbasierte Rechnungen bis auf weiteres nach altem Muster. „Bei uns ändert sich eigentlich nichts, wir haben noch nicht einmal unter einer großen Implementierungs- und Umstellungsphase zu leiden“, so Will.

Technologievorteile schneller nutzen

„Die Vorteile einer Cloud-Lösung liegen ganz einfach darin, dass man sich im Unternehmen auf das Kerngeschäft konzentrieren kann“, erläutert der Stadtwerke-Manager, der das Cloud-Projekt maßgeblich vorangetrieben hat. „Durch die energiewirtschaftlichen Kernprozesse ist unser IT-Personal ohnehin schon stark gebunden. Es ist daher unabdingbar, auch kaufmännische Prozesse, die nicht unmittelbar mit Energiekauf, -verkauf und -abrechnung zu tun haben, effizienter zu gestalten. Cloud-Lösungen helfen dabei, Technologievorteile schneller nutzbar zu machen. Lange Einführungsphasen von Systemen können wir uns immer weniger leisten. Wir werden an derartigen Lösungen gar nicht vorbeikommen, weil das Ressourcenproblem immer drängender wird. Diese Entwicklung wird zukünftig noch stärker um sich greifen. Dabei verändert sich auch meine Rolle: Ich werde nicht mehr Organisator von Software-Im-

plementierungen sein, sondern verstärkt Koordinator für Geschäftsprozesse.“

Will hat keine Angst vor der Cloud und davor, die Verantwortung für den Prozess in externe Hände zu legen. Mit der SIV.AG weiß er einen bewährten Partner an seiner Seite, der für Sicherheit und Zuverlässigkeit steht. Mathias Birkholz, Fachgruppenleiter kVASy® - DMS Services, der die auf Webservices basierende Lösungsstrecke mitentwickelt hat, unterstreicht das: „Vertrauen ist die unabdingbare Basis für ein solches Geschäfts- und Prozessmodell.“ Die SIV.AG betritt bei dem Projekt insofern Neuland, als erstmals nach dem Verfahren Pay-per-use abgerechnet wird – bei einer zunächst vereinbarten Vertragsdauer von fünf Jahren. Mittlerweile seien alle technischen und organisatorischen Weichen gestellt, und man freue sich, dass dieser „total innovative“ Prozess endlich losgeht. (gg.Interview auch in der BWK 9/2013 erschienen)

>>



Mathias Birkholz

Fachgruppenleiter
kVASy® - DMS Services

SIV.AG
Telefon +49 381 2524-422
mathias.birkholz@siv.de



„Erwartungen zu 100 % erfüllt, vielleicht sogar übertroffen.“

Wasserverband Strausberg-Erkner setzt auf k5 | e.systems

Sollten Unternehmen der Wasserwirtschaft auf individuelle Lösungspakete aus der Cloud setzen? Sie sollten nicht nur, sie machen es bereits. Noch dazu erfolgreich, wie das Beispiel des Wasserverbands Strausberg-Erkner zeigt.

Seit 2001 Kunde der SIV.AG, hat sich die Körperschaft öffentlichen Rechts als moderner, kundenorientierter Dienstleister etabliert. Fest in der Region verwurzelt, übernimmt das Unternehmen Verantwortung für die kommunale Daseinsvorsorge in seinem 552 km² umfassenden Verbandsgebiet, das sich über den westlichen Teil der brandenburgischen Landkreise Märkisch-Oderland, Barnim und Oder-Spree erstreckt. Die Herausforderungen an eine hohe Servicequalität, niedrige Prozesskosten und nachhaltige Umweltstandards gleichen dabei denen anderer kommunaler Dienstleister. Mit modernen Organisationsstrukturen, einem umfassend zertifizierten Managementsystem und der regelmäßigen Teilnahme an Benchmarkings hat sich der Wasserverband Strausberg-Erkner ein solides Fundament für die Zukunft aufgebaut.

Zugleich zeigt sich das Unternehmen aber auch immer wieder offen für aktuelle Trends und technologische Innovationen. Als das bewährte, 2006 implementierte HP-Datenbanksystem 2013 durch ein moderneres ersetzt werden sollte, nutzte das Team um Systemadministrator Frank Gielisch diese Gelegenheit dazu, die gesamte physische Hardware zu integrieren und zu reduzieren.

Optimierung der gesamten IT-Infrastruktur

Da der Wasserverband Strausberg-Erkner seit 12 Jahren beim Kern-ERP-System auf den Branchenstandard kVAsy[®] setzt, lag der Fokus von vornherein auf den Applikationen der SIV.AG. Das neue System musste allen Ansprüchen an die neue Produktgeneration kVAsy[®] 5 – und damit an

eine systemoffene, individuell anpassbare Prozesswelt – gerecht werden. In intensiven Gesprächen mit den Spezialisten der SIV.AG wurden die IT-Verantwortlichen auf eigens für kVAsy[®] designte Appliances auf Basis von IBM-Komponenten aufmerksam. Leistungsparameter und Machbarkeitsnachweis sprachen von Anfang an für diese Lösung.

Mit dem Umstieg auf k5 | e.systems :professional gelang eine umfassende Konsolidierung der IT-Infrastruktur mit allen Vorteilen smarterer Cloudlösungen – einer neu gewonnenen Flexibilität und Freiheit, deutlich reduzierten Management- und Prozesskosten, einer größeren Energieeffizienz und Platzersparnis, die sofort ins Auge fällt: Wo früher zwei Schränke für die Unterbringung der Hardware standen, reicht heute ein halber – „für uns ein



k5 e.systems	:foundation	:professional	:enterprise	:enterprise+	BI
kVASy5	✓	✓	✓	✓	
kVASy® application cloud	✓	✓	✓	✓	
kVASy® monitoring services	✓	✓	✓	✓	✓
High Availability			✓	✓	
Managed System	✓	✓	✓	✓	✓
Optionspakete	✓	✓	✓	✓	
Standorte	1	1	1 (2)	2	1

k5|e.systems in den Ausprägungen :foundation, :professional, :enterprise und :enterprise+ vereint das gesamte Know-how aus dem Hause SIV.AG für einen performanten und stabilen Betrieb von kVASy®. Von den ersten Designschritten an wurde der Komplettlösungsanbieter dabei intensiv von der IBM Deutschland GmbH unterstützt. „Ein starker Rückhalt“, so Marco Fiedler, Bereichsleiter Systeme und Service der SIV.AG: „Über unseren langjährigen Partnermanager Thomas Regner wurden alle Anstrengungen unternommen, damit wir unsere Appliances im September 2012 erfolgreich an den Markt bringen konnten.“ Seitdem befinden sich vier Projekte in diesem Umfeld in der Realisierung.

deutlich ruhigeres, kosteneffektives Arbeiten, das Strom spart und damit nicht zuletzt auch das Klima schützt“, so Frank Gielisch.

Engagiertes Miteinander

Dass das Projekt so erfolgreich in time and budget umgesetzt werden sollte, ist einem engagierten, bereichsübergreifenden Miteinander zu verdanken. „Wir haben sehr offen, freundschaftlich und zielorientiert mit den Kollegen der SIV.AG zusammengearbeitet. Unser besonderer Dank gilt dabei dem Projektleiter Georg Lemke, der für uns in allen Phasen eine herausragende Rolle eingenommen hat und sich quasi Tag und Nacht als kompetenter Ansprechpartner eingesetzt hat“, betont Frank Gielisch: „So konnten auch unerwartete Herausforderungen schnell und erfolgreich gemeinsam gemeistert werden.“

Im gemeinsamen Projekt wurde nicht nur die gesamte kVASy® - Infrastruktur abgebildet, sondern es wurden auch ein Exchange Server und der Domain Controller implementiert sowie ein umfassendes Backup vorgenommen. Flankierend wurde für ein effektives Monitoring aller Server und Dienste die Lösung kVASy® System Control eingeführt: „So behalten wir den Überblick über alle Systeme, kennen deren Auslastung und können frühzeitig Ressourcen- und Performance-Schwachstellen entgegenwirken“, erläutert Frank Gielisch: „Dank der vollen Virtualisierung mit VMware erreichen wir de facto Hochverfügbarkeit. Zugleich haben wir bislang ungekannte Freiheitsgrade für spätere Systemerweiterungen.“

„Beeindruckende Laufzeiten“

Entsprechend begeistert zeigte sich Frank Gielisch schon in ersten Tests im Frühjahr 2013: „Erwartungen zu 100 % erfüllt, vielleicht sogar übertroffen. Die Laufzeiten sind wirklich beeindruckend“, mailte er an Marco Fiedler, Bereichsleiter Systeme und Service der SIV.AG. Während beispielsweise die Erstellung und Buchung von ca. 5.000 Rechnungen (Verbrauchsabrechnung Gärten) früher ca. 4,5 Stunden in Anspruch nahm, bedarf es heute keiner Stunde mehr. Eine radikale Zeit- und Kostenersparnis.

Gerd Windisch, Kaufmännischer Leiter des Wasserverbandes Strausberg-Erkner, betont: „Mit k5|e.systems haben wir das gute Gefühl, eine zukunftsorientierte und effiziente Hardwarelösung für unser Unternehmen und unsere Kunden zu nutzen. Wir profitieren von einer hohen Performance und Flexibilität, um den sich uns aktuell stellenden Anforderungen – Prozessorientierung, SEPA, E-Bilanz, kVASy® 5 etc. – mit einer modernen Infrastruktur und hohen Kosteneffizienz gerecht zu werden. Mit hohem fachlichen Know-how und professioneller Projektumsetzung haben alle beteiligten Mitarbeiter der SIV.AG unsere Erwartungen bei dieser umfangreichen IT-Investition umfassend erfüllt.“ (as)



Milan Frieberg
 Geschäftsfeldentwicklung
 Systeme und Service
 SIV.AG
 Telefon +49 381 2524-539
 milan.frieberg@siv.de

▼ Eine erfolgreiche Zusammenarbeit seit 2001 – Der Wasserverband Strausberg Erkner und die SIV.AG





Vom Kunden zum **starken Partner**

Kreiswerke Main-Kinzig GmbH baut mit der SIV.AG Angebot als Business Service Provider aus

Wie können Versorgungsunternehmen auch zukünftig erfolgreich ihre Marktposition ausbauen? Welche neuen Geschäftsmodelle müssen entwickelt werden? Wie gelingt es, Prozesse nachhaltig zu optimieren und das Kerngeschäft zu stärken?

Wer mit Jan Arfwedson, Geschäftsbereichsleiter Shared Service / Leiter IT der Kreiswerke Main-Kinzig GmbH, ins Gespräch kommt, spürt schnell die Tatkraft und

Energie, die er in seine Arbeit einbringt: „Die größte Herausforderung für unsere Branche ist die große Dynamik, in der sich sowohl die energiewirtschaftlichen Themen als auch die IT-Landschaften verändern. Hinzu kommt der enorme Kostendruck, dem alle klassischen Geschäftsbereiche eines Versorgungsunternehmens heute ausgesetzt sind. Da ist es wichtig, sich frühzeitig mit der Frage auseinanderzusetzen, wie sich die Kreiswerke Main-Kinzig

erfolgreich für die Zukunft aufstellen können. Mit unserer weiteren strategischen Positionierung als Business Service Provider wollen wir neue Geschäftsfelder erschließen, Erträge steigern und nach Möglichkeit neue Arbeitsplätze schaffen.“

Die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH verfügt dafür über die besten Voraussetzungen. Insbesondere im kommunalen Umfeld konnte das Unternehmen bereits Erfahrung als Business Service Provider sammeln: „Anstatt dem Trend des zunehmenden Outsourcings nachzugehen, haben wir bewusst Know-how aufgebaut und uns für eine effiziente Abwicklung aller IT- und kaufmännischen Geschäftsprozesse im Herzen des Main-Kinzig-Kreises entschieden. Dieses Engagement wollen wir auch in der Energiewirtschaft forcieren und bieten unsere Dienstleistungen als Full Service Provider auch interessierten anderen Versorgungsunternehmen aus der Region an.“

Konsequente Wertschöpfung in der Region

Mit seinem umfangreichen Leistungsportfolio ist der regionale Infrastrukturdienstleister unter dem Slogan „Unsere Energie. Unser Wasser. Unser Weg.“ zu einem der



Die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH (www.kreiswerke-main-kinzig.de) versorgt über 125.000 Einwohner des bevölkerungsreichsten hessischen Landkreises mit Trinkwasser und ca. 100.000 Kunden mit Strom. Mit dem Einstieg ins Gasgeschäft zum 1. Januar 2012 ist das in Gelnhausen ansässige Unternehmen zum Rundum-Versorger avanciert. Darüber hinaus erbringen die Kreiswerke über ihr Tochterunter-

nehmen Regionalverkehr Main-Kinzig GmbH jährlich über 2,5 Mio. Personenbeförderungen im ÖPNV. Eine zweite Tochtergesellschaft – die 2008 gegründete Versorgungsservice Main-Kinzig GmbH – steht für die Umsetzung innovativer Energiekonzepte in den Bereichen Wärmeversorgung, Elektromobilität, Windkraft und Beleuchtungscontracting.

größten Versorgungsunternehmen im Main-Kinzig-Kreis gewachsen. Er engagiert sich für die Schaffung und Sicherung attraktiver Arbeitsplätze in einer der größten Wirtschaftsregionen Hessens. Dazu gehört auch, dass die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH sämtliche IT-Systeme selbst bzw. vor Ort in Gelnhausen betreibt. Seit 2008 arbeitet das Unternehmen dabei eng mit dem ebenfalls in Gelnhausen ansässigen IT-Systemhaus de-bit GmbH (www.de-bit.de) zusammen, das die Kreiswerke als Berater und Partner auf Augenhöhe verlässlich unterstützt.

Eine Philosophie, der das Unternehmen auch in Bezug auf die Einführung des Lösungsstandards kVASy® treu geblieben ist. Für die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH stand daher sehr schnell fest, dass die dafür erforderliche Hardware im eigenen Haus gehostet wird.

Aktuell betreut das Team am Standort Gelnhausen

- 2 redundante Rechenzentren in 2 verschiedenen Gebäuden mit Klimatisierung sowie Notstromversorgung über 10 USVs und Absicherung über einen Dieselgenerator
- 146 Server (24 physikalische Server, 23 ESX-Server, 99 virtualisierte Server)
- 41 Datenbanken (25 Oracle, 14 MS-SQL, 1 Firebird, 1 DB2)
- 1 Oracle-RAC über drei Knoten
- Zentrale Überwachung aller Systeme mit NAGIOS
- Anbindung der Rechenzentren über 40 Gbit
- 2 getrennte Internetanschlüsse über diverse Provider, redundante Mailanbindung

Das Full-Service-Spektrum des Business Service Providers umfasst die Bereiche:

1. Geschäftsprozessabwicklung (Finanzbuchhaltung, Abrechnungsdienstleistungen, Forderungsmanagement und Materialwirtschaft)
2. Anwendungsdienstleistung (Application Service Providing und Anwendungsmanagement)
3. Rechenzentrumsdienstleistung (IT-Infrastruktur-Outsourcing, Managed Hosting)



Andreas Reinelt
 Vertrieb Regionalleiter Süd
 SIV.AG
 Telefon +49 381 2524-467
 andreas.reinelt@siv.de
 www.siv.de

Interview mit Jan Arfwedson

Die SIV.NEWS sprachen mit Jan Arfwedson über die Positionierung der Kreiswerke Main-Kinzig GmbH als Business Service Provider und ihre Zusammenarbeit mit der SIV.AG.

SIV.NEWS: Warum stellt sich die Kreiswerke Main-Kinzig GmbH als Business Service Provider für andere regionale Versorger auf?

Jan Arfwedson: In jedem Unternehmen wird kontinuierlich geprüft „make or buy“. Das Thema Outsourcing ist nach wie vor aktuell. Welches sind meine Kernkompetenzen, wodurch kann ich mich von Wettbewerbern unterscheiden, wo können sinnvoll Synergien durch Kooperation mit anderen Unternehmen freigesetzt werden, was kostet mich viel Zeit oder Geld und was können andere besser oder effizienter?

Da, wo der IT-Betrieb bzw. die Abwicklung von einzelnen Geschäftsprozessen nicht mehr den Kernkompetenzen des Unternehmens entspricht, kommen wir ins Spiel. Als zuverlässiger regionaler Partner legen wir den Fokus auf den Verbleib der Wertschöpfung in der Region. Wer also einen Partner in der Region sucht und seine Daten nicht anonym aus der Hand geben möchte, ist bei uns richtig. Zudem wissen wir als klassischer Versorger gut, wo die Herausforderungen in der Energiewirtschaft liegen. Als langjährigen fachlichen Partner haben wir

die de-bit GmbH an Bord, die alle Bereiche in der IT abdeckt und hohes Know-how mitbringt.

SIV.NEWS: Wie kam es zur Zusammenarbeit mit der SIV.AG?

Jan Arfwedson: Unser alter Softwareanbieter war den stetig steigenden Anforderungen nicht mehr gewachsen. Software und Funktionalitäten waren nicht mehr state of the art und deckten nicht das Spektrum ab, das wir benötigen, um effizient und kundenorientiert zu arbeiten und unsere Marktposition auszubauen.

SIV.NEWS: Sie haben sich im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung für die SIV.AG entschieden. Welche Mehrwerte sprachen dafür?

Jan Arfwedson: Die SIV.AG überzeugte durch die Technologie und durchgängige Integration sowie die Professionalität und Fachkompetenz.

Wir haben uns von Anfang an verstanden gefühlt. Auch wenn wir noch nicht am Ende unserer Einrichtungs- und Optimierungsmaßnahmen stehen, bemerken wir schon jetzt, dass z. B. die Automatisierung und die Funktionalität in der Marktkommunikation eine erhebliche Arbeitserleichterung darstellt. Wir profitieren



Jan Arfwedson, Geschäftsbereichsleiter Shared Service und Leiter IT der Kreiswerke Main-Kinzig GmbH

von einer schnellen, effizienten und zum Teil automatisierten Abwicklung der Geschäftsprozesse. Zum Leistungsumfang gehört auch die Einführung eines benutzerfreundlichen Online-Portals und BI-Systems, eines effektiven Output Managements und einer Einspeiser-Lösung, die kein anderer Anbieter in dieser Leistungsstärke vorweisen konnte.

SIV.NEWS: *Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit dem Bereich Systeme und Service der SIV.AG?*

Jan Arfwedson: Zielorientiert und insgesamt reibungslos. Ein tolles Team mit sehr kompetenten und hilfsbereiten IT-Experten. Für uns wurde ein Hardwarekonzept erstellt, das genau auf unsere Anforderungen in Bezug auf Investitionsschutz, erwartete Performance, Datensicherheit und räumliche Gegebenheiten zugeschnitten ist und auch eine steigende Kundenanzahl und wachsenden Traffic berücksichtigt. Alle benötigten Komponenten wurden kostengünstig beschafft, wobei das Angebot allen Preisvergleichen standhielt. Weiter beinhaltete die Zusammenarbeit Aufbau, Installation und Einrichtung der Hardware bzw. der virtuellen Maschinen, die Erarbeitung und vertragliche Fixierung der Aufgabenverteilung in der Betriebsführung beider Partner – mit eingeplantem Review nach einem Jahr – sowie die Verknüpfung der

Überwachungssysteme (Nagios) zur 24x7-Überwachung der kVASy® - RAC-Lösung.

SIV.NEWS: *Können Sie den Projektablauf kurz skizzieren?*

Jan Arfwedson: Nach unserer Entscheidung für die SIV.AG im Oktober 2012 wurde bis November die Hardware- und Datensicherheitskonzeption erarbeitet. Aufbau und Installation erfolgten innerhalb weniger Tage, teilweise von Roggentin aus. Seit 15. April 2013 sind wir im Produktivbetrieb – und das alles zu Fixpreisen, die für die Komplettlösung vereinbart wurden, es waren keine Zusatzaufwendungen nötig.

Bei unserem Go-Live-Termin am 15. April 2013 stimmten wir auch unseren gemeinsamen Betriebsführungsvertrag IT zwischen der KWMK IT und dem Bereich Systeme und Service ab.

SIV.NEWS: *Würden Sie sich wieder für die SIV.AG entscheiden?*

Jan Arfwedson: Auf jeden Fall. Wir haben einen branchenerfahrenen, kompetenten Partner und sehen für die nächsten drei bis fünf Jahre Investitionsschutz und deutliche Wettbewerbsvorteile. Die Entscheidung, die IT an ein Rechenzentrum auszulagern oder das System bzw. die Hardware selbst zu hosten, ist eine ganz individuelle, die jedes

Unternehmen für sich selbst treffen muss. Wir setzen bewusst auf das Geschäftsmodell eines Business Service Providers. Dabei hat sich gezeigt, dass die SIV.AG die komplette Palette an maßgeschneiderten IT-Lösungen und Dienstleistungen abdeckt – sei es nun als komplettes Outsourcing und im Vor-Ort-Betrieb beim Kunden.

SIV.NEWS: *Welche Perspektiven ergeben sich aus der Zusammenarbeit mit der SIV.AG?*

Jan Arfwedson: Aktuell erarbeiten wir einen Partnervertrag mit der SIV.AG und werden Referenzkunde. Sofern es Interessenten für kVASy® gibt, die die Lösung nicht selbst hosten wollen, aber einen leistungsstarken Partner in der Region suchen, bringen wir gern unsere Kompetenz ein und betreuen sie von Gelnhausen aus. Ein Vorgehensmodell, bei dem alle Kunden und Partner nur profitieren können – bei niedrigeren Kosten und einer hohen Prozesseffizienz.

SIV.NEWS: *Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg! (as)*

>>



Jan Arfwedson
Geschäftsbereichsleiter
Shared Service / Leiter IT
 Kreiswerke Main-Kinzig GmbH
 Telefon +49 6051 84-239
www.kreiswerke-main-kinzig.de

Mitarbeiterprofil | Offen für neue Horizonte



Name: Milan Frieberg

Jahrgang: 1977

Position: Geschäftsfeldentwicklung Systeme und Service der SIV.AG

Persönliches: In der knapp bemessenen Freizeit steht seine Familie an erster Stelle.

Vorher: Nach seinem Abitur absolvierte er erfolgreich an der Universität Rostock ein Studium der Wirtschaftsinformatik (Master of Business Information Systems). Als wissenschaftlicher Assistent forschte er zum Themenschwerpunkt Wissensmodellierung in Unternehmen.

Frühzeitig zog es den Rostocker ins Ausland. Als Consultant (ICT Strategy) verbrachte er insgesamt drei Jahre in Asien, wo er u. a. in Singapur, Malaysia und China für ein IT-Beratungsunternehmen tätig war. Beruflich reizte es ihn dabei besonders, weltoffen zu sein, sich mutig neuen Herausforderungen zu stellen, analytisch zu denken und selbständig Freiräume zu gestalten. Eine Erfahrung, die er auch in Hinblick auf sein heutiges Aufgabenspektrum nicht missen möchte.

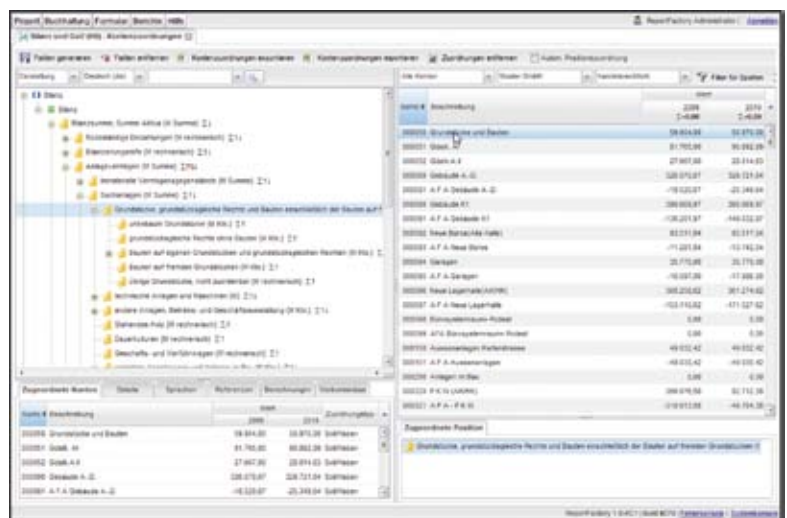
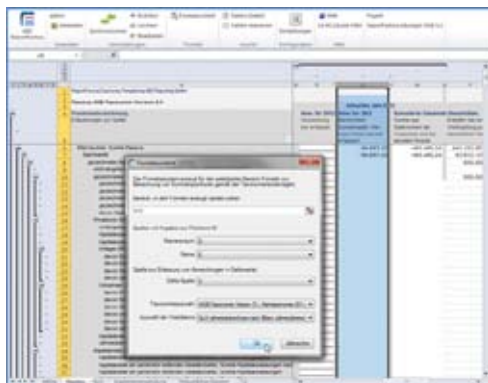
Bei der SIV.AG: Seit 2010. Zunächst mit dem Schwerpunkt Business Intelligence und Verantwortung für das Großprojekt mit dem Verteilnetzbetreiber TenneT. Seit 2011 leitet er die strategische Geschäftsfeldentwicklung des Bereiches Systeme und Service der SIV.AG.

Aufgaben: Hauptverantwortung für die strategische Konzeption, Modellierung und Weiterentwicklung der Branchencloud der SIV.AG. Design neuer bereichseigener Produkte, Entwicklung einer adäquaten Vertriebssystematik, Neuaufstellung des Projektmanagements.

Motivation: Gemeinsam mit klugen Köpfen etwas bewegen zu können. (as)

E-Bilanz-Erstellung im Unternehmen mit der ReportFactory

Die elektronische Bilanz gehört künftig zum Pflichtprogramm. Für alle bilanzierenden Unternehmen stellt sich damit die Frage, ob es perspektivisch besser ist, E-Bilanzen selbst zu erstellen oder extern erstellen zu lassen. Die ABZ-Reporting GmbH, ein Lösungspartner der SIV.AG, für das Thema E-Bilanz, hat eine Erstellungssoftware für Unternehmen entwickelt, die sich an individuelle Unternehmensanforderungen anpasst und dadurch hilft, Kosten zu sparen.



ReportFactory: Leistungsstarke Software zur Erstellung und Ermittlung von E-Bilanzen

Durch die fehlende Praxis im Umgang mit dem neuen elektronischen Berichtsmedium ist für viele Unternehmen ein Outsourcing der E-Bilanz-Erstellung an externe Steuerberater naheliegend. Häufig gehen damit unbewusst Erweiterungen des Kontenrahmens und zusätzliche Anforderungen an das Buchungsverhalten einher, wodurch sich nicht nur die Einführungskosten, sondern auch die Kosten in den Folgejahren unnötig erhöhen können.

Nach Auffassung der ABZ Reporting GmbH werden die Kosten eines Unternehmens ganz wesentlich davon beeinflusst, ob und wie gut die eingesetzte Bilanzerstellungssoftware zu den Rahmenbedingungen eines Unternehmens passt, und ob die jährlich wiederkehrenden Erstellungsaufwände minimiert werden können.

Mit diesen Prämissen wurde die ReportFactory, eine Software zur Erstellung und Übermittlung von E-Bilanzen entwickelt.

Als Grundvoraussetzung verfügt die Software über komfortable Datenübernahmemöglichkeiten aus kVASY® und anderen ERP-Systemen. Das Besondere ist die breite Palette an Berichtswerkzeugen, womit die vorhandene Praxis der Bilanzierung im Unternehmen weitgehend beibehalten werden kann.

Unternehmen, die bisher ihre Überleitungsrechnung von der Handelsbilanz auf die Steuerbilanz in MS Excel erstellt haben, können das auch weiterhin mit dem Excel Add-in der ReportFactory tun. Daneben gibt es die Möglichkeiten, Saldenlisten für teilweise oder vollständig gebuchte Steuerbilanzen aus der Buchhaltung zu übernehmen und Anpassungen außerhalb der Buchhaltung vorzunehmen.

Ein Highlight der Software ist die Funktion zum Fortschreiben von Berichtsprojekten, wodurch Einstellungen und Daten einfach in den Folgejahren übernommen werden können.

Weitere Informationen zur Software finden Sie unter: www.abz-reporting.com/reportfactory (tk)

Mehrwerte

- Beibehaltung des unternehmensspezifischen Bilanzstellungsprozesses
- Kein Eingriff in das Buchungsverhalten
- Keine Anpassung des Kontenrahmens erforderlich
- Flexible Datenübernahme
- Excel-Add-in für Überleitungsrechnungen
- Wiederverwendung der Projektdaten im Folgejahr

>>



Thomas Klement

Geschäftsführung

ABZ Reporting GmbH
Telefon +49 6151 9577-995
thomas.klement@abz-reporting.com
www.abz-reporting.com



53%
nutzen das mobile
Internet täglich

82%
suchen nach lokalen
Informationen

31 Mio.
Smartphone-Nutzer
in Deutschland



9,7 Mio.
Tablet-PCs

Startklar für's mobile Internet?

Nur weil Ihre Website auf einem Mobiltelefon angezeigt werden kann, heißt das nicht unbedingt, dass sie auch optimal für Mobiltelefone geeignet ist. Mobile Websites sind für das kleine Smartphone-Display konzipiert und auf die Anforderungen mobiler Nutzer zugeschnitten. Auch die Suchmaschinen – allen voran Google – haben den Trend erkannt. Bereits heute werden mobil-optimierte Websites aufgrund ihrer Benutzerfreundlichkeit fast immer deutlich höher eingestuft.

Dabei geht es weniger um die Reduzierung von Inhalten als um eine Optimierung der Ladezeiten, die Vereinfachung der Navigation und einen schnellen Zugang zu Informationen.

**Smartphone zur Hand?
Hier ein kleiner Test:**

- Ist der Text der Website ohne Vergrößerung lesbar?
- Sind Links und Schaltflächen mit dem Daumen zu betätigen?
- Sind Standort und Telefonnummer gut sichtbar?
- Kann der Nutzer mit einem Klick

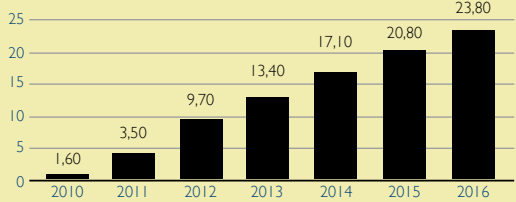
auf die Telefonnummer einen Anruf tätigen?

Gerade für Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft stehen der direkte Kundenkontakt und eine effektive Kundengewinnung im Fokus. Das kVASy® 5 - Kundenportal bietet nicht nur einen umfangreichen Service für die Endkunden, sondern auch die Möglichkeit einer für

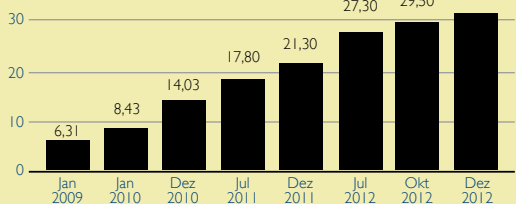
mobile Endgeräte optimierten Darstellung. Machen Sie sich fit für die mobile Zukunft!

Sie möchten sich unverbindlich über Trends, Strategien und Lösungen informieren? Dann nehmen Sie an einem unserer kostenfreien Webinare oder Workshops teil oder kontaktieren Sie uns unverbindlich! (cs, as)

▶ Anzahl der Tablet-Nutzer in Deutschland (Quelle: eMarketer)

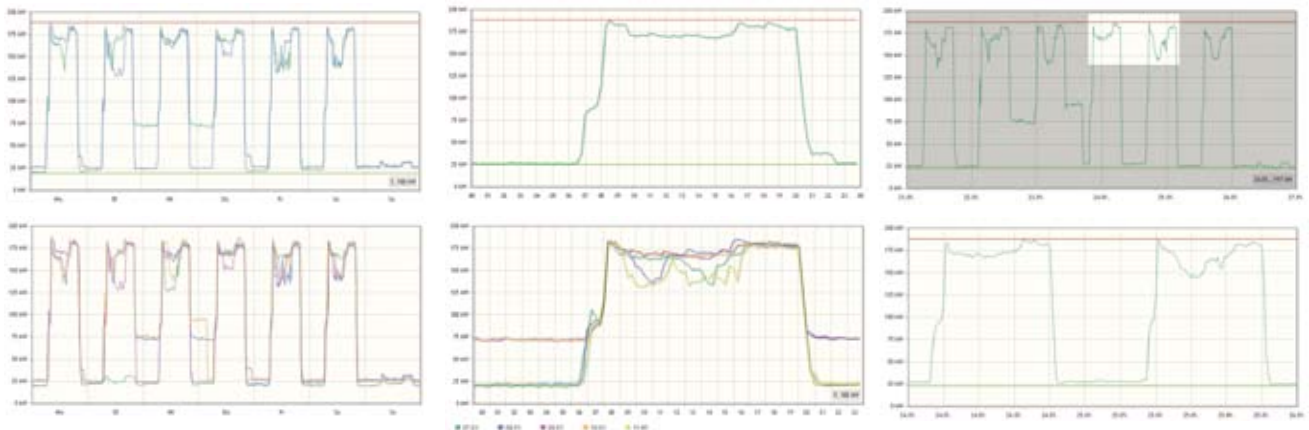


▶ Anzahl der Smartphone-Nutzer in Deutschland (Quelle: ComScore MobiLens)



kVASy® 5 - Kundenportal: Unser neues Feature **Lastgangauswertung**

In Zeiten steigender Energiekosten legen insbesondere Großverbraucher Wert auf Einblick in ihr Verbrauchsverhalten. Für eine größere Transparenz bei gleichzeitiger Kostenreduktion haben wir unser kVASy® 5 - Kundenportal um das Feature Lastgangauswertung erweitert.



🔍 Detaillierte Darstellung und Analyse: Das neue Feature Lastgangauswertung

Endverbraucher mit registrierender Leistungsmessung können auf Basis der in kVASy® hinterlegten Lastgangdaten selbstständig ihr Verbrauchsverhalten auswerten. Über unterschiedliche Zeiträume hinweg lassen sich so überdurchschnittliche Verbräuche sowie Unregelmäßigkeiten und Lastspitzen erkennen.

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse können Endverbraucher damit erhebliche Einsparpotentiale nutzen – z. B. durch die zeitliche Optimierung der Arbeitsabläufe mit stromintensiven Geräten oder zur Abfederung von Leistungsspitzen, die neben dem Stromverbrauch einen Großteil der Kosten verursachen. Weiterhin besteht die Möglichkeit, die Stromabnahme außerhalb der Betriebszeiten – also die sogenannte Grundlast – zu prüfen, um unnötige Verbräuche zu identifizieren.

Die Funktionen im Überblick

- Darstellung des Lastgangs in unterschiedlichen Zeiträumen (Tag, Woche, Monat, Jahr und beliebiger Zeitraum)
- Ermittlung von Minimum und Maximum im gewählten Zeitraum

- Grafische Darstellung von Minimum, Maximum oder realen Werten
- Direkter grafischer Vergleich unterschiedlicher Zeiträume von Tagen bis zu Jahren
- Ermittlung von Leistungs- und Verbrauchswerten
- Ausgabe der Lastgangauswertung als PDF und CSV
- Verbraucherindividuelle Steuerungsmöglichkeiten der CSV-Freigabe
- Keine separate Datenhaltung mehr durch Verwendung der in kVASy® vorhandenen Zeitreihen

Von den Vorteilen unseres neuen Features profitieren sowohl Energieversorger als auch Endverbraucher.

Die EVU erweitern ihr Angebot an qualitativ hochwertigen Online-Services mit spürbaren Mehrwerten für ihre Großkunden. Darüber hinaus können sie den händischen Versand von Lastgangdaten vermeiden. Für die Endkunden liegt das Plus klar auf der Hand: Hinsichtlich ihres

Verbrauchsverhaltens gewinnen sie eine größere Transparenz. Sie können Einsparpotentiale erkennen und daraus nachhaltige Optimierungsmaßnahmen ableiten sowie selbstständig ihre Kosten reduzieren.

Eine Win-Win-Situation, aus der beide Partner Nutzen ziehen können. (cs, as)



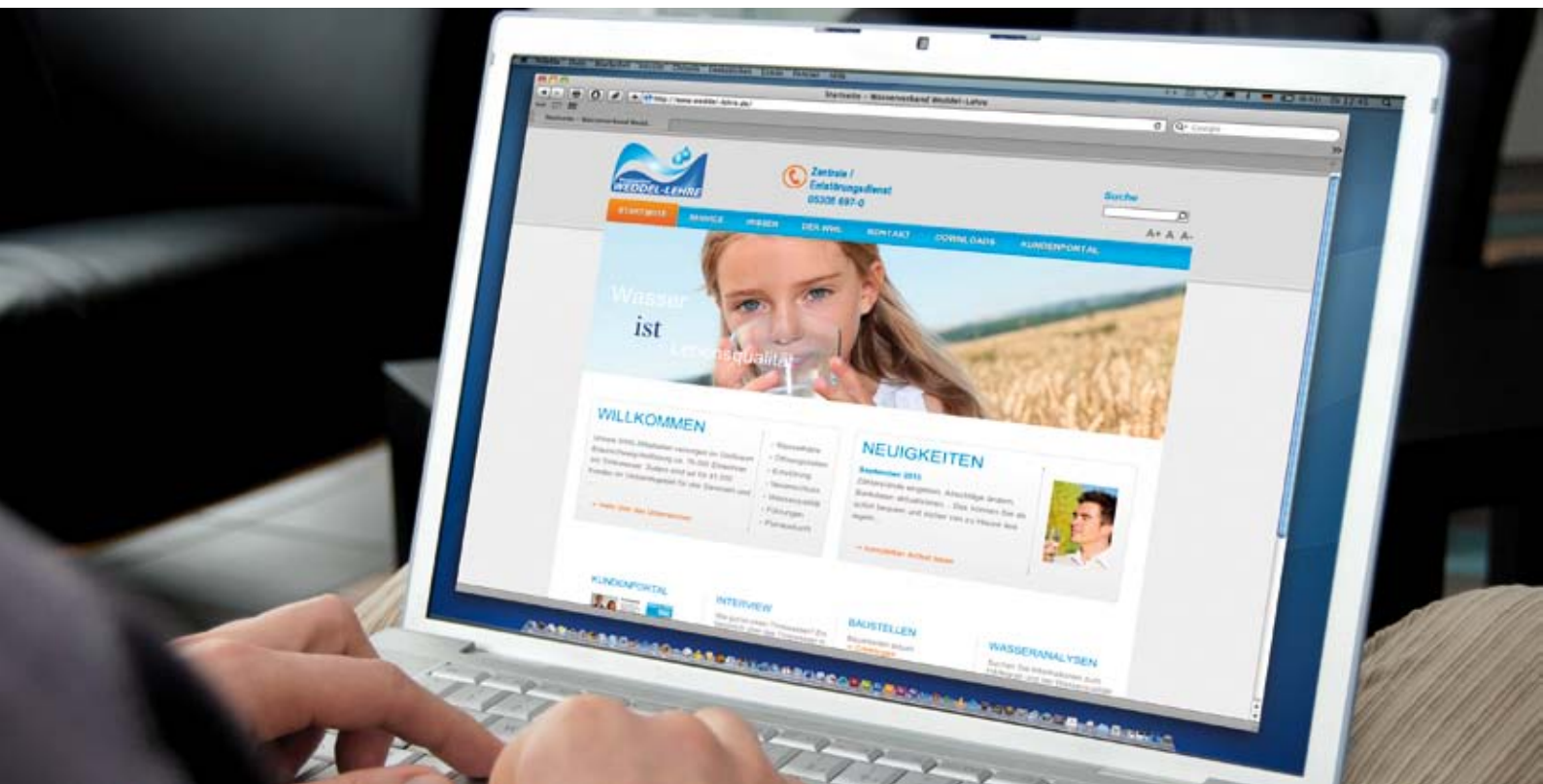
Christian Schletter

Fachbereichsleiter
kVASy® Internetportale

SIV.AG
Telefon +49 381 2524-506
christian.schletter@siv.de

Online-Service aus einem Guss

Wasserverband Weddel-Lehre setzt auf neuen Webauftritt und integriertes Kundenportal der SIV.AG



▲ Deutlich niedrigere Prozesskosten und effektive Kundenbetreuung

Die Ergebnisse nach nur 4 Monaten sprechen für sich: Gegenüber Januar 2013 hatte sich im Mai dieses Jahres die Zahl der Besucher und Seitenaufrufe auf der Website des Wasserverbands Weddel-Lehre beinahe verdreifacht. „Wir sind sehr zufrieden und freuen uns über das unheimlich positive Feedback unserer Kunden. Die neue Website und das Portal werden gut angenommen – mit stetig wachsender Resonanz und messbaren Vorteilen für unsere Kunden und Mitarbeiter“, betont Grit Lachmayer, die den Fachbereich Kundenservice und Verbrauchsabrechnung des Wasserverbands Weddel-Lehre leitet.

Seit 2005 im Unternehmen, kennt sie das kVAsy®-Portfolio aus dem Effeff. Zu ihrem Fachbereich gehören nicht nur die Teams Finanzbuchhaltung, Verbrauchsabrechnung und Gebäudereinigung, sondern auch Mitarbeiter des Empfangs, des Tech-

nischen Sicherheitsmanagements TSM sowie der Öffentlichkeitsarbeit und Internetgestaltung. „In unserem Bereich dreht sich alles um den Kontakt mit unseren Kunden. Eine hohe Servicequalität, Verbraucherschutz und vorausschauendes ökologisches Wirtschaften zum Wohle aller stehen daher im Mittelpunkt unserer Arbeit“, erläutert Grit Lachmayer: „Mit einem frischen Internetauftritt und unserem neuen Kundenportal rücken wir noch näher an die Bedürfnisse unserer Kunden heran.“

Die neue Website basiert auf dem Content Management System (CMS) siteflow, das in den letzten Jahren unter dem Namen siteflash zur Marktreife geführt wurde: „siteflow ist innovativ, selbsterklärend und einfach zu handhaben“, sagt Grit Lachmayer: „Es bietet uns die größtmögliche Unabhängigkeit bei der Erstellung

der Seiten, ohne dass Fachwissen als Programmierer oder Designer vorhanden sein muss.“ Wichtig sei es allerdings für die Anwender, sich vorab Klarheit über Zielsetzung und Seitenstruktur zu verschaffen: „Wenn erst einmal die Grundstruktur steht, ist die Erstellung einer neuen Seite in gut vier Stunden möglich – ein willkommener Zeitgewinn.“

Sabine Walz, die mit großem persönlichen Engagement die Öffentlichkeitsarbeit des Wasserverbands Weddel-Lehre verantwortet, sieht vor allem in der Optimierung aller kundenrelevanten Geschäftsprozesse ein deutliches Plus: „Unser Unternehmen ist seit über 10 Jahren Kunde der SIV.AG. Ein Grund dafür ist der hohe Integrations- und Automatisierungsgrad von kVAsy®. Uns war es daher von Anfang an wichtig, auch in unserer Außendarstellung auf eine Lösung aus einem Guss zu setzen. Die



Der kommunale Wasserverband Weddel-Lehre (WWL) versorgt im Großraum Braunschweig-Wolfsburg ca. 76.000 Einwohner mit Trinkwasser und verantwortet für 41.000 Kunden im Verbandsgebiet das Sammeln, Reinigen und Ableiten des Abwassers.

Seit über 10 Jahren ist die 1949 gegründete Körperschaft des öffentlichen

Rechts Kunde der SIV.AG. Regionale Nähe und kommunale Verbandsstrukturen fördern die direkte Beteiligung der WWL-Kunden an der Weiterentwicklung und langfristigen strategischen Ausrichtung IHRES Wasserverbandes.

Der WWL engagiert sich in seinem Verbandsgebiet für eine umweltgerechte, störungsfreie und bezahlbare Wasserversorgung für diese und kommende Generationen. Ökonomisch und ökologisch nachhaltig zu handeln ist dabei oberstes Unternehmensprinzip.

Kombination aus neuem Webauftritt und Online-Kundenportal mit einer direkten Anbindung an kVASy® - CRM senkt unsere Prozesskosten und unterstützt uns dabei, unsere Kunden effektiv zu betreuen.“ Das Kundenportal ist über Web Services online mit kVASy® verbunden, so dass alle Prozesse wahlweise in Echtzeit oder über Aktivitäten an Mitarbeiter durchgängig automatisiert und effizient durchgeführt werden.

Die Entscheidung für das Online-Lösungspaket der SIV.AG fiel aufgrund der langjährigen Bindung zum norddeutschen Software- und Beratungshaus. „Wir haben ganz bewusst auf eine durchgängige Lösung gesetzt, um Synergien zu schaffen und das optimale Ergebnis zu erreichen“, so Sabine Walz.

„Das junge, engagierte Team um Christian Schletter und Steffen Falck hat sehr gute Arbeit geleistet und uns auch über

die reguläre Arbeitszeit hinaus unterstützt“, resümiert Grit Lachmayer. „Wie in jedem Projekt gab es anfänglich natürlich auch Holpersteine“, ergänzt Sabine Walz: „Entscheidend ist doch aber, wie diese gemeinsam überwunden werden. Unsere Partner in der SIV.AG haben sich mit großer Begeisterung, Energie und Tatkraft eingebracht und uns immer das Gefühl gegeben, dass unsere Anforderungen verstanden und ernst genommen werden. Schnell und pragmatisch konnten wir stets zusammen eine Lösung finden. Eine sehr angenehme Zusammenarbeit.“

Das Gesamtprojekt umfasste nicht nur Website und Kundenportal, sondern auch das E-Mail-Marketing-Programm Mailot. Begleitet wurde die Einführung des multimedialen Komplettpaketes von einer mehrstufigen Kampagne, bei der seit Projektstart zunächst 10.000, dann 8.000 und im September 2013 noch einmal 8.000 Kunden angeschrieben wurden. Heute nutzen

bereits zahlreiche Kunden den neuen Online-Service, der es ihnen ermöglicht, rund um die Uhr ausgewählte Informationen einzusehen und zu verwalten (Aktualisierung von Bankdaten, Eingabe von Zählerständen, Abschlagsänderungen etc.).

Entsprechend zufrieden fällt das Fazit von Grit Lachmayer aus: „Programmstruktur und Ergonomie haben uns überzeugt. Das Produkt ist super und seine Investition wert.“ (as)



Sabine Walz
Öffentlichkeitsarbeit
 Wasserverband Weddel-Lehre
 Telefon +49 5308 697-12
 sabine.walz@weddel-lehre.de
 www.weddel-lehre.de

Effektive Kundenbetreuung via Internet

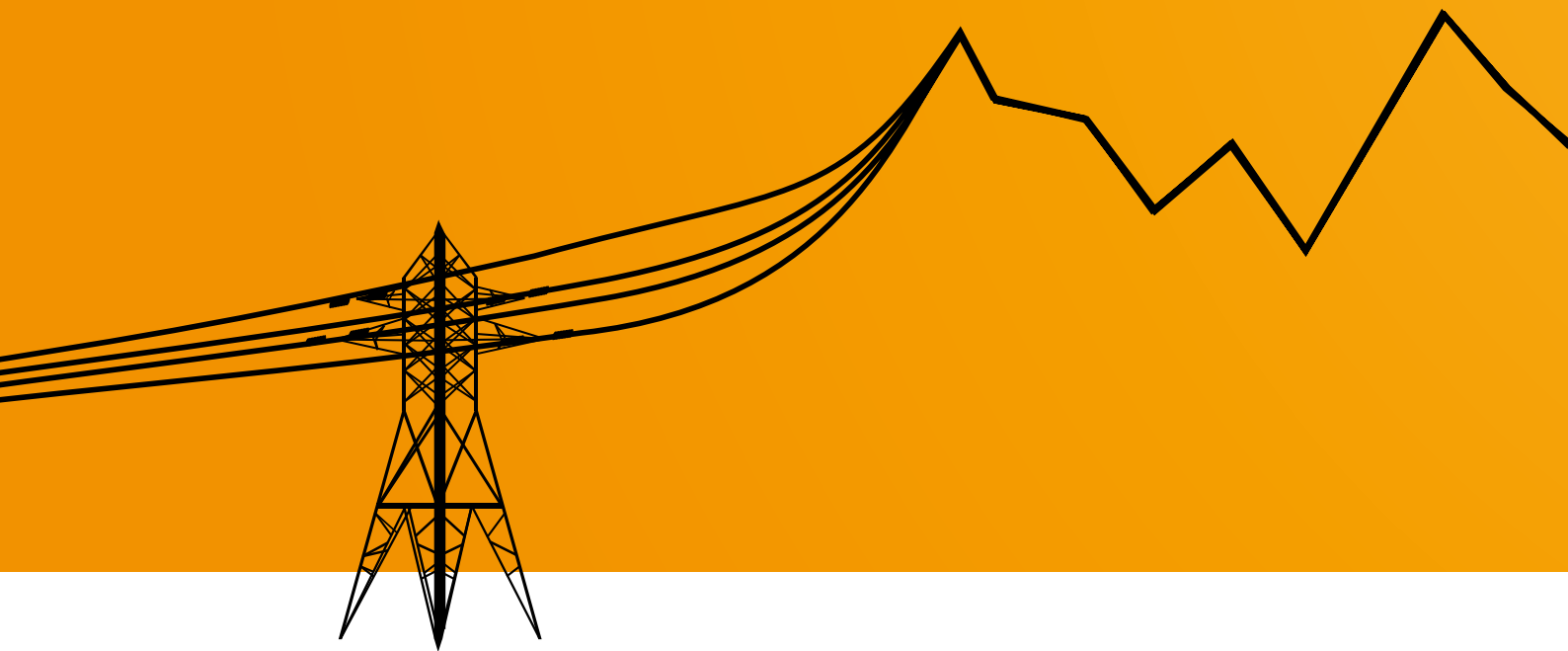
Angesichts ihrer vielfältigen Aufgaben im Bereich der kommunalen Daseinsvorsorge verstehen sich die Unternehmen der Wasser- und Abwasserwirtschaft zunehmend als innovative, kundenorientierte Dienstleister. Eine hohe Servicequalität und niedrige Prozesskosten sind hierfür der entscheidende Erfolgsfaktor.

Mit dem kVASy® 5 - Kundenportal bieten wir Ihnen die perfekte Lösung für eine effektive und kostenoptimierte Kundenbetreuung. Auf Bedarf modernisieren wir gern auch Ihren Webauftritt, so dass die Außendarstellung Ihres Unternehmens aus einem Guss ist und Ihre Kunden alle Vorteile einer

universellen Kommunikations- und Informationsplattform nutzen können.

Ihre Mehrwerte:

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



Abschied vom Standardlastprofil? – Einführung der Zählerstandgangbilanzierung

Seit dem 22.08.2013 ist eine Änderung der Stromnetzzugangsverordnung (StromNZV) in Kraft, mit der ein Bilanzierungsverfahren auf Basis von sog. Zählerstandsgängen eingeführt wurde. Dieses wird neben der Bilanzierung nach Lastgang und Standardlastprofilen stehen. Die Umsetzung der Zählerstandgangbilanzierung bedeutet schon aufgrund des hohen Datenvolumens einen großen Umsetzungsaufwand.

I. Hintergrund: Förderung lastvariabler Tarife

Bereits im Jahr 2008 hat der Gesetzgeber mit dem damaligen § 40 Abs. 3 EnWG, der dem heutigen § 40 Abs. 5 EnWG weitestgehend entspricht, Lieferanten verpflichtet, ihren Kunden entweder einen Tarif anzubieten, der einen Anreiz zur Energieeinsparung oder zur Steuerung des Energieverbrauchs setzt (i.S.e. Demand Response). Darunter sind insbesondere lastvariable oder tageszeitabhängige Tarife zu verstehen. Die Umsetzung erfolgte bisher ganz überwiegend durch das Angebot sog. Schwachlasttarife (HT/NT).

Der Grund liegt im Wesentlichen in der mangelnden Attraktivität eines „echten“ zeit-/lastvariablen Tarifs für die zum Angebot verpflichteten Lieferanten, jedenfalls für die Gruppe der SLP-Kunden. Wegen der Pflicht zur Bilanzierung standardisierter Lastprofile kann der Lieferant ein abweichendes Verbrauchsverhalten nicht sachgerecht in Bilanzierung und Beschaffung abbilden. Ein Kostenvorteil, der

dem Kunden tariflich weitergereicht werden könnte, lässt sich außerhalb des ggf. relevanten verminderten Konzessionsabgabensatzes für Schwachlasttarife nach § 2 Abs. 2 S. 1 lit. a KAV nicht generieren.

Diese Schwierigkeiten sollen mit der Änderung von § 12 StromNZV, mit der eine kundenindividuelle Bilanzierung auf Basis von Zählerstandsgängen ermöglicht werden soll, bereinigt werden.

II. Gesetzliche Regelung der Zählerstandgangbilanzierung

1. Inhalt der Änderung

Zentrale Änderung zur Einführung der Bilanzierung auf Grundlage von Zählerstandsgängen ist der neue Absatz 4 von § 12 StromNZV. Hier heißt es jetzt:

„Die Betreiber von Elektrizitätsverteilernetzen haben Netznutzern eine Bilanzierung, Messung und Abrechnung auf Basis von Zählerstandsgängen für diejenigen Einspeise- und Entnahmestellen zu ermöglichen, deren Einspeise- und

Entnahmeverhalten mit Messsystemen im Sinne von § 21d Abs. 1 des Energiewirtschaftsgesetzes ermittelt wird, solange und soweit nicht ohnehin nach Verordnungen aufgrund von § 21i Abs. 1 Nr. 1, 2, 4 bis 8 oder 9 des Energiewirtschaftsgesetzes die Verpflichtung zur Durchführung einer Zählerstandgangmessung für bestimmte Kundengruppen besteht.“

Ein Zählerstandgang ist dabei definiert als Reihe viertelstündlich ermittelter Zählerstände. Anders als bei der registrierenden Lastgangmessung, bei der der Leistungsmittelwert der letzten Viertelstunde zu Grunde gelegt wird, wird bei der Zählerstandgangmessung also eine Reihe aus viertelstündlich ermittelten Zählerständen elektrischer Arbeit gebildet.

2. Voraussetzungen und Umsetzungszeitpunkt

Unmittelbar mit dem Inkrafttreten am 22.08.2013 der Änderung der StromNZV haben Netznutzer, also insbesondere Lieferanten, gegen den Netzbetreiber einen Anspruch auf eine Bilanzierung, Messung und



Abrechnung auf Basis von Zählerstandsgängen, und zwar – nach ihrer Wahl – neben den bisherigen Bilanzierungsmodellen.

Allerdings ergibt sich eine wesentliche (zeitliche und inhaltliche) Einschränkung daraus, dass für die Zählerstandgangbilanzierung ein „Messsystem“ vorhanden sein muss. Um Zählerstandsgänge auch messtechnisch abbilden zu können, wird auch die im Entwurf bekannte Messsystemverordnung (MsysV) in § 3 Abs. 1 Nr. 1 lit. a als Mindestanforderung an Messsysteme vorschreiben, dass mit ihnen auch eine Zählerstandgangmessung durchgeführt werden kann. Das Messsystem muss wohl aber (noch) nicht auch nach dem BSI-Schutzprofil zertifiziert sein, ausreichend ist zunächst, dass es überhaupt Zählerstandsgänge erfassen kann und in ein Kommunikationsnetz eingebunden ist. Die Einzelheiten sind hier aber noch strittig.

Unbeantwortet bleiben derzeit noch die Folgefragen zur praktischen Abwicklung. Die Zählerstandgangbilanzierung kommt weder in der standardisierten Marktkommunikation nach WiM oder GPKE vor noch ist sie im Rahmen der MaBiS (derzeit) umsetzbar. Es bedarf also einer entsprechenden Anpassung der etablierten Marktkommunikation.

3. Anwendung auch bei RLM-Kunden?

Daneben ist fraglich, ob das optionale Bilanzierungsverfahren auf Basis von Zählerstandsgängen nur bei SLP-Kunden, also Letztverbrauchern mit einem Jahresverbrauch bis zu 100.000 kWh, angeboten werden muss.

Dieses könnte aufgrund der Stellung der Regelung in § 12 StromNZV, der im Übrigen ausschließlich die Abwicklung der Belieferung dieser Kundengruppe regelt, geschlossen werden. Der Wortlaut von § 12 Abs. 4 StromNZV ist hingegen weiter formuliert und lässt die Anwendung der Zählerstandgangbilanzierung auch bei RLM-Kunden zu, nämlich immer dann, wenn ein Messsystem im Sinne von § 21d EnWG zum Einsatz kommt. Messsysteme sind nach § 21c Abs. 1 EnWG undifferenziert, jedenfalls bei Letztverbrauchern mit einem Jahresverbrauch über 6.000 kWh, einzubauen. In der Verordnungsbegründung findet sich keine Aussage zu dieser Frage. Zwar werden die Vorteile einer Bilanzierung auf Grundlage eines Zählerstandsgangs für bisherige SLP-Kunden betont; die Anwendung auf RLM-Kunden wird jedoch nicht ausdrücklich ausgeschlossen. Unseres Erachtens klärt sich die Frage anhand der Vorgaben zur Art der Messung in § 18 StromNZV, § 10 MessZV. Dort heißt es in Abs. 2:

„Handelt es sich nicht um Letztverbraucher im Sinne des § 12 der Stromnetzzugangsverordnung, erfolgt die Messung durch eine viertelstündige registrierende Leistungsmessung.“

Die (noch) unveränderte Regelung in § 10 Abs. 2 MessZV und § 18 Abs. 1 StromNZV konstituiert daher nach wie vor eine Pflicht zur viertelstündigen registrierenden Leistungsmessung für Kunden mit einem Jahresverbrauch größer als 100.000 kWh. Zwar lässt sich rechnerisch auch aus Zählerstandsgängen ein viertelstündiger Leistungswert errechnen. Allerdings zahlen RLM-Kunden nahezu immer einen

Leistungspreis, so dass bereits eichrechtlich die Ermittlung der abrechnungsrelevanten (Leistungs-)Messwerte mit einem geeichten Messgerät erforderlich ist.

Auch wenn Restzweifel zu dieser Frage verbleiben, dürften der Bilanzierung von RLM-Kunden weiterhin „echte“ Lastgänge zugrunde zu legen sein und eine Zählerstandgangbilanzierung nicht eingefordert werden können.

III. Fazit

Die Einführung der Zählerstandgangmessung wird eine individualisierte Bilanzierung und Beschaffung auch im Bereich von bisherigen SLP-Kunden, also im Massenkundengeschäft möglich machen. Der vor allen anderen zur Umsetzung verpflichtete Netzbetreiber hat die entsprechenden Vorbereitungen zu treffen. Allerdings sind zunächst noch die Details der praktischen Abwicklung zu klären, insbesondere zur Marktkommunikation. Interessant wird es auch für die Lieferanten, denen anders als bisher nun das Prognoserisiko zufällt und damit neue Möglichkeiten eröffnet. (jhw)

BBH
Becker Büttner Held
Rechtsanwälte · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater



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



Leitfaden einer Abwasserentgelt-/gebührenkalkulation

Auch in der Abwasserentsorgung werden Entgelte und Gebühren zunehmend hinterfragt. Aufgrund der ganz überwiegenden Gebührenerhebung scheidet zwar eine kartellrechtliche Kontrolle aus, aber Transparenz und Druck zur Rechtfertigung von Gebühren verlangen von den Abwasserentsorgern eine detaillierte Kalkulation. Eine solche ist mit dem Leitfaden einer Abwasserentgelt-/gebührenkalkulation des BDEW möglich und anhand einer Kalkulation können Änderungen der festen Gebührenbestandteile begründet werden – ein Ziel, das in Zeiten des Gebrauchsrückgangs und des demografischen Wandels von sehr großer Bedeutung ist.

Die aktuellen gesellschaftlichen und finanzpolitischen Entwicklungen stellen neue Herausforderungen an die Wasser- und Abwasserwirtschaft. Gerade weil die Branche überwiegend kommunal organisiert und aufgrund der Rechtslage sowie zur Erfüllung ihrer Aufgaben der Daseinsvorsorge monopolistisch geprägt ist, wird mittlerweile aus Kunden- und Verbrauchersicht die Philosophie eines Dienstleisters mit transparenter Preispolitik erwartet (Nachweispflicht und Transparenzgebot). Aus Sicht des Aufgabenträgers/Abwasserunternehmens besteht gleichzeitig ein hohes Interesse an einer

den einschlägigen Vorschriften entsprechenden Kalkulation, da nur so die Erlösseite verlässlich ist (Rechtssicherheit). Darüber hinaus besteht aktuell auch ein stärkerer Rechtfertigungsdruck im Falle von Entgelterhöhungen, der neben anderen Aspekten auch den generellen Kostendruck erhöht.

1. Kommunalaufsicht, aber keine kartellrechtliche Kontrolle

Auch in den Zeiten, in denen Nachrichten aus der Finanzwelt überwiegend schlecht sind, gibt es gute Nachrichten. Für die

Unternehmen der Abwasserentsorgung ist die gute Nachricht, dass das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen ausdrücklich keine Kontrolle der Gebühren durch die Kartellbehörden vorsieht. Damit bleibt es bei der Kommunalaufsicht durch die Behörden der Länder. Dies war keineswegs selbstverständlich. Der BDEW hatte sich maßgeblich im Innenausschuss des Bundesrates dafür eingesetzt, eine „aktive Gebührenregelung“ aufzunehmen. Das bedeutet, es sollte nicht mehr abgewartet werden, ob am Ende der jetzigen Kartellverfahren auch die Missbrauchsaufsicht über die Gebühren steht, sondern aktiv



2. Was leistet der Leitfaden?

Der Leitfaden des BDEW gibt den Aufgabenträgern und Unternehmen der Abwasserentsorgung, aufbauend auf der relevanten betriebswirtschaftlichen Fachliteratur, methodische Hilfen und Empfehlungen zur Kalkulation von Abwassergebühren an die Hand, die den besonderen Gegebenheiten und Zielen dieser Branche Rechnung tragen.

Das Ziel dieses Leitfadens ist es, Aufgabenträgern und Unternehmen der Abwasserentsorgung ein Eckpunktepapier für die Kalkulation von Abwassergebühren an die Hand zu geben. Es soll gleichzeitig als Nachschlagewerk dienen.

Das Papier ist als Äquivalent zur bereits bestehenden Veröffentlichung des BDEW „Eckpunkte einer Wasserentgeltkalkulation in der Wasserwirtschaft“ und zum „Leitfaden zur Wasserpreiskalkulation“ vom BDEW und VKU zu betrachten, so dass für die Wasserwirtschaft nunmehr vollständige Grundsatzpapiere für die Kalkulation von Wasserpreisen und Abwassergebühren vorliegen.

Der Aufgabenträger kann die Pflichtaufgabe der Abwasserentsorgung öffentlich-rechtlich oder privatrechtlich organisieren. Für öffentlich-rechtliche Unternehmen besteht die Wahlmöglichkeit zwischen Satzungsrecht und selbst erlassenen allgemeinen Entsorgungsbedingungen. Unabhängig von der Wahl des Organisationsmodells und unabhängig von der Wahl des Entgeltmodells, bilden die KAG der Länder und darüber stehende länderspezifische Normen die Rechtsgrundlage für die Kalkulation von Abwassergebühren. Für privatrechtlich erhobene Entgelte gelten die KAG nur mittelbar und erlangen wesentliche Bedeutung über die Billigkeitskontrolle nach § 315 BGB.

Der Aufgabenträger hat für die Kalkulation der Benutzungsgebühren in der Abwasserentsorgung in Umsetzung des Solidarprinzips bei gleichartigen Anschlussnehmern einer öffentlichen Einrichtung alle betriebsnotwendigen Kosten und Erträge heranzuziehen.

3. Konsequenzen für die Abwasserentsorger

Im Rahmen des Vorsorgeprinzips hat der Aufgabenträger auch dafür zu sorgen, dass der Einsatz der finanziellen Mittel nach-

haltig vorgenommen wird. Hierfür ist es erforderlich, dass entsprechend langfristig gültiger Strategien für Investitionen und Instandhaltung der technischen Anlagen auch die betriebswirtschaftlich passende Methode der Substanzerhaltung gewählt und praktiziert wird. Hierbei spielen das Alter und der Zustand der technischen Anlagen im jeweiligen Entsorgungsgebiet eine entscheidende Rolle.

Der sich ergebende Finanzbedarf für eine Wiederbeschaffung der Anlagen nach vielen Jahren des technischen Verschleißes bzw. Werteverzehres ist neben Beiträgen, Fördermitteln, Zuschüssen u.a. aus dem Gebühren-/Entgeltaufkommen zu decken.

Um dem Vorsorgeprinzip bei gleichzeitigem Kostendeckungsgebot und den Bedingungen der aktuellen demographischen Entwicklung in Deutschland gerecht zu werden, sind neue Denkansätze in diesem Leitfaden vorgestellt.

Ausführlich behandelt ist die Ermittlung der der Kalkulation zugrunde liegenden Gesamtkosten (aufwandsgleiche Kosten plus kalkulatorische Kosten, insbesondere Eigenkapitalzinsen, minus aufwands-/kostenmindernde Erträge).

Bauleistungen, Beiträge sowie Zuschüsse Dritter und Fördermittel finden nur Erwähnung, soweit sie Auswirkungen auf die Ermittlung der Gesamtkosten (z.B. bei der Ermittlung der kalkulatorischen Abschreibungen) haben.

Der „Leitfaden einer Abwasserentgelt-/gebührenkalkulation“ ist so aufgestellt, dass er auch für Nichtkaufleute nachvollziehbar ist. Er bietet eine gute Grundlage und ist Handreichung zum möglichst einheitlichen Vorgehen bei der Gebührenkalkulation in der Abwasserwirtschaft. Er bietet einen Überblick über anwendbare betriebswirtschaftliche Methoden und zeigt Zusammenhänge auf.

Weitere Informationen unter www.bdew.de



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

verankert werden, dass Gebühren nicht dem Kartellrecht unterliegen. Denn es war klar, dass die Gebührensystematik insgesamt auf dem Prüfstand lag, mit der Konsequenz, auch Abwasser und Abfallentsorgung sowie andere Tatbestände der kommunalen Daseinsvorsorge zu erfassen.

Nach der eindeutigen Unterstützung im Bundesrat wurde die Kartellnovelle jedoch erst mal im Vermittlungsausschuss versenkt. Ursache war ein Dissens zwischen Bundesregierung und Bundesrat über die Einführung einer kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht über Krankenkassen. Dies führte zur kuriosen Situation, dass die Federführung zur Konsenssuche für die Kartellnovelle bei der Hamburger Senatsverwaltung für Gesundheit lag. In der Diskussion standen sich nun Gesundheitspolitiker aus den Ländern und Wirtschaftspolitiker der Koalitionsfraktionen gegenüber.

Wochen und Monate verstrichen, ohne dass man auf einen gemeinsamen Nenner kommen konnte. Erst die personelle Veränderung der Verhandlungskommission führte dann zu einem tragfähigen Kompromiss. Dies zeigt, dass weiterhin Anstrengungen notwendig sind, der Öffentlichkeit durch Transparenz und Benchmarking zu verdeutlichen, welche Anstrengungen im Hinblick auf eine effiziente Wasserwirtschaft stattfinden. Der Leitfaden des BDEW ist ein wichtiger Baustein in diesem Zusammenhang und vervollständigt das Kalkulationsinstrumentarium.



Im Porträt: Die Interessenvertretung der kVASy® - Anwender e. V.

Im Jahre 2006 fing es mit acht Unternehmen an. Seitdem bietet die Interessenvertretung der kVASy® - Anwender e.V. (www.kvasy-connect.de) eine starke Plattform für den Fach- und Erfahrungsaustausch zu aktuellen Marktentwicklungen und Projekten. Die Mitglieder schnell und gezielt miteinander zu vernetzen und gemeinsam Brücken zu bauen für eine passgenaue und ressourcenschonende Entwicklung und Vermarktung neuer Lösungsangebote – das ist das Ziel der mit großem Engagement agierenden überregionalen Interessenvertretung

Die SIV.NEWS im Gespräch mit dem 1. Vorsitzenden des Vorstandes Wolfgang Will.

SIV.NEWS: Können Sie kurz das Profil Ihres Vereins beschreiben?

Wolfgang Will: Unternehmen der Wasser- und Abwasserbranche und Energieversorger haben im Jahr 2006 einen Verein gegründet, der die umfassende Interessenvertretung der Anwender des Softwareprodukts kVASy® und seiner Zusatz- und Folgeprodukte gegenüber der SIV.AG sowie deren Partnern wahrnehmen soll. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Bereichen Entwicklung, Funktionalität, Service- und Hotlineverfahren.

Wir verstehen uns dabei als ein die Anwender unterstützendes Gremium. Darüber hinaus fördert unser Verein den Informations- und Erfahrungsaustausch sowohl zwischen den Anwendern untereinander als auch zwischen den Anwendern und der SIV.AG. Hier sehen wir eine wichtige Bündelfunktion in beide Richtungen, um erfolgreich Synergien zu erschließen.

SIV.NEWS: Welche Zwischenbilanz ziehen Sie nach gut sieben Jahren?

Wolfgang Will: Wir können auf eine sehr erfolgreiche Arbeit zurückblicken. Natürlich ist auch das Engagement unseres Vereins von Veränderungen geprägt und wie in jeder Partnerschaft gibt es Höhen und Tiefen. Dies ergibt sich nicht zuletzt dadurch, dass sich das IT-System und Lö-

sungsspektrum der SIV.AG über die letzten Jahre – bedingt durch die Dynamik des Marktes und enorm veränderte Geschäftsprozesse – stark weiterentwickelt hat. Dennoch hat keiner der Partner das Gesamtziel aus den Augen verloren – weder auf Seiten der Anwender noch seitens der SIV.AG.

SIV.NEWS: Wie sieht die Zusammenarbeit in der Praxis aus?

Wolfgang Will: Die Arbeit im Verein wird auf freiwilliger Basis der Mitglieder organisiert und orientiert sich generell an aktuellen Aufgabenstellungen der Unternehmen und den zur Nutzung bereitgestellten Softwarekomponenten. Wir haben aber seit geraumer Zeit gemerkt, dass diese Art der Zusammenarbeit nicht in jedem Fall effektive Geschäftsprozesse garantiert.

Deshalb sind wir mit dem Vorstand der SIV.AG in einen Dialog getreten, um die beiden Partner – Vereinsmitglieder und SIV.AG – in die Lage zu versetzen, für die anstehenden Aufgaben besser aufgestellt zu sein. Dazu haben wir zahlreiche Schwerpunktaufgaben definiert, die gemeinsam bearbeitet werden.

SIV.NEWS: Welche Schwerpunkte setzen Sie dabei?

Wolfgang Will: Aktuell fokussieren wir uns vor allem auf die Themen Lizenzpolitik, Kommunikationspolitik sowie Produktentwicklung und Qualitätsmanagement.

Die neuen Methoden der Softwarenutzung – z. B. im Rahmen der Branchencloud – und die prozessorientierte Weiterentwicklung der IT-Lösung kVASy® unter Einbeziehung neuer Technologien verlangen eine Weiterentwicklung der Lizenzpolitik.

Zugleich ist in dieser schnelllebigen Zeit Kommunikation extrem wichtig. Die strategische Ausrichtung der Applikation kVASy® soll zukünftig intensiver mit den Vereinsgremien und der SIV.AG diskutiert werden. Dafür wollen wir auch neue Formen der Kommunikation nutzen.

Gleichzeitig erfordert die Dynamik in der technischen Ausprägung der kVASy® - Systemlandschaft die Entwicklung neuer Konzepte der Anwendungsbereitstellung. Themen wie die Cloud sollen vor allem die Unternehmen der Wasserwirtschaft in die Lage versetzen, die moderne Systemlandschaft für ihre Belange vollumfänglich zu nutzen. Dazu können die Anwender aktiv mit einbezogen werden, um Konzepte für die Kunden zu erarbeiten.

Wir wollen die Entwicklung dieser Konzepte und die Bereitstellung der Systemressourcen durch die Etablierung eines technischen Produktbeirates unterstützen. Dieser hat als Fachgruppe innerhalb des Vereins seine Arbeit bereits aufgenommen. Positiv für die Qualitätssicherung der SIV.AG wird sich auch die anstehende Zertifizierung nach ISO 27001 auswirken.

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

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



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

Veranstungskalender 2013 / 2014

Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
2. Energiemanagement-Forum	10.10.2013	Kassel	www.e-management-forum.de
BDEW-Forum für kleinere und mittlere Stadtwerke	22.10.2013 30.10.2013	Böblingen Sindelfingen Hannover	www.bdew.de www.bdew.de
VKU-Verbandstagung	27.11.2013 - 28.11.2013	Berlin	www.vku.de
E-world energy & water	11.02.2014 - 13.02.2014	Essen	www.e-world-2013.com
Euroforum Stadtwerke-Tagung	13.05.2014 - 15.05.2014	Berlin	www.stadtwerke-tagung.de
SIV.Anwenderkonferenz	26.06.2014 - 27.06.2014	Rostock/Roggentin	www.siv.de

Gewinnspiel der SIV.AG

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

Welche Lösung der SIV.AG erschließt einfach und hochperformant die gesamte Prozesswelt von kVAsy® 5 für Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft?

Schreiben Sie die richtige Antwort auf den Coupon (s. Beileger) und faxen Sie diesen bitte an **+49 381 2524-288** oder schicken Sie uns die Antwort per E-Mail (sivnews@siv.de). Einsendeschluss ist der 30. November 2013 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**



Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels (AUSGABE 2 / 2013) ist: **Doris Wüstefeld** (Trinkwasserverband Verden). Herzlichen Glückwunsch!



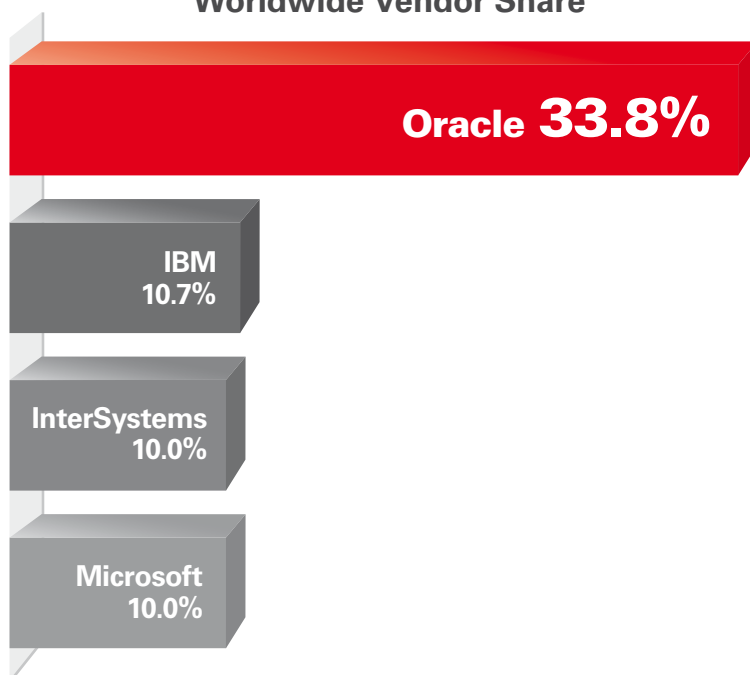
SIV.NEWS 3/2013 – Impressum

Herausgeber SIV.AG, Konrad-Zuse-Straße 1, 18184 Roggentin, Telefon +49 381 2524-0, Telefax +49 381 2524-288, E-Mail sivnews@siv.de, 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** Milan Frieberg (mf), Gerhard Großjohann (gg), Thomas Klement (tk), Steffen Lewerenz (sl), RA Dr. Jörg Rehberg (jr), Christian Schletter (cs), RA Jan-Hendrik vom Wege (jhw) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer; Telefon +49 381 666 58 58, info@dr-schaefer-pr.de **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Maik Scheler **Bildquellen** Seite 14, © F.Schmidt/Fotolia.de **Produktion** Druckerei Weidner GmbH **Auflage** 8.500 Exemplare – Dieses Heft erscheint auch als gemeinsame Ausgabe mit der „ew Spezial Stadtwerke“ im November 2013.

STILL

#1 Embedded Databases

Worldwide Vendor Share



ORACLE®

oracle.com/embedded

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