



RUHRPOWER

elemente

Stadtwerke Schwerte

Vorreiter im liberalisierten Wettbewerb

Die Stadtwerke Schwerte führen aktuell das 2-Mandanten-Modell ein und erfüllen damit die Regulierungsanforderungen der BNetzA an Prozessidentität und Diskriminierungsfreiheit.

Als starker regionaler Partner für Energie und Kommunikation beliefert die Unternehmensgruppe Stadtwerke Schwerte GmbH ihre Kunden mit Strom, Gas und Wasser (55.000 Zähler). Gemeinsam mit ihrer Tochtergesellschaft RuhrNet GmbH bietet das Querverbundunternehmen darüber hinaus vom ISDN-Telefonanschluss über Kabel-TV-Leistungen bis zum Highspeed-DSL-Internetzugang umfangreiche Serviceangebote für seine Kunden.

Bei der Umsetzung ihrer Multi-Utility-Strategie („Alles aus einer Hand“) verstehen sich die Stadtwerke Schwerte in einer bundesweiten Vorreiterrolle. Bereits im Jahr 2000 hat das Unternehmen als erster deutscher Energieversorger seine Produkte unter der Marke „Ruhrpower“ in attraktiven Dienstleistungspaketen gebündelt. Als einer von über 54 Partnern im CityPower-Netzwerk gewähren die Schwerter zudem bei über 1.000 überregionalen Freizeitangeboten besondere Rabatte und zahlreiche Zusatzleistungen. „Exklusive Leistungen á la Card“ – ein Konzept, das bereits heute für Anbieter wie Kunden erfolgreich aufgegangen ist.

Ebenso konsequent wie beim kontinuierlichen Ausbau ihrer Geschäftsfelder zeigen sich die Stadtwerke Schwerte im Prozess der

Entflechtung von Netz und Vertrieb. Hier bleibt der Versorger seinem Anspruch als „couragierter Branchenschrittmacher“ treu und beweist in Hinblick auf die ab 1. Oktober 2009 von der BNetzA geforderte Mandantentrennung erneut unternehmerischen Mut und strategische Weitsicht. Für das Multi-Utility-Unternehmen ist die Einführung des 2-Mandanten-Modells eine besondere Herausforderung. Auf der einen Seite müssen die Regulierungsanforderungen für die Geschäftsbereiche Strom und Gas umgesetzt werden; auf der anderen Seite müssen die Stadtwerke ihre Multi-Utility-Strategie weiter verfolgen, wenn sie keine Synergien verlieren möchten.

Automatisierung als Schlüssel zum Erfolg

Mit der Entscheidung für das zukunftssichere 2-Mandanten-Modell einher ging die im August 2006 vertraglich besiegelte Ablösung des Altsystems durch kVASy4. Gegenüber dem Leistungsportfolio des Branchenprimus überzeugte die ganzheitliche Applikation der SIV.AG vor allem durch Flexibilität und Bedienungskomfort. Weitere Vorteile des norddeutschen Software- und Beratungshauses gegenüber seinem Wettbewerb zeigten sich im Rahmen des Aus-

wahlverfahrens: die Möglichkeit zur vollen Systemintegration, eine homogene IT-Plattform und einheitliche Datenbasis.

Michael Grüll, Stellvertretender Geschäftsführer und Kaufmännischer Leiter der Unternehmensgruppe Stadtwerke Schwerte, sieht im Einführungsprojekt vor allem eine strategische Dimension: „Stadtwerke stellen sich gegenwärtig nicht mehr dem aktuellen Wettbewerb, sondern den zukünftigen Marktanforderungen. Einheitliche Marktregeln und Geschäftsprozesse zwingen uns Energieversorger zu einem optimierten Kundenbeziehungsmanagement und einem Höchstmaß an Kosteneffizienz. Nachhaltige Wettbewerbsvorteile lassen sich dabei nur über eine umfassende Prozessautomatisierung und -harmonisierung erzielen. Hier sehe ich die Lösung der SIV.AG mit einem klaren strategischen Vorsprung.“

Planungssicher zum 2-Mandanten-Modell

Neben kVAsy® - Billing und kVAsy® - Finance werden auch das EDM- und CRM-System der SIV.AG beim Querverbundunternehmen eingeführt. Projektleiter Thomas Griem und Michael Grüll zeigen sich zufrieden mit dem aktuellen Projektstand: „Die Umsetzung des 2-Mandanten-Modells ist eine besondere Herausforderung für die Spezialisten aus beiden Häusern. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren zur Meisterung dieser Aufgabe ist die konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit der einzelnen Projektteams. Jedes einzelne Teammitglied der SIV.AG und der Stadtwerke Schwerte GmbH leistet von der ersten Stunde des Projektes sehr gute Arbeit und trägt damit seinen Teil zum Projekterfolg bei. Wir sind zuversichtlich, das Projekt in den kommenden Wochen erfolgreich abzuschließen und dann für die Anforderungen des liberalisierten Marktes bestens gerüstet zu sein.“

Orientiert an ihrem langjährig bewährten Projektmanagement- und Projektcontrollingkonzept folgt die SIV.AG in Schwerte unter Leitung von Management Consultant Katja Krause einem ebenso transparenten wie Planungssicherheit bietenden Umstellungsszenario. Der Projektumfang reicht - flankiert von einem umfassenden Schulungsprogramm - von der genauen Definition, Konzeption und Analyse der abzubildenden Daten und Geschäftsprozesse über eine umfangreiche Testphase bis hin zur Echtsystem-Implementierung inklusive eines sorgfältigen Konsistenztests und dem endgültigen Produktivstart.

Erste Projekterfolge

Besonders anspruchsvoll gestaltete sich die Anfang April 2007 erfolgreich vollzogene Datenübernahme – für Thomas Griem die „Königsdisziplin“ eines jeden IT-Projektes. Insbesondere die Kundenzusammen- und -auseinanderführung stellten eine Herausfor-

derung dar. Die nunmehr vollzogene Abkehr vom kostenintensiven Rechenzentrumsbetrieb wird durchweg positiv eingeschätzt. Für die Außenwirkung des Projektes war es besonders wichtig, dass für die Kunden das Verbrauchsabrechnungsgeschäft normal weiterging. Mit der termingerechten Durchführung von nunmehr schon 2 Zahlläufen und ersten Abschlägen zum Soll wurde dafür eine erfolgreiche Basis geschaffen.

Gegenwärtig steht die zeitnahe Einführung eines BNetzA-konformen Kundenbeziehungsmanagements auf der Agenda, wobei das leistungsstarke kVAsy® - CRM als zentrale Kommunikationsdrehscheibe zwischen Netz und Vertrieb fungieren soll. Zur Vereinfachung der Bearbeitungsprozesse ist das CRM als vorgelagertes System geplant, von der aus die nachgelagerten Module bedient werden – selbstverständlich unter strenger Gewährleistung absoluter Diskriminierungsfreiheit. Im Unterschied zum Altsystem können so jetzt auch alle Produkte unter einem Kunden angezeigt werden. Die SIV.AG setzt bei den Stadtwerken Schwerte im Rahmen der frühzeitigen Realisierung des 2-Mandanten-Modells zugleich ihr ganzheitliches IT-Vorgehenskonzept um. Mit der zeitnahen Erstellung des ersten Quartalsberichts Ende April 2007 befindet sich das Projekt für Thomas Griem „auf einem sehr guten Weg“. Die sich durch die Einführung ergebenden nachhaltigen Wettbewerbsvorteile liegen dabei schon heute auf der Hand: Zukunftssicherheit, Automatisierung der Geschäftsprozesse und Kosteneffizienz. (as)

Kontakt

SIV.AG
Konrad-Zuse-Str. 1
D - 18184 Roggentin

Telefon +49 381 2524 - 0
Telefax +49 381 2524 - 599
E-mail info@siv.de

www.siv.de