

Kurs halten in stürmischen Zeiten

Innovative Lösungen für den
Ausbau erneuerbarer Energien

Seite 6

Höhere Prozesseffizienz

Weniger Speicherplatz, mehr Performance: SVO Energie GmbH migriert an nur einem Wochenende auf die Oracle Database | **g R2. 8**

Zukunftsfähige IT-Systeme

BBH-Arbeitskreis AK REGTP vergleicht Softwareanbieter: SIVAG überzeugt durch hohen Automatisierungsgrad und Innovationsstärke. **16**

Globaler Klimawandel

Der bekannte Klimaforscher Prof. Dr. Mojib Latif analysiert Ursachen und Folgen des weltweiten Raubbaus an der Natur: Ein engagiertes Plädoyer. **22**

STRATEGIEDIALOG 2011 Kurs halten in stürmischen Zeiten

22. und 23. September 2011, Hamburg

► UNSERE THEMEN:

22. September 2011

Key Note

- Neue Marktanforderungen im Fokus
- Die SIV-Gruppe als ganzheitlicher Lösungsanbieter
- Unternehmensstrategie der nächsten fünf Jahre

Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG

Kurs halten in stürmischen Zeiten

Manfred Diebitz, Vorstand der SIV.AG

Impulsreferat

Herausforderung Klimawandel – Auswirkungen auf die Energie- und Wasserwirtschaft

Prof. Dr. Mojib Latif, Leibniz-Institut für Meereswissenschaften an der Universität Kiel (IFM-GEOMAR)



Als ausgewiesener Klimaexperte mit dem Schwerpunkt Ozeanzirkulation, Klimadynamik, Maritime Meteorologie gehört Prof. Dr. Mojib Latif zu den weltweit führenden Wissenschaftlern seines Fachgebietes. Seit Jahren untersucht der am IFM-GEOMAR in Kiel lehrende Forscher die Folgen des globalen Klimawandels und engagiert sich auch international für einen nachhaltigen Schutz der natürlichen Lebensräume.

(Bild: Bildarchiv IFM-GEOMAR)

23. September 2011

Rechtliche Rahmenbedingungen des neuen EEG und EnWG

RA Jan-Hendrik vom Wege, Becker Büttner Held Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

Geschäftsprozesseffizienz in Netzbetrieb und Instandhaltung – Lösungen für die Energie- und Wasserwirtschaft

Stefan Biesalski, Geschäftsführer der projekt:unternehmensberatungsgesellschaft mbH

Fokus Kundenprozessmanagement – Optimierung der Endkundenbetreuung und Neukundengewinnung durch innovative Portal- und CRM-Lösungen

Thomas Bunge, Leiter Produktmanagement der SIV.AG



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG

Liebe Leserinnen
und Leser,

Editorial

„Man muss die Segel in den unendlichen Wind stellen, dann erst werden wir spüren, welcher Fahrt wir fähig sind.“ (Alfred Delp)

Wer einmal auf hoher See die Urgewalten eines Sturms erlebt hat, weiß um die ungeheure Macht und Gefahr, die vom aufgewühlten Meer ausgeht. Zugleich kennt jeder Segler das Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit, wenn er hart am Wind kreuzt und sein Schiff kraftvoll durch die Wellen steuert. Das mag für Skipper und Mannschaft zwar anstrengend sein, bringt aber deutlich mehr Spaß und gemeinsames Vertrauen in die eigene Stärke.

Wenn wir unseren diesjährigen Strategiedialog und damit auch die aktuelle Ausgabe der SIV.NEWS unter das Motto „Kurs halten in stürmischen Zeiten“ gestellt haben, möchten wir mit Ihnen einen optimistischen Blick in die Zukunft richten. Dabei wissen wir natürlich um die großen Herausforderungen, denen sich die Energie- und Wasserbranche gleichermaßen zu stellen hat: Die nunmehr auch gesetzlich verankerte Energiewende wird die Grundpfeiler unserer Energiesysteme radikal verändern. Kundenzufriedenheit, langfristige Ver- und Entsorgungssicherheit, hohe Leistungsstandards, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit stehen als gemeinsame Ziele gleichrangig nebeneinander und bedürfen immer stärker ganzheitlicher Lösungskonzepte. Um in aufgewühlter See erfolgreich Kurs zu halten, sind zunehmend mutiges Handeln und Innovationsstärke gefragt.

Unser Maßstab: Ein hochfunktionales, schnittstellenfreies Onlinesystem

Im Interesse unserer Kunden haben wir in den letzten Monaten erhebliche Investitionen getätigt – z. B. in eine eigene systemunabhängige Lösung für das dezentrale Einspeisemanagement, die BNetzA-konforme Umsetzung der MaBiS und WiM sowie die Entwicklung unserer neuen Produktgeneration kVASy® 5. Als erfahrener Komplettlösungsanbieter setzen wir auf ein Projektszenario, das die Prozesse, Aufbau- und Ablauforganisation unserer Anwender in ihren Zusammenhängen in den Mittelpunkt stellt.

Unser Maßstab ist dabei ein hochfunktionales, schnittstellenfreies Onlinesystem, das schnell und flexibel an die aktuellen Branchen- und Gesetzesanforderungen angepasst werden kann – durchgängig integriert, automatisiert und praxiserprobt im Zusammenspiel aller Marktpartner. Mit dieser Vision heben wir uns zugleich deutlich vom Wettbewerb ab. Den Übergang in die neue Prozesswelt vollziehen wir sukzessive durch die Verknüpfung unseres leistungsstarken kVASy® 4 - Kerns mit den neuen serviceorientierten kVASy® 5 - Funktionalitäten. Erste erfolgreiche Schritte in die neue Prozesswelt gehen wir mit unserem Prozessmonitor, der bereits auf der neuen SOA-Technologie basiert und für vordefinierte Key Performance Indicators eine detaillierte Übersicht über Qualität und Dauer unternehmensrelevanter Arbeitsabläufe vermittelt. Gleichzeitig integrieren wir in zunehmendem Maße die Lösungen solch leistungsstarker und markterfahrener Anbieter wie Bittner+Krull, EASY oder unitask nahtlos und schnittstellenfrei in unser Produktportfolio. Für unsere Kunden legen wir damit ein solides Fundament, in Sachen Prozesseffizienz und Servicequalität die Nr. 1 zu werden.

Mit unseren aktuellen SIV.NEWS möchten wir Ihnen anhand interessanter Praxisbeispiele Impulse geben, wie Sie mutig auch Gegenwind nutzen können, um neue Horizonte zu entdecken und Ihr Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs zu halten. Die wohl schönste Erkenntnis dazu gibt ein chinesisches Sprichwort:

„Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Schutzmauern, die anderen Windmühlen.“

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins, das diesmal auch der renommierten Fachzeitschrift ew beiliegt, und einen angeregten Strategiedialog 2011!

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Jörg Sinnig

Inhaltsverzeichnis



6



8



18



20



22



24

Aktuelles

SIV-Gruppe steigert Umsatz im 1. Halbjahr 2011 um 13 % im Vorjahresvergleich. 5

Titelthema

Kurs halten in stürmischen Zeiten – Innovative Lösungen für den Ausbau erneuerbarer Energien

In einem gesamteuropäischen „Wettbewerb der Innovationen“ sind mehr denn je ganzheitliche Lösungskonzepte gefragt. Lesen Sie am Beispiel unserer systemunabhängigen Lösung kVASy® - Einspeisemanagement, wie der SIV.AG eine durchgängig effiziente, hochautomatisierte Prozessabbildung gelingt. 6

Praxisbericht: Geringerer Speicherplatz, höhere Performance – SVO Energie GmbH in Celle migriert an nur einem Wochenende auf die Oracle Database 11g R2 8

Partner

GET AG: Netzentgelte und -kosten fest im Blick in kVASy® 10

Kommunikationsstark: Projektleiter René Kersten im Mitarbeiterporträt 11

Formware: IT-Services für komplexes Output Management 12

Flexibel personelle Engpässe überbrücken: Personalbereitstellung durch die UTIPS GmbH . . 13

kVASy® 5: Sanfter Übergang in die neue Prozesswelt – Der Application Organizer 13

Energiewirtschaft

Praxisbericht: projekt: GmbH optimiert Arbeitsabläufe bei der infra fürth 14

BBH-Arbeitskreis AK REGTP stellt Studie zur Zukunftsfähigkeit von IT-Systemen vor 16

Wasserwirtschaft

Praxisbericht: Einführung Verbrauchsabrechnung mit kVASy® beim AZV Gemeinschaftskläranlage Kalkreuth 18

Aktuelles

Interview mit der Interessenvertretung der kVASy® - Anwender: SIV.NEWS im Gespräch mit Manfred Schmidt und RA Nikolai Witte 20

Gastkommentar: Klimaforscher Prof. Dr. Mojib Latif: Katastrophen allenthalben und was wir daraus lernen können 22

Rückblick auf die 15. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2011“: Alles umbauen – Für einen Wettbewerb der Innovationen 24

Impressionen der 15. SIV-Anwenderkonferenz 2011 25

Veranstaltungskalender, Gewinnspiel, Impressum 26

13 % Umsatzplus im 1. Halbjahr 2011

13 % Umsatzwachstum und ein deutlicher Anstieg der Mitarbeiterzahlen um 12,9 % – auch im 1. Halbjahr 2011 konnte die SIV-Gruppe ihre Ertragskraft nachhaltig steigern und ihre Rolle als regionaler Wirtschaftsfaktor weiter ausbauen. Der ganzheitliche Lösungsanbieter für die Energie- und Wasserwirtschaft erzielte per 30. Juni 2011 einen Halbjahresumsatz von 16.135 TEUR und zählt inklusive seiner Tochtergesellschaften und Niederlassungen nunmehr 306 Mitarbeiter.

Das Neugeschäft mit Kunden wie der BayWa AG, der suportica GmbH, der COUNT+CARE GmbH, der Stadtwerke Brilon AöR oder der Stadtwerke Neumünster GmbH hat einen großen Anteil am überdurchschnittlichen Umsatzplus von 1.851 TEUR gegenüber dem Vorjahr. „Dank eines konstant hohen, im Plan liegenden

Auftragsbestandes ist unsere Unternehmensgruppe für ein nachhaltiges Wachstum aufgestellt – sowohl national als auch international“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG.

„Angesichts der Zuwächse im ASP- und BSP-Segment bei unserer Tochtergesellschaft UTIPS GmbH und bei den Wartungserlösen erreichen wir die gewünschte Verstetigung von Erlösen und Ertrag“, betont Manfred Diebitz, Vorstand Vertrieb und Marketing der SIV.AG. „Die getätigten Investitionen, z. B. in eine eigene systemunabhängige Lösung für das Management von Einspeisern, die Umsetzung von MaBiS und WiM sowie die Entwicklung der neuen Produktgeneration kVASy® 5 liefern das Fundament, um optimistisch auf das 2. Halbjahr 2011 blicken zu können“, so Diebitz weiter.



Kurs halten in stürmischen Zeiten – Lösungen für den Ausbau erneuerbarer Energien

Gut zwei Monate liegt der diesjährige BDEW Kongress zurück und er hat vor allem eines deutlich gemacht: Mit der Energiewende, die Hildegard Müller, Hauptgeschäftsführerin des BDEW, so treffend als „Operation am offenen Herzen“ bezeichnet, befindet sich die Energiewirtschaft mitten in einem Veränderungsprozess, der an den Grundfesten ihres Selbstverständnisses rührt und alle Beteiligten (noch) mit mehr Fragen als mit sicheren Antworten zurücklässt. Der eindringliche Appell des EU-Kommissars für Energie Günther Oettinger „Denken und handeln Sie europäisch, nur so werden Sie erfolgreich sein!“ lässt dabei erahnen, welche Herkulesaufgaben in den kommenden Jahren auch vor kleinen und mittelständischen Energieversorgern stehen.

Die im November 2010 vorgelegte Energiestrategie 2020 der Europäischen Kommission ist ebenso umfassend wie ehrgeizig und basiert auf fünf Säulen, die bereits jede für sich genommen eine besondere Herausforderung darstellt:

- Erhebliche Investitionen in die Energieinfrastrukturen
- Förderung innovativer Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz
- Stärkung des Verbrauchers durch mehr Transparenz und umfangreiche Informationsangebote
- Bessere internationale Vernetzung und Stärkung der Energieaußenpolitik
- Festigung und Ausbau der Führungsrolle Europas in der Energietechnologie

Wettbewerb der Innovationen auf dezentraler Ebene

Dabei ist europäisch denken und dezentral agieren in einem von Matthias Kurth, Präsident der Bundesnetzagentur, geforderten „Smart Market Design“ kein Widerspruch – im Gegenteil. Gerade bei den vier großen europäischen Weichenstellungen des Strategischen Energietechnologieplans SET (intelligenter Netzausbau, Stromspeichertechnologien, Bioenergie und Smart Cities) zeigt sich, dass es bis dato zwar keinen Königsweg, aber viele individuelle, an die regionalen Spezifika angepasste Lösungsansätze gibt.

Das Plädoyer von Prof. Dr. Marc Oliver Bettzüge, Direktor des Energiewirtschaftlichen Instituts der Universität Köln (EWI), für einen „Wettbewerb der Innovationen“ bringt die zentrale

Herausforderung der Stadtwerke auf den Punkt: Es geht zukünftig nicht nur um reine Kosteneffizienz, sondern darum, die internen Strukturen, Arbeitsabläufe und Prozesse an den Aufgaben der Zukunft auszurichten. Die stete Professionalisierung der internen Strategie- und Managementprozesse ist die Basis, um durch erneuerbare Energien, Energie- und Kommunikationsdienstleistungen nicht nur bundesweit lukrative Geschäftsfelder zu erschließen, so auch das Fazit der diesjährigen Stadtwerkstudie des BDEW „Neue Geschäftsfelder in stagnierenden Märkten“.

Beispiel Einspeisemanagement:

Durchgängig effiziente Prozessabbildung

Beispielhaft dafür steht das dezentrale Einspeisemanagement, das immer mehr Stadtwerke als für sie wichtiges Zukunftsthema erachten. Wo noch vor einigen Jahren selbst entwickelte Excel-Lösungen den Ansprüchen der Bundesnetzagentur und Übertragungsnetzbetreiber gerecht werden konnten, stoßen eigene Behelfe heute schnell an ihre Grenzen. Immerhin hat sich der Anteil dezentraler Einspeiser nach dem EEG und KWKG seit 2000 mehr als verdreifacht – Tendenz sprunghaft steigend.

Mit dem kVAsy® - Einspeisemanagement hat die SIV.AG im Juli 2011 eine Lösung auf den Markt gebracht, die unabhängig vom eingesetzten ERP- oder Billing-System alle einspeiserrelevanten Prozesse hochautomatisiert abbildet – von der Verwaltung der technischen Daten über die vollständige Abrechnung der Einspeisemengen bis hin zum zyklischen Berichtswesen.



„Mit der Erfassung eines Einspeisers in nur 3-5 Minuten ist die Anlage abrechnungsbereit.“ Christoph Rohling

Christoph Rohling, Produktmanager kVAsy® - Billing der SIV.AG und hauptverantwortlich für die Entwicklung des kVAsy® - Einspeisemanagements: „Das aufwändige Einrichten spezieller Tarife im hauseigenen Billing-System entfällt komplett. So lassen sich die Prozesskosten nachweislich um bis zu 80 % senken. Ein Netzbetreiber durchschnittlicher Größe kann so dank der zyklischen Abrechnungen und vielfältigen Auswertungsmöglichkeiten mindestens eine halbe Arbeitskraft für andere Aufgaben einsetzen. Unsere Kunden sparen dadurch Zeit, Kosten und Nerven.“

Da bei mehr als 3.000 Vergütungskategorien und vielfältigen Anlagentypen selbst erfahrenen Experten der Überblick verloren gehen kann, stellt die SIV.AG alle heute existierenden Preisvarianten als zyklisch aktualisiertes Vergütungstemplate zur Verfügung. Ihr Leistungspaket bietet sie als systemunabhängige Lösung „out of the box“ im Hosting. Darüber hinaus lassen sich über die Tochtergesellschaft UTIPS GmbH im Rahmen einer Personalbereitstellung personelle Engpässe des Netzbetreibers fachkompetent überbrücken. Integriert in die homogene Applikationslandschaft der SIV.AG, entfaltet die Lösung weitere signifikante Mehrwerte – eine durchgängig effiziente Prozessab-

bildung, etwa im Zusammenhang mit dem Technischen Anlagenmanagement / Instandhaltungsmanagement.

Ganzheitliche Vorgehenskonzepte gefragt

Mit dem radikalen, nunmehr gesetzlich verankerten Umbau der Energieversorgung wird sich das Gesicht Deutschlands verändern. Eine historisch einmalige Herausforderung, da einerseits die Grundpfeiler der Energiesysteme eines der wirtschaftlich stärksten Industrieländer auf den Prüfstand gestellt werden, andererseits aber auch weiterhin eine uneingeschränkte Versorgungsstabilität gewährleistet werden soll. Das Beispiel des dezentralen Einspeisemanagements veranschaulicht, wie wichtig es zunehmend auch für die tägliche Praxis der Stadtwerke wird, regulatorische, technische und kaufmännische Aspekte in einheitlichen, einfachen und nachvollziehbaren Strukturen zu integrieren. Europäisch zu denken und zu handeln bedeutet insofern auch eine ganzheitliche Herangehensweise auf dezentraler Ebene. (as, sl, erschienen im Newsletter zur EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2012“)

Anzeige

Abrechnungsbelege aus



In eigener Hand

- ✓ Keine Abhängigkeit von externen Dienstleistern
- ✓ Intuitive Handhabung der Lösung für eigene Projekte
- ✓ Eigene Pflegemöglichkeit der Abrechnungsbelege
- ✓ Flexible Anbindung an Archivsysteme
- ✓ Einbindung von Kuvertiermarken für Kuvertierung
- ✓ Freie Wahl in der elektronischen Verteilung der Dokumente

DATEC
IDEEN RUND UM'S DRUCKEN

Datec Netzwerke & Druckerlösungen GmbH

Netzsckau - Leipzig - Erfurt - Dresden - Hannover - Hamburg
Tel: 03765/797-0 vertrieb@datec-gmbh.de www.datec-gmbh.de



Geringerer Speicherplatz, höhere Performance

Als breit aufgestellter regionaler Energiedienstleister setzt die SVO Energie GmbH in Celle seit 2003 auf die Lösungskompetenz der SIV.AG. Gemeinsam mit dem norddeutschen Software- und Beratungshaus ist das Unternehmen gegenwärtig dabei, alle kundenbezogenen Arbeitsabläufe durchgängig automatisiert und ohne zusätzlichen administrativen Aufwand umzusetzen – vom Portal über Web Services direkt in das Abrechnungssystem. Für Volker Harnau, Prokurist und Abteilungsleiter Informationsmanagement der SVO Energie GmbH, ist das ein hoher Anspruch, der ohne ein übergreifendes, prozessorientiertes IT-Gesamtkonzept nicht zu stemmen ist.

Als Grundvoraussetzung für den sukzessiven Umstieg auf die neue Produktgeneration kVASy® 5 hat sich der Regionalversorger daher frühzeitig für die Embedded Software License (ESL) entschieden. Dank ihres Status als Oracle Platinum Partner und ISV Partner of the Year konnte die SIV.AG hierfür mit dem Weltmarktführer attraktive Konditionen aushandeln, die einen zusätzlichen Erwerb von Oracle-Lizenzen nicht mehr erforderlich machen und die Kunden an allen zukünftigen Vorteilen einer serviceorientierten Architektur (SOA) – mehr Flexibilität, Individualisierbarkeit und Ergonomie – teilhaben lassen.

Attraktives Lizenzmodell

„Eine Vorabinvestition, die sich für uns bereits jetzt auszahlt“, so Volker Harnau, „Das Lizenzmodell der SIV.AG gibt uns

die Möglichkeit, schon heute zu fairen Preisen modernste Oracle Features zu erwerben, die uns den Weg zu einer höheren Prozesseffizienz, Skalierbarkeit und Performance eröffnen.“ Beispielhaft hierfür stehen das bei der SVO Energie GmbH im Einsatz befindliche Kundenportal und das Managementinformationssystem kVASy® BI.

Mit der an nur einem Wochenende erfolgreich umgesetzten Migration auf die Oracle Database 11g R2 profitiert die SVO Energie GmbH von der Innovationsstärke des führenden Datenbankanbieters.

Die Mehrwerte der 11g R2:

- Verdopplung der Produktivität bei der Datenbankadministration
- Clustering und Konsolidierung von Unternehmensanwendungen auf schnelle, zuverlässige und skalierbare Private Clouds
- Maximierung der Verfügbarkeit und Erschließung bisher ungenutzter Rechenzentrumskapazitäten
- Schnellere Performance durch Komprimierung der Daten
- Höchster Datenschutz und Erfüllung aller Compliance-Anforderungen

„Bei der Migration haben wir uns bewusst für den Einsatz flankierender Oracle Features und zusätzlicher Optionen entschieden“, so Martin Schwarz, Informationsmanagement der SVO Energie GmbH. „In Anbetracht der Tatsache, dass sich in Unternehmen die Datenvolumina durchschnittlich alle zwei Jahre verdreifachen, haben wir mit der Oracle Advanced Compression eine effektive Ersparnis von ca. 40 % für alle Daten- und Anwendungstypen – egal, ob sie strukturiert oder unstrukturiert sind.“ Der so gewonnene Speicherplatz wirkt sich auf das gesamte Rechenzentrum aus – von einer Verringerung des Netzwerkverkehrs und der Datenbackups bis hin zu einer höheren Abfrageperformance.

Die Mehrwerte der Oracle Advanced Compression:

- Geringere Speicherkosten
- Weniger Platzbedarf auf der Festplatte für alle Datentypen
- Verbesserte Anwendungsleistung
- Verwendbarkeit mit allen Anwendungstypen, ohne zusätzliche Anpassungen vornehmen zu müssen
- Beitrag zum Umweltschutz durch weniger Festplattenlaufwerke und geringeren Stromverbrauch

Ebenfalls zum Einsatz kam der Oracle Data Guard. Das Feature erlaubt den Betrieb einer Standby-Datenbank. Mit Hilfe des Data Guards ist es möglich, sämtliche Datenänderungen an eine räumlich separierte Datenbank zu senden, die dann sowohl geplant (Switchover) als auch bei einem Ausfall der Primärdatenbank (Failover) den Betrieb übernimmt.

Die Mehrwerte des Oracle Data Guard:

- Kompromisslose ständige Verfügbarkeit und Aktualität des Replikates

- Kostenersparnis durch vielfältige zusätzliche Einsatzmöglichkeiten (Desasterschutz, Nutzung als Testdatenbank)
- Vereinfachtes Management

Grundsätzlich ist im Funktionsspektrum der 11g R2 schon die neue Generation – der Oracle Active Data Guard – enthalten. Mit ihr können zusätzlich bislang ungenutzte Kapazitäten des Rechenzentrums genutzt werden, indem ressourcenintensive Aktivitäten von einer Produktionsdatenbank auf eine oder mehrere synchronisierte Standby-Datenbanken verlagert wird. Das Feature bietet zugleich die Möglichkeit zu schnellen inkrementellen Sicherungen, höchste Verfügbarkeit und Desasterschutz.

Darüber hinaus ist zukünftig der Einsatz einer 11g Logical Standby Datenbank und Snapshot Standby Datenbank angedacht. Hiermit kann eine Standby Datenbank temporär aus dem Data-Guard-Konstrukt gelöst und als Testsystem genutzt werden. Im Hintergrund werden dann alle Änderungen übertragen, aber nicht angewandt. Erst nachdem alle Tests durchgeführt sind, kann diese ganz einfach wieder als Standby Datenbank eingebunden werden.

Als zusätzliche Option gewährleistet der Einsatz des Real Application Cluster (RAC) Ausfallsicherheit, indem mehrere Knoten auf dieselbe Datenbank zugreifen und für Clientrechner Datenbankdienste zur Verfügung stellen. Fällt einer der Knoten aus, übernehmen die anderen dessen Funktionalität. Zusätzlich kann dieses Feature als Möglichkeit zur Skalierung

eingesetzt werden: Sofern die Kapazität eines Datenbankservers nicht ausreicht, kann diese durch einen weiteren Rechnerknoten ergänzt werden.

Bei RAC One Node wird nur ein Knoten zum Betrieb der aktiven Produktivinstanz genutzt. Alle weiteren Knoten kommen für Failover-Szenarien zum Einsatz. Die Produktivinstanz wird im Fehlerfall auf einen der anderen Knoten verlagert und dort weitergeführt.

Die Mehrwerte des Oracle Real Application Cluster und RAC One Node:

- Übernahme der Funktionalität bei Ausfall eines Servers ohne administrativen Eingriff
- Geringere Wiederanlaufzeiten sowie transparentes Client Reconnect binnen weniger Sekunden
- Möglichkeit zur Parallelisierung über alle Clusterknoten
- Option zur dynamischen Zuordnung von Services

- Kompensation eines eventuellen Rechenzentrumsverlustes durch entsprechende Positionierung eines Stretched Clusters zwischen RAC und Shared Media in Verbindung mit einer Data Guard Standby Datenbank
- Möglichkeit zum Rolling Upgrade ohne Downtime

Absolut professionelle Projektumsetzung

Volker Harnau zeigt sich begeistert von der Projektumsetzung: „Die Spezialisten der SIV.AG um Steffen Baresel haben absolut professionell, zielgerichtet und überdurchschnittlich engagiert in einem sehr kurzen Zeitfenster die für uns wichtige Migration auf die 11g R2 durchgeführt. Die dabei zum Einsatz gekommenen Oracle Features bedeuten für uns eine in dieser Dimension ungekannte Ersparnis an Speicherplatz sowie eine noch höhere Performance und Skalierbarkeit.“ (as)

SVO Energie GmbH

„So nah, so gut“ – Als regional verwurzelter Energiedienstleister beliefert die SVO Energie GmbH über 247.000 Einwohner und 10.000 Betriebe in der Stadt Celle, in den Landkreisen Celle und Uelzen sowie in Teilen der Landkreise Soltau-Fallingb. und Gifhorn mit Strom, Gas, Wasser und Wärme. Anteilseigner an der SVO sind die E.ON Avacon (64 %), der Landkreis Celle (18,8 %), der Landkreis Uelzen (13,2 %)

und der Wasserversorgungsverband im Landkreis Celle (4 %).

Das über 350 Mitarbeiter und Auszubildende zählende Querverbundunternehmen steht für Versorgungssicherheit, Serviceorientierung und gesellschaftliches Engagement. Vom Anspruch der Nachhaltigkeit ist auch die strategische Unternehmensentwicklung geprägt.

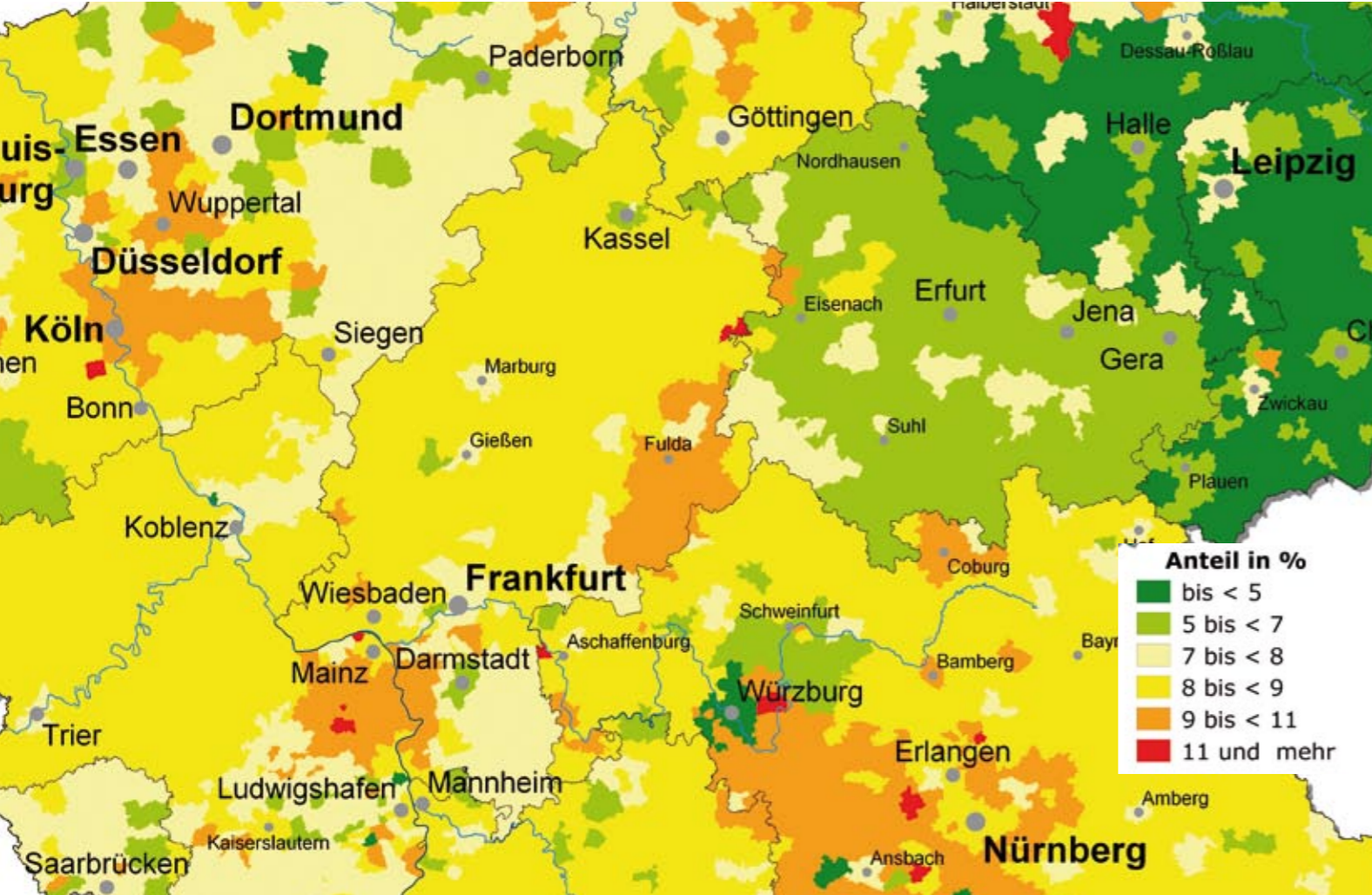


Abb.: Von Stromnetzbetreibern ausgewiesener Messkostenanteil an Entgelten, Quelle: GET AG, Grafik: EasyMap

Netzentgelte und -kosten immer im Blick

Die Zahl der Strom- und Gasversorger in Deutschland wächst beständig. Endkunden nehmen häufiger die Möglichkeit eines Lieferantenwechsels wahr. Dies erhöht den Aufwand für die MaBiS-konforme Rechnungsabwicklung. Neue Marktakteure im Bereich Messwesen treten auf den Plan, was neue Prozesse nach sich zieht. Andererseits steigen auch die Anforderungen an den Vertrieb, denn die kostendeckende Kalkulation von wettbewerbsfähigen Produkten für Bestands- oder Neukunden erfordert die Einbeziehung topaktueller Preisinformationen und Netzkosten. Die GET AG liefert die notwendigen Tarifdaten und Netzentgelte aktuell, historisch, in gängigen Formaten und komfortabel per Web Service – auch in vorhandene Systeme wie kVASy®.

Negative Deckungsbeiträge vermeiden

Gerade im überregionalen Vertrieb versuchen neue Anbieter, Kunden zu akquirieren – angestammte Versorger wiederum sind bemüht, Kundenverluste vor der eigenen Haustür extern



Thomas Wolfrum

Produktmanagement

GET AG
Telefon +49 341 989808-00
Fax +49 341 989808-01
thomas.wolfrum@get-ag.com

zu kompensieren. Eine wettbewerbsorientierte Tarifierung setzt die Kenntnis des Marktumfelds voraus. Hier spielen sowohl die Konkurrenzanalyse eine Rolle – Produktpreise ändern sich im Haushaltskundenbereich im Einzelfall täglich und bis auf Post-Ort-Ebene differenziert – als auch die Berücksichtigung der geltenden Netzentgelte inklusive ihrer einzelnen Kostenbestandteile sowie der angewandten Bilanzierungsverfahren. Eine einheitliche Bepreisung in der Fläche garantiert angesichts deutlicher Kostenunterschiede bei der Netznutzung in Deutschland kaum Wirtschaftlichkeit. Dies gilt einmal mehr für die Kalkulation von Bündelkunden mit größeren Abnahmemengen, verteilt auf Filialen in verschiedenen Netz- und Marktgebieten. Mit dem Online-Bündelkundenrechner der GET AG, um nur eine standortunabhängige Anwendung zu nennen, können Lieferanten und ihre

Vertriebspartner Angebote auf den Punkt genau entwickeln und ausrollen.

Prozesse optimieren

Gemäß den Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom (MaBiS) sind die Marktakteure neuerdings verpflichtet, die Datenübermittlung auf elektronischem Weg zu ermöglichen. Die zugrundeliegenden Prozesse müssen reibungslos, in hohem Maße automatisiert und standardisiert erfolgen. Egal, ob für die Rechnungslegung, -prüfung oder Produktkalkulation: In Hinblick auf die Prozesseffizienz ist die zuverlässige Verfügbarkeit von Netzentgeltinformationen ein nicht zu vernachlässigender Faktor.

Die GET AG ermöglicht eine auf den individuellen Bedarf abgestimmte Datenlieferung, sei es für die IT-gestützte Verarbeitung und Vorhaltung von Rohdaten mit gezielten inkrementellen Updates oder für die Berechnung relevanter Verbrauchsfälle und Zeitscheiben. Alternativ ist der Bezug von ausschließlich schon berechneten Werten per Web Service möglich, so dass komplette Datenbankimporte entfallen.

Die von der GET AG recherchierten Marktdaten können in vorhandene Systeme wie kVASy® der SIV.AG integriert werden und stehen dort für nachgelagerte Anwendungen zur Verfügung.

Neue Marktrollen – neue Herausforderungen

Der Wettbewerb erfasst zunehmend auch das Messwesen: Im Zuge der von Seiten der Bundesnetzagentur forcierten Liberalisierung in diesem Segment geraten die Marktrollen des Messstellenbetriebs (MSB) und der Messdienstleistung (MDL) in den Fokus des Interesses. Für neue Akteure mit einschlägigen Erfahrungen beispielsweise aus der Branche der Informations- und Kommunikationstechnik (ICT) ergibt sich ein lukratives Geschäftsfeld: Sei es bei der Einführung von Smart Metern selbst oder dem hochfrequenten

Auslesen, Übertragen und Verarbeiten der anfallenden Messdaten.

Veröffentlichte Entgelte für solche Leistungen der traditionellen Netzbetreiber variieren nach Recherchen der GET AG erheblich – wie schon im Fall der Drehstromtarifzähler. Eine Erhebung der Energiemarkt-Experten zum klassischen Ferrariszähler belegt, dass die Messkosten bei SLP-Kunden (Liefer-situation: 4.000 kWh in Niederspannung) bereits beträchtliche Differenzen aufweisen. Für den MSB ergab sich im deutschlandweiten Vergleich (Stand 2011) eine Preisspanne von 2,08 bis 20 €, für MDL von 0,88 bis 10,55 € und für den Part der Abrechnung von 1,44 bis 26,04 €. (tw)

Mitarbeiterprofil: Projekterfolg ist auch Interessenausgleich und Kommunikation.



Name: René Kersten

Jahrgang: 1973

Position: Projektleitung / Projektmanagement

Persönliches: Seinem anderthalbjährigen Sohn und der Familie gehören 100 % der knapp bemessenen Freizeit.

Vorher: Nach grundsolider Ausbildung lockte der Ruf der bunten Radiowelt; danach folgten mehrere Stationen im Marketing und Vertrieb namhafter Unternehmen; zuletzt Bereichsleiter bei einem großen deutschen Mobilitätsanbieter, was ihn vom Süden Deutschlands in den stürmischen Norden brachte.

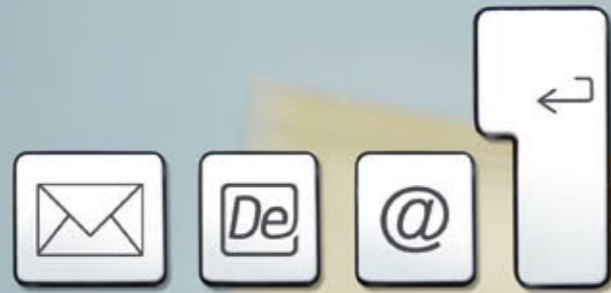
Bei der SIV.AG: Seit 2008. Gestartet als Anwendungsberater für die Module Energiedaten-

und Netzzugangsmanagement; seit 2009 Projektleiter für Einführungs-, Weiterentwicklungs- und Optimierungsprojekte.

Aufgaben: Führt Projektteams und entwickelt gemeinsam mit dem Kunden Potentiale und Lösungsansätze; erarbeitet gemeinsam mit den Projektentwicklern neue Ideen; führt für die Anwendungsberatung und die SIV.AG | AKADEMIE Workshops durch; unterstützt den Vertrieb und das Produktmanagement bei der Anbahnung neuer Projekte.

Motivation: Die Kraft der Worte ist ein faszinierendes Werkzeug. Menschen im Projekt zu bewegen, gemeinsam und effizient auf dasselbe Ziel hinarbeiten, ist eine der größten täglichen Herausforderungen.

formware®



Auf hohem Niveau – Formware: IT-Services für komplexes Output Management

Mit dem neuen Angebot Care4Services schließt der Dokumentenspezialist Formware eine echte Marktlücke: In seinen ISO-zertifizierten Rechenzentren bietet Formware anspruchsvolle IT-Services für das Output Management, über die sich alle Versandwege flexibel steuern lassen.

Care4Services – Das Rundum-Sorglos-Paket

Care4Services unterstützt mit standardisierten Verfahren die Aufbereitung und Formatierung hochwertiger Dokumente wie z. B. Rechnungen, Vertragsbestätigungen und Kundenschreiben. Die Dokumente werden konsolidiert und für die unterschiedlichen Versandwege optimiert.

Unsere Service-Leistungen:

- Formatierung, Konvertierung und Personalisierung komplexer Dokumente
- Elektronischer Versand (E-Mail, Fax, De-Mail, E-Signatur)
- Elektronische Konsolidierung und Stapelbildung für optimierten Druck und Versand
- Archivbereitstellung mit Online-Recherche-Client
- Online-Monitoring und Service-Level-Überwachung

Anfang Januar startete Formware ein neues Angebot für ein komplexes Output Management: Care4 Services unterstützt die verschiedenen elektronischen Versandwege wie E-Mail und De-Mail ebenso wie den klassischen Druck und Versand. Dabei übernimmt Formware die Gesamtverantwortung für alle Prozess-Schritte sowie das Management der angeschlossenen Dienstleister.

„In unseren beiden ISO-27001-zertifizierten Rechenzentren bieten wir anspruchsvolle IT-Services, mit denen sich die Versandwege flexibel, sicher und transparent steuern lassen. Mit Care4 Services bieten wir bereits heute eine standardisierte Plattform, um den Dokumentenversand auf den zukünftig wichtigen Versandweg De-Mail umzustellen“, betont Klaus Ulrich, Produktverantwortlicher für Energieunternehmen der Formware GmbH in Nussdorf am Inn.

Das Angebot kommt bei vielen Unternehmen gut an: Formware steuert mit der Plattform bereits über 40 Mandanten und verschickte nach zwei Monaten bereits die einmillionste Sendung.

Der Erfolg des neuen Service-Angebots ist nach Ansicht von Ulrich kein Zufall: „Im Bereich Output Management registrieren wir seit einiger Zeit eine steigende Nachfrage nach einem neutralen Full-Service-Angebot, das alle Versandwege integriert, zugleich aber elektronische Versandwege priorisiert und entsprechend anspruchsvolle IT-Services bietet“.

Mit Care4Services schließt Formware diese Marktlücke. „Mit Formware als neutralem Dienstleister können wir unsere Output-Prozesse unabhängig von Druckdienstleistern steuern, optimieren und gleichzeitig elektronische Versandwege integrieren“, so Alexander Urtel, IT-Koordinator bei RDE.

RDE integrierte dazu die Lösung Care4Services als neue Ausgabeoption in seine Anwendungen. Neben RDE nutzen insgesamt 35 Unternehmen aus der Energiewirtschaft, davon 15 Kunden der SIV.AG, Care4Services als medienneutralen Dienst. Formware positioniert sich damit u. a. in der Energiebranche als Komplettanbieter für Output Services. (ku)

Flexibel personelle Engpässe überbrücken

Seit Frühjahr 2011 verstärkt Laura Schwemer das Team der UTIPS GmbH. Als Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Bereiche Personalarbeitung / Produktionsreporting verantwortet sie einen wichtigen Kernbereich im Dienstleistungsspektrum der 100%-igen Tochtergesellschaft der SIV.AG, das u. a. auch die Schwerpunkte MaBiS, WiM, Einspeisung, Kundenservice und Belieferungsmanagement umfasst. Zu ihrem Aufgabenbereich gehört die kurzfristige Durchführung von Problemanalysen im System des Mandanten ebenso wie die schnelle Erarbeitung individueller Lösungsszenarien zur flexiblen Überbrückung personeller Engpässe.

„Unser Unternehmen hat im letzten Jahr sein Profil als verlässlicher Partner bei der Bereitstellung qualifizierten Personals geschärft“, so Torsten Brinker, Geschäftsführer der UTIPS GmbH. „Davon zeugt nicht zuletzt unser anspruchsvolles Projekt mit der BayWa.“

Zur Absicherung der täglichen, stetig komplexer werdenden Geschäftsprozesse ihrer Kunden bietet die UTIPS GmbH punktgenaue Unterstützung bei der Sachbearbeitung im jeweiligen Aufgabengebiet. Die bedarfsgerecht auf Märkte und Markttrollen zugeschnitte-

nen Dienstleistungen basieren auf langjährigen, verlässlichen Referenzerfahrungen und Performanceindikatoren. Mit dem Ziel der laufenden Qualitätssicherung der Datenbestände dient der Bereich Produktionsreporting der Kontrolle und Plausibilisierung der Prozesse zwischen Marktpartnern und Mandanten.

„Durch die periodische Messung kostentreibender Individualleistungen erreichen wir eine hohe Prozesseffizienz“, so Dr. Ulrich Czubayko, Geschäftsführer der UTIPS GmbH. „All unsere Prozesse werden über Kennzahlen und ein regelmäßig bereitgestelltes Reporting gesteuert.“ Die Vorteile: Deutlich geringere Kosten sowie ein spürbarer Gewinn an Flexibilität und Effizienz. (as)



Laura Schwemer
Personalbereitstellung

UTIPS GmbH
Telefon +49 381 2524-120
Fax +49 38204 74-917
laura.schwemer@utips.de
www.utips.de

Kurz vorgestellt: Der Application Organizer

Mit kVASy® 5 vollzieht die SIV.AG den schrittweisen, sanften Übergang in eine neue Prozesswelt – ein deutliches Plus an Nutzerfreundlichkeit, Flexibilität und Individualisierbarkeit. Im Herbst 2011 gelangt die neue serviceorientierte Produktgeneration bei ausgewählten Kunden in die Pilotierungsphase.

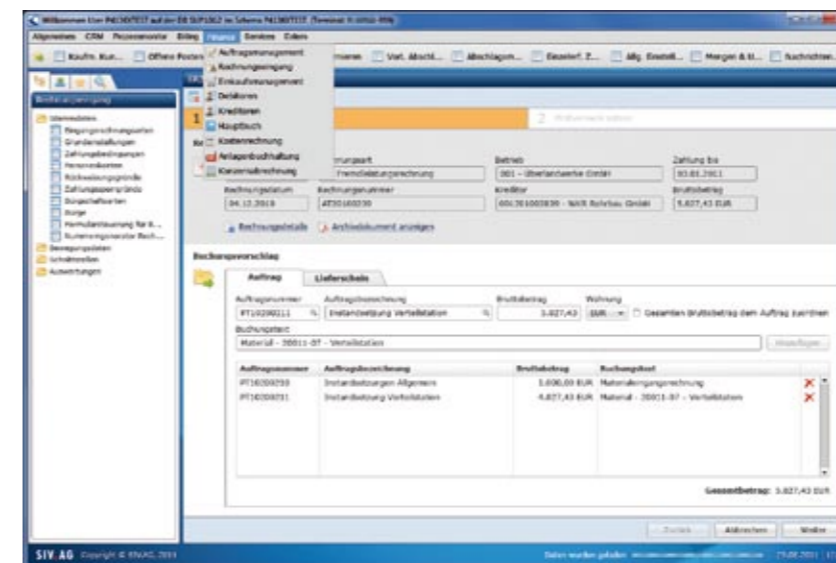
Der Application Organizer als eine der ersten Weiterentwicklungen ermöglicht das harmonische Zusammenspiel bereits vorhandener kVASy® 4 Oracle Forms mit kVASy® 5 Java Views in einer durchgängig prozessorientierten Umgebung, wobei auch Fremdsysteme mühelos integriert werden können.

Über das eingebundene Prozessmenü ist es möglich, zwischen verschiedenen Einzelprozessen zu wechseln bzw. diese parallel zueinander laufen zu lassen. So ist eine noch stärkere, branchen- bzw. anwenderspezifische Fokussierung auf die jeweiligen Markttrollen möglich.

Die kVASy® - Anwender werden dadurch in die Lage versetzt, ihre individuellen Prozesse frei zu konfigurieren, ohne in die Programmstruktur eingreifen zu müssen. Unternehmensweit oder mitarbeiterbezogen lassen sich Arbeitsabläufe einfach per Mouseclick zusammenstellen – frei definierbar, wartungs- und releasesicher.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Einfache, bequeme Bedienung durch Übergang vom Thin zum Smart Client
- Intuitive Menüführung im Rahmen individueller Produktions-, Prozess- und Favoritenmenüs
- Bearbeitungswechsel mittels Short Cuts
- Rollenspezifische Prozesssicht und systemübergreifende Integration (as, sl)



projekt: GmbH – Optimierung der Arbeitsabläufe bei der infra fürth

Abb. 1: EVU-Referenzprozessmodell



Ausgangsbasis

Nach der Trennung von Netz und Vertrieb im Jahre 2009 sah sich die infra fürth neuen Herausforderungen an die Unternehmensorganisation, -prozesse und -IT gegenüber.

Mit der Umsetzung des 2-Mandanten-Modells wurde zwar erfolgreich auf technischer Ebene die systemseitige Entflechtung vollzogen, die gestiegenen organisatorischen Anforderungen wurden jedoch noch nicht hinlänglich berücksichtigt, was mit einem wachsenden Optimierungsbedarf in der Aufbau- und Ablaufstruktur einhergeht. Der infra fürth ist es dabei wichtig, neben der Senkung der Prozesskosten auch den Automatisierungsgrad und die Qualität zu erhöhen.

Identifikation von Schwachstellen

In der projekt:unternehmensberatungsgesellschaft mbH, deren Fokus auf dem Bereich der prozessbezogenen Umsetzungsberatung für die Versorgungswirtschaft liegt, fand die infra fürth einen geeigneten, branchenerfahrenen Partner. In Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Führungskräften der infra fürth identifizierte das Beratungsunternehmen für den Schwerpunkt Kundenservice (Abrechnung, Netzvertrieb, IT) vorhandene Schwachstellen und ermittelte Optimierungspotentiale aus den Bereichen Pro-

zesse, Organisation, IT, Fachwissen und Kommunikation.

Ermittlung von Verbesserungsmaßnahmen
Aus den identifizierten Schwachstellen wurden Lösungsvorschläge erarbeitet, bewertet und in einem Maßnahmenplan zusammengefasst.

Umsetzung in die Praxis

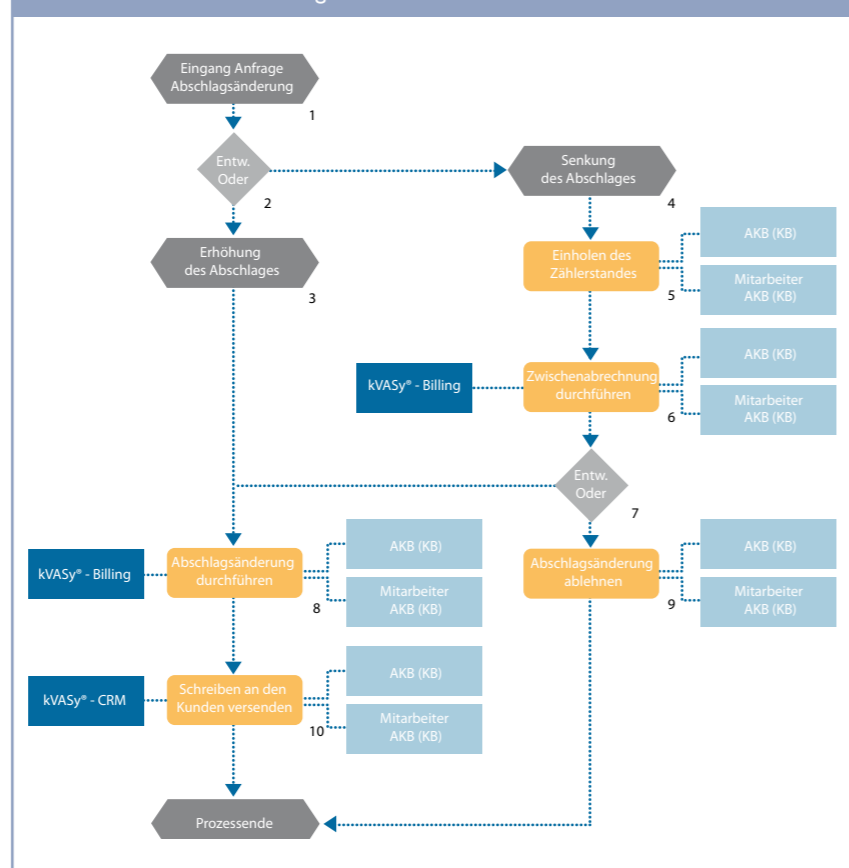
Die Umsetzung der Verbesserungsmaßnahmen hat bereits begonnen. Hierfür wurden Verantwortlichkeiten festgelegt und ein Umsetzungsfahrplan erstellt. Zur Sicherstellung einer erfolgreichen Realisierung begleitet die projekt:unternehmensberatungsgesellschaft mbH mit ihrer Projektmanagementmethodik und langjährig aufgebautem Fach-Know-how aktiv die Umsetzung in die Praxis.

Transparente und dokumentierte Geschäftsprozesse

Einen wesentlichen Baustein für die reibungslose Gestaltung der Arbeitsabläufe bildet eine sorgfältige Analyse der Geschäftsprozesse in Verbindung mit deren Prozessmodellierung.

Im Rahmen des Umsetzungsprojekts führt das Beratungsunternehmen ein speziell auf die Anforderungen der infra fürth abgestimmtes, vollumfängliches Prozessmanagement ein. Dieses bildet die Grundlage, gesetzliche Vorschriften zu erfüllen und Verantwortlichkeiten neu zu regeln. Hierzu wurden auf Basis des EVU-Referenzprozessmodells der projekt:unternehmensberatungsgesellschaft mbH die erfolgskritischen Unternehmensprozesse identifiziert.

Abb. 2: Prozessbeschreibung



In Experteninterviews wurden die IST-Prozesse erörtert und modelliert. Neben den reinen Prozessabläufen wurden betroffene IT-Systeme und Organisationseinheiten ermittelt und Verbesserungspotentiale abgeleitet (SOLL-Prozesse). Durch die nachhaltige Einsparung des gebundenen Personalaufwands in den Kernprozessen können wertvolle Ressourcen effektiver in anderen kundennahen Bereichen eingesetzt werden.

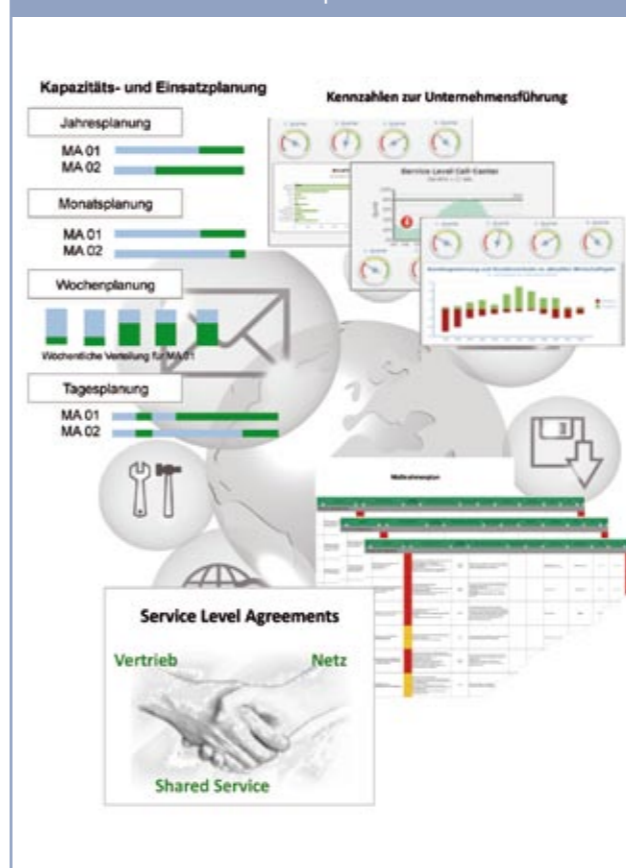
Optimierung der Kundenbetreuung und Abrechnung

Die Einführung des Kundenservicekonzepts verfolgt das Ziel, eine hohe Qualität kontinuierlich zu sichern und vorhandene Kapazitäten optimal zu nutzen bzw. gegebenenfalls effizient zu erhöhen.

Um die fallabschließende Bearbeitung der Kundenkontakte effizienter zu gestalten, unterstützt die projekt:unternehmensberatungsgesellschaft mbH neben der Optimierung der Geschäftsprozesse die Verbesserung der Kapazitäts- und Einsatzplanung sowie die Einführung von Standard- und Spezialtätigkeiten.

Die Erstellung von Dienstleistungsverträgen sowie der Aufbau von Auswertungsstrukturen und Kennzahlen stellen zusätzlich Transparenz her, sichern die Einhaltung hoher Qualitätsstandards und schaffen die erforderliche Verbindlichkeit für eine erfolgreiche Umsetzung. (sww, sgr)

Abb. 3: Kundenservicekonzept



Anzeige

Professionelle Portal-Lösungen mit

kVAsy
eBilling

Vertriebs-Portale

- Effektive Neukundengewinnung
- Lokal - regional - bundesweit

Zum Beispiel:

- Tarifrechner
- Verbrauchsschätzung
- Liefergebietsprüfung
- Bonitäts-, Adress-Check
- Affiliate-Marketing
- und vieles mehr ...

Self-Service-Portale

- Sicherung der Servicequalität
- Prozessautomatisierung

Zum Beispiel:

- Vertragsübersicht
- Kundenkonto
- Online-Postfach
- Zählerstandserfassung
- Umzugsmeldung
- und vieles mehr ...

Smart-Metering-Portale

- Verbrauchstransparenz
- Neue Geschäftsfelder

Zum Beispiel:

- Verbrauchshistorie
- Kostenübersicht
- CO2-Emission
- Benchmarking
- Periodenvergleiche
- und vieles mehr ...

ITC AG www.itc-ag.com

Professionelle Portal-Lösungen - speziell für kVAsy®-Anwender. Von der Einstiegslösung bis zum Premium-Portal. Powered by ITC AG. Mit über 160 Kunden ist die ITC AG Marktführer für EVU-Online-Portale in Deutschland.

Zukunftsfähige IT-Systeme

Wie zufrieden sind Kunden aus der Energieversorgung mit ihrer Software und wo sehen sie Verbesserungspotentiale? Dr. Andreas Lied und Roman Hoffmann (BBH Consulting AG, www.bbh-beratung.de) stellen die Ergebnisse ihrer unabhängigen Analyse im Detail vor.

Um Antworten aus der Praxis zu bekommen, verschickten wir an 352 der Kunden des BBH-Arbeitskreises AK REGTP einen Fragenkatalog mit insgesamt 32 Fragen. 152 Energieversorger aller Größen, und damit etwa 43 %, haben uns die Fragen beantwortet. Uns ging es vor allem um einen Vergleich und um die Analyse von Problemen bei der Verbrauchsabrechnungs-Software und den anhängenden Softwarepaketen wie dem Energiedatenmanagement oder der Zählerfernauslese. Da wir aus der IT-Branche kommen und gleichermaßen langjährige Erfahrungen haben, kennen wir aus dieser Zeit das Programm-Angebot für den Energiemarkt und die Stärken und Schwächen einzelner Systeme und Hersteller.

Die befragten Stadtwerke sollten beantworten, welche Anwendungsfelder die Software abdeckt, wie flexibel sie einsetzbar ist, wie es um den Service und die Hotlines der Anbieter bestellt ist und wie das Verhältnis von Kosten und Nutzen für das Programm von den Kunden eingeschätzt wird. Insbesondere bei diesem letzten Punkt und bei der Zufriedenheit spielt auch das „Bauchgefühl“ der Anwender eine große Rolle, zumindest war dies unsere Mutmaßung.

Die Software, die die meisten Kundendaten bzw. Zählpunkte abrechnet, ist eindeutig IS-U von SAP. Das System muss wegen der großen Datenvolumina besonders leistungsfähig sein, was nach der Untersuchung auch tatsächlich der Fall ist. Dafür schätzen die Nutzer sein Preis-/Leistungsverhältnis am schlechtesten ein.

Das Softwarepaket der SIV.AG ist dagegen eine echte Alternative für mittlere und größere Stadtwerke. Preis-Leistungs-Verhältnis, Performance des Gesamtsystems, die Schnittstellenanbindung von Zählerfernauslese, EDIFACT-Konverter und CRM-Funktionalität stimmen und heben sich positiv von der Konkurrenz ab. Die Automatisierung der Marktdatenkommunikation bei der SIV-Software bewerteten die Kunden mit 81%. Das war im Vergleich mit den restlichen Herstellern der höchste Wert.

Die Programme kleiner Hersteller (z.B. XAP von Somentec) schneiden bei der Preisfrage oft am besten ab, haben dafür aber nicht so viele und gut ausgebaute Schnittstellen zu anderen Programmen, d. h. es müssen andere Softwarepakete ergänzt werden, die die großen Hersteller bereits in ihrem eigenen Paket integriert haben.

Neben der Verbrauchsabrechnung benötigen Energieversorger im heutigen Markt noch zahlreiche weitere Programme. Im Vormarsch sind dabei Systeme für das Auslesen und die Verwaltung der Zählerdaten (Zählerfernauslese) und die Verarbeitung von Zeitreihen (Energiedatenmanagement), welche insbesondere vor dem Hintergrund der MaBiS sehr wichtig wird. Etwa 28 % des EDM-Marktes deckt nach unserer Untersuchung der Anbieter Kisters ab. An zweiter Stelle mit 17 % Marktanteil steht die Thüga Metering Service GmbH, deren EDM-Dienstleistung damit für Stadtwerke eine Alternative zu einer softwaregestützten Lösung ist.

EDM-Software und alle anderen eingesetzten Programme müssen über Schnittstellen mit der Verbrauchsabrechnungssoftware verbunden werden. Bei der Programmierung der Schnittstellen haben die Software-Anbieter unterschiedliche Stärken (siehe Abb. 1), generell gilt aber, dass sich die Integration des EDM-Systems bei allen Herstellern verbessern lässt.

Ebenfalls verbesserungswürdig ist quer durch alle Anbieter die Anbindung einer Reporting-Software. Diese sammelt und verdichtet Daten, die dem Management einen Überblick über das Unternehmen und seine Kunden geben sollen. Die mit je 19 % am häufigsten gewünschten Daten-Reports sind z. B. eine Erlös-Statistik und eine Auflistung der offenen Posten. 10 % der Befragten wünschen sich eine Verbrauchsstatistik und einen Überblick über das Geschäft mit ihren Sonderkunden. Beim Erstellen dieser Datensammlungen ist zum einen der Anspruch an die Geschwindigkeit des Systems hoch, zum anderen fehlt ein Standard, welche Daten herangezogen werden und wo genau sie abgelegt sind. Das erklärt die schwachen Noten bei der Reporting-Schnittstelle.

Nachholbedarf haben nach unserer Einschätzung die befragten Energieversorger beim Einsatz eines Dokumentenmanagementsystems (DMS). Beim DMS-System liegt das Verhältnis bei nur 36 % der Unternehmen, die ein solches System im Einsatz haben, obwohl die Datenflut ständig steigt und eine Aufbewahrungs- und Nachweispflicht gesetzlich vorgeschrieben ist. Auch bei dem Austausch der Marktdaten zwischen den Geschäftspart-

nern gibt es Verbesserungsmöglichkeiten. Zwar sind alle gesetzlichen Vorgaben mittlerweile zufrieden stellend umgesetzt, doch läuft der Datenaustausch noch nicht überall automatisch. (siehe Abb. 2)

SIV.AG: Höchster Automatisierungsgrad aller Anbieter

Wir wünschen uns deshalb von den Software-Herstellern, dass sie den Automatisierungsgrad und die Bedienungsqualität erhöhen und die weiter sehr komplizierten Marktprozesse vereinfachen. Für die Überwachung der zahllosen Meldefristen, die beim Datenaustausch zwischen den Marktpartnern eingehalten werden müssen, empfehlen wir den Einsatz einer herstellerunabhängigen eigenen Lösung, die die Daten nach Terminplänen sortiert und die Abgabefristen überwacht.

Als erstes Hilfsmittel haben wir unseren zahlreichen Kunden einen MaBiS-Wandkalender gegeben, der die Abfolge der Termine farblich darstellt und der in Zukunft von der Fristenmanagement-Software EMIA abgelöst werden soll.

Neben der Zufriedenheit der Kunden mit ihrer Software (siehe Abb. 3) fragten wir auch nach der Kundenzufriedenheit von Dienstleistungen rund um die Verbrauchsabrechnung. Im Mittel recht gut (Note 2,5) schnitten die Software-Berater (oder Implementierungspartner) ab. Deutlich schlechter (Note 3,4) kamen die Hotlines (Call-Center) der Hersteller davon, die bei Problemen kontaktiert werden. Hier besteht Verbesserungsbedarf, denn der Kunde bzw. das Stadtwerk orientiert sich auch schon einmal um und wechselt im Zweifelsfall den Anbieter.

Einige Empfehlungen lassen sich aus der Umfrage ableiten:

- Die Gestaltung von Wartungsverträgen sollte mit Fachleuten erfolgen, die energiewirtschaftliches Know-how haben und Service Level Agreements zu vereinbaren wissen.
- Entscheiden Sie erst nach einer kompetenten und professionellen Softwareauswahl.
- Nutzen Sie ein erfahrenes Team für das Projekt- und Integrationsmanagement.

„Ein gelungener Schritt in Richtung Zukunft“

Zum Abschluss noch ein typisches Zitat eines Anwenders, das zeigt, dass bei aller Kritik ein konstruktives Miteinander bei einigen Software-Anbietern vorherrscht:

„Ihre Software ist innovativ und macht Freude. Allerdings fehlt es an Heranführung von Prozessen, intensiveren Schu-

lungsmaßnahmen. Vieles an unnötigen Consulting-Einsätzen hätte dadurch vermeidbar werden können. Das System ist alles in allem ein gelungener Schritt in Richtung Zukunft.“ – Ein SIV-Anwender. (al, rh)

Ein klares Votum in Richtung Effizienz und Innovation, wobei sich die SIV.AG engagiert auch dem aufgezeigten Optimierungspotential stellt. (Red.)

Abb. 1: Schnittstellenbewertungen je IT-System

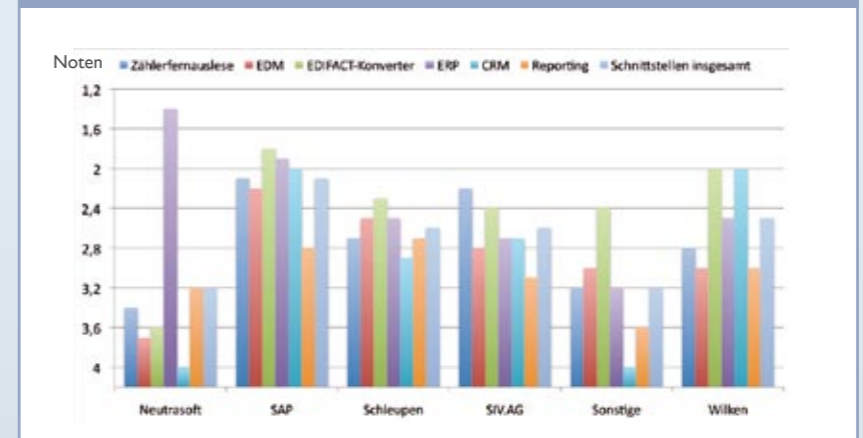


Abb. 2: Automatisierungsgrad für Marktdatenkommunikation

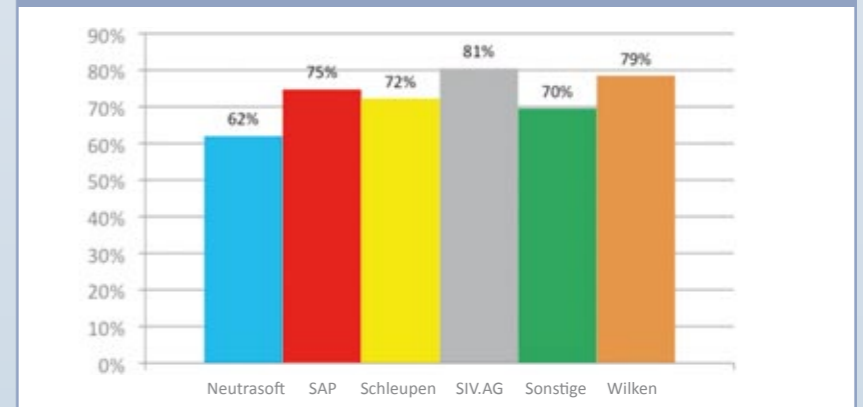
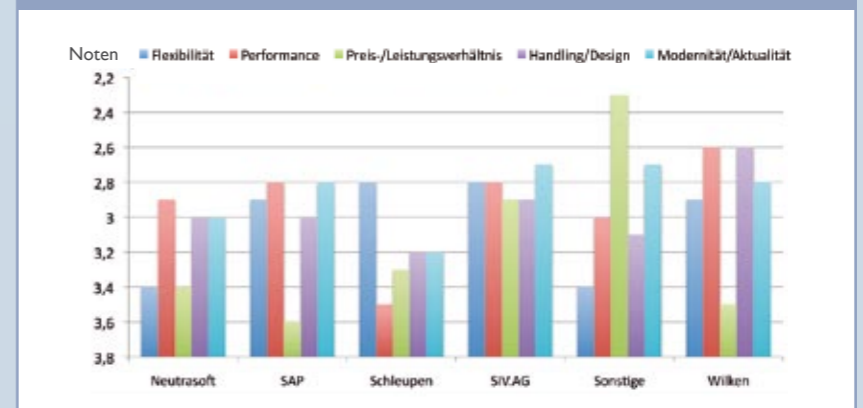


Abb. 3: Kundenzufriedenheit – Hersteller





Quelle: Stadtentwässerung Dresden GmbH

Einführung Verbrauchsabrechnung mit kVASy® beim AZV „Gemeinschaftskläranlage Kalkreuth“

Die Stadtentwässerung Dresden GmbH (SEDD) ist zuständig für die Abwasserentsorgung in der sächsischen Landeshauptstadt. Viele Umlandgemeinden nutzen die für sie vorteilhafte Lösung der Abwasserübergabe an die SEDD, die für viele Abwasserzweckverbände auch die Betriebsführung übernommen hat.



Im Auftrag der Landeshauptstadt Dresden nimmt die Stadtentwässerung Dresden GmbH (SEDD) die Aufgaben zur Ableitung und Reinigung des Abwassers wahr. Zu den wichtigsten technischen Anlagen zählen ca. 1.732 km Abwasserkanäle, die Kläranlage Dresden-Kaditz mit 740.000 EW und drei Ortskläranlagen. Es wird eine jährliche Abwassermenge von rund 55 Mio. Kubikmeter bearbeitet.

Die SEDD ist ein Unternehmen der Landeshauptstadt Dresden und der GELSENWASSER AG und damit ein Musterbeispiel für eine erfolgreiche öffentlich-private Partnerschaft im Abwassersektor. Bei der SEDD sind derzeit 375 Beschäftigte und 34 Auszubildende tätig.

Auch für den Abwasserzweckverband „Gemeinschaftskläranlage Kalkreuth“ (AZV „GKA Kalkreuth“) wurde der SEDD mit dem 1. April 2009 die Betriebsführung der Abwasseranlagen übertragen. Dies beinhaltet die Geschäftsbesorgung, die Projektsteuerung sowie die kaufmännische und technische Betriebsführung. Die daraus resultierenden Optimierungsanforderungen für den Bereich Verbrauchsabrechnung, Debitoren-Buchhaltung und Verwaltung dezentraler Anlagen machten den Einsatz einer neuen Verbrauchsabrechnung notwendig.

Auf Empfehlung der SEDD entschied sich der AZV „GKA Kalkreuth“ für kVASy®, eine speziell für die Energie- und Wasserwirtschaft entwickelte IT-Lösung.

kVASy® basiert auf Webtechnologien und bildet alle wesentlichen Geschäftsprozesse moderner Versorgungsunternehmen durchgängig und vollständig ab. Seit 2002 ist die Dresden-IT GmbH als kVASy® - Kompetenzzentrum zertifiziert. Mit dem Einsatz von kVASy® ist es der SEDD möglich, die ca. 3.000 Medien Schmutzwasser des AZV „GKA Kalkreuth“ abzubilden und gleichzeitig die Verwaltung und Abrechnung von 2.500 dezentralen Anlagen zu übernehmen. Die Dresden-IT GmbH

stellt die Bereitstellung des Systems im Rechenzentrum der Dresden-IT sicher und übernimmt gleichzeitig den kompletten Service rund um die Anwendung. Mittels Datenanbindung zum AZV „GKA Kalkreuth“ kann sicher und komfortabel auf alle benötigten Daten zugegriffen werden.

Zur reibungslosen Bereitstellung und Übernahme aller Geschäftsprozesse war es zunächst erforderlich, eine genaue Geschäftsprozessanalyse der Verbrauchsabrechnung und Debitorenbuchhaltung beim AZV „GKA Kalkreuth“ vorzunehmen. Auf Basis dieser Geschäftsprozessanalyse konnte die Dresden-IT GmbH die Systemeinstellung sowie die Datenübernahme aus dem Vorgängersystem durchführen. Weitere wichtige Schritte schlossen sich an, z. B. die Einführung der Mitarbeiter in das Abrechnungssystem zur Bearbeitung aller Geschäftsvorfälle und die Gestaltung der geforderten Druckausgaben vom Gebührenbescheid bis hin zur Mahnung im Layout des AZV „GKA Kalkreuth“.

Ebenfalls ein wichtiger Bestandteil der Optimierung der Betriebsführung war die Anbindung des Abrechnungssystems an eine elektronische Archivierung. Auch hier entschied sich der AZV „GKA

Kalkreuth“ gemeinsam mit der SEDD für ein bereits bewährtes System der EASY SOFTWARE AG – EASY ENTERPRISE.i.

„Die langjährige Erfahrung bei Einführungsprojekten im kVASy®-Umfeld und die hervorragende Fähigkeit unserer Projektleiterin Margit Weiß zur Koordinierung von Teilaufgaben und der konstruktiven Einbeziehung der beteiligten Partner führte zum erfolgreichen Abschluss des Gesamtprojektes“, so Dirk Ramdohr, Fachgruppenleiter kVASy® / EASY, Dresden-IT GmbH.

Neben den wirtschaftlichen Aspekten waren vor allem die umfangreichen Funktionalitäten ein entscheidendes Kriterium zur Einführung von kVASy®. Nicht zuletzt konnte somit auch die einheitliche Systemlandschaft beibehalten werden.

Mit kVASy® hat sich die SEDD für ein zukunftssicheres System entschieden, um für ihre Geschäftspartner eine Betriebsführung vorzunehmen, die nicht zuletzt auch durch eine revisionssichere elektronische Archivierung für eine effektive Prozessoptimierung, Kosten- und Zeitersparnis sorgt.

„Für die Umsetzung der kaufmännischen und technischen Betriebsführung und Einhaltung der gesetzlichen Erfordernisse für den AZV „GKA Kalkreuth“ mit seinen ca. 3.000 zentral angeschlossenen Grundstücken und 2.500 dezentralen Anlagen bedarf es eines modernen Abrechnungssystems mit umfangreichen Funktionalitäten. kVASy® erfüllt alle Anforderungen. Mit den Erfahrungen und der Kompetenz der Dresden-IT GmbH und ihrer Unterstützung ist es gelungen, die Einführung des Systems und die Migration aller Daten aus dem Vorgängersystem erfolgreich umzusetzen“, betont Svantje Nicolai, Teamleiterin für Betriebsführung, Stadtentwässerung Dresden GmbH.

Auf einen Blick

- Projektinhalt: Einführung kVASy® für die Verbrauchsabrechnung beim AZV „Gemeinschaftskläranlage Kalkreuth“
- Projektdauer: Oktober 2010 bis März 2011
- Projektpartner: Stadtentwässerung Dresden GmbH, Dresden-IT GmbH, SIV.AG (hr)

Anzeige

**kVASy®
Competence
Center**

für Ver- und Entsorgungsunternehmen

- Outsourcing Partner - Systembereitstellung und Anwendungsbetreuung
- Implementierungspartner - Systemeinstellung und Training
- Optimale Lösungen zu kVASy® - elektronische Archivierung, Druck und Kuvertierung, individuelles Reporting, gerichtliches Mahnwesen

Dresden-IT GmbH

www.dresden-it.de



Interessenvertretung der kVASy® - Anwender: Brücken bauen

Seit Mitte Mai 2011 ist sie online – die neue Internetpräsenz der Interessenvertretung der kVASy® - Anwender e.V. Bereitgestellt von der Stadtwerke Cottbus GmbH, bietet die Website www.kvasy-connect.de eine Plattform zum Informationsaustausch zu aktuellen Projekten und Markttendenzen. Der im Dezember 2006 geschaffene Verein möchte damit seine Mitglieder schneller und besser miteinander vernetzen, um die ihnen wichtigen Arbeitsschwerpunkte noch gezielter mit den Fachverantwortlichen in der SIV.AG umsetzen zu können.

Die überregional agierende Interessenvertretung vereint Unternehmen der Energie-, Wasser- und Abwasserwirtschaft – unabhängig von ihrer Größe und Organisationsform. Gegenwärtig laufen gemeinsame Projekte zu den Fokusthemen „Lösen von Softwareanforderungen über die Projektgruppe ‚connect.kVASy‘“, „Vor- und Nachteile der ESL-Lizenzierung“ und „Prozesse in kVASy® 5“.

Die SIV.NEWS sprach mit Manfred Schmidt, Bereichsleiter IT der infra fürth dienstleistung gmbh, und dem Vorstandsmitglied RA Nikolai Witte, Verbandsgeschäftsführer des Wasser- und Abwasserverbandes Holtemme-Bode, über Ziele, Aufgaben und Herausforderungen.

SIV.NEWS: In Hinblick auf die neue Produktgeneration kVASy® 5 rückt zunehmend das Lizenzierungsmodell der SIV.AG in den Mittelpunkt Ihrer Arbeit. Gemeinsam mit Herrn Mewes, Prokurist der Heidewasser GmbH, haben Sie, Herr Schmidt, sich federführend dieses Themas angenommen. Worauf konzentrieren Sie sich dabei besonders?

Manfred Schmidt: Mit dem Generationswechsel von kVASy® 4 zu kVASy® 5 kündigt die SIV.AG einen sanften Über-

gang zu mehr Prozessorientierung, Flexibilität und Individualisierbarkeit an. Die Ablösung wird schrittweise über einen mehrjährigen Zeitraum erfolgen und geht notwendigerweise einher mit einer Neulizenzierung und entsprechenden Vorabinvestitionen der Anwender. Damit unsere Mitglieder ausreichend Planungssicherheit erlangen können, kümmert sich unser Verein um alle technischen, wirtschaftlichen und juristischen Aspekte der Vertragsneugestaltung. Als Interessenvertretung sehen wir unsere Aufgabe darin, alle noch offenen Fragestellungen zur Embedded Software License – ESL – im intensiven Dialog mit der SIV.AG zu bündeln, den Umstellungsprozess aktiv zu begleiten und größtmögliche Akzeptanz zu schaffen. Wir begrüßen dabei ausdrücklich das Ansinnen der SIV.AG, uns von Anfang an in die Konzeption der neuen Produktgeneration einzubeziehen.

SIV.NEWS: Wie sieht das konkret aus?

Manfred Schmidt: In den letzten Monaten haben Vorstand und verschiedene Mitglieder unseres Vereins im Anwenderinteresse intensive Gespräche mit der SIV.AG geführt. Dabei ging es nicht nur um zwischenzeitlich gelöste Fragen – etwa die Anbindung von Fremdsystemen – oder um funktionelle Entwicklungsimpulse

für das Datenbankadministrationstool quasiDBA, sondern auch um ganz konkrete Ansätze, welche Argumente für – oder auch gegen – das neue Lizenzierungsmodell sprechen, welche Empfehlungen wir den kVASy® - Anwendern an die Hand geben können und wie unser Verein den Übergang zu kVASy® 5 mitgestalten kann. Als Praktiker haben wir ein breiteres Lösungsverständnis, kennen unsere Probleme und internen Prozesse aus der täglichen Arbeitsroutine. So können wir Brücken bauen und zielgerichtet gemeinsam mit der SIV.AG an eine pragmatische Umsetzung gehen. Zwischenzeitlich liegt uns ein Musterstandard einer Vertragsregelung vor, den wir sukzessive in Zusammenarbeit mit der SIV.AG präzisieren.

SIV.NEWS: Welche Alternativen bietet die Versionspolitik der SIV.AG den Anwendern aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft, die auf Beständigkeit setzen und an ihrer aktuellen Vertragsbindung festhalten wollen, Herr Witte?

Nikolai Witte: Seitens der SIV.AG haben wir die klare Zusage, dass unter dem Release 4.9.2.x die derzeit genutzten Datenbank- und Application-Server-Versionen – Oracle 10g – bis 2015 voll unterstützt werden. Das schafft insbesondere für kleinere Verbände Ruhe und Planungssicherheit.

SIV.NEWS: Dennoch unterscheiden sich ja gerade in Bezug auf eine effektive Kunden-

betreuung die Ansprüche der Wasser- und Abwasserwirtschaft gar nicht allzu sehr von denen der Energiebranche.

Nikolai Witte: Das stimmt. Eine hohe Servicequalität und das Interagieren mit unseren Kunden via Internet werden auch für unsere Branche immer wichtiger. Zunehmend wollen unsere Kunden selbst mit einem Click herausfinden, welchen genauen Monats- oder Jahresverbrauch sie haben, wo es Einsparpotentiale gibt etc.. Auf der diesjährigen SIV.Anwenderkonferenz wurde das neue kVASy® - Kundenportal powered by siteflash vorgestellt, das die Kundenbetreuung schnell und nachhaltig unterstützen und gleichzeitig Prozesskosten senken soll. In Kombination mit den zusätzlich von der SIV.AG angebotenen Mehrwerten – wie der Erstellung und dem Hosting der Website im eigenen Rechenzentrum – dürfte das eine durchaus attraktive, auf unsere Branche maßgeschneiderte Lösung sein. Zugleich unterscheiden sich unsere Anforderungen an nachhaltige Netzinvestitionen, für aussagekräftige Systemauswertungen und Plausibilitätsprüfungen, im Instandhaltungsmanagement, bei GIS-Verknüpfungen oder auch bei der Fernsteuerung von Rufbereitschaften grundsätzlich nicht allzu sehr von denen der Energiewirtschaft.

Manfred Schmidt: Angesichts des wachsenden Wettbewerbsdrucks und immer stärkerer Kostenzwänge brauchen wir

softwareseitig Flexibilität und optimierte, hocheffiziente Geschäftsprozesse. Als gemeinsame Interessenvertretung aller Kunden – egal, ob sie aus der Energie-, Wasser- oder Abwasserwirtschaft kommen – sind wir eine starke Kraft, um zusammen mit der SIV.AG entsprechende Synergiepotentiale zu erschließen.

Nikolai Witte: Neben diesen aktuellen Aufgaben hat unser Verein eine Bündlungsfunktion in beide Richtungen. Oft wünschen Anwender ähnliche technologische oder funktionale Erweiterungen. Wir vertreten daher nicht nur die Belange der einzelnen Mitglieder gegenüber ihrem IT-Dienstleister, sondern unterstützen die SIV.AG auch zielgerichtet bei der passgenauen und ressourcenschonenden Entwicklung und Vermarktung neuer Lösungen.

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



Interessenvertretung der
kVASy® - Anwender

www.kvasy-connect.de



Katastrophen allenthalben und was wir daraus lernen können



Prof. Dr. Mojib Latif

Der international renommierte Klimaexperte lehrt und forscht am Leibniz-Institut für Meereswissenschaften an der Universität Kiel.

www.ifm-geomar.de

Eine Katastrophe nach der anderen, eine schwerer als die andere. Immer neue Superlative. Die Natur zeigt uns die Grenzen auf, und das immer öfter. Was ist los mit der Welt? Gerät sie zunehmend außer Rand und Band? Erinnern wir uns... Allein das letzte Jahr hielt zahlreiche Katastrophen parat. Es begann im Januar mit der Erdbebenkatastrophe in Haiti, eines der schwersten Beben in der Geschichte Nord- und Südamerikas, dem mehrere hunderttausend Menschen zum Opfer fielen. Das Land in der Karibik lag und liegt buchstäblich am Boden. Es herrscht immer noch große Not. Haiti ist jedoch inzwischen vergessen.

Die gigantische Ölpest im Golf von Mexiko ereignete sich im April 2010 und ist auch schon vergessen. Sie begann mit der Explosion der Ölbohrplattform Deepwater Horizon und war eine der schwersten Umweltkatastrophen der letzten Jahre überhaupt. Monatlang versuchte man der Lage Herr zu werden. Es bedarf außergewöhnlicher Fähigkeiten, in tausend Meter Tiefe, in der Dunkelheit und bei hohem Druck ein Bohrloch schließen zu wollen. Einen Plan gab es nicht. Und man konnte sich des Eindrucks nicht erwehren, dass die Arbeiten nur halbherzig vorangetrieben wur-

den. Millionen Tonnen des schwarzen „Golds“ ergossen sich ins Meer und richteten nicht absehbare, aber vermutlich langanhaltende und vielleicht nicht mehr gutzumachende Schäden in einem Gebiet an, das für seine einzigartige Natur bekannt ist, eines der letzten Paradiese der Erde, ein Refugium für viele Arten.

Vergessen auch die beiden Wetterextreme im Sommer 2010, die seit Beginn der regelmäßigen Wetteraufzeichnungen ihres gleichen suchen. Da war zum einen die extreme Dürre in Russland, mit Rekordtemperaturen von weit mehr als 40°C. Riesige Flächenbrände suchten das Land heim. Der giftige Qualm der nahen Torfbrände raubte den Moskauern den Atem. Man sah Menschen mit Gasmasken auf dem Roten Platz. Es herrschte ein Mega-Smog. Das Ereignis wurde dann auf nicht mehr vorstellbare Art und Weise von der Jahrhundertflut in Pakistan übertroffen, die etwa zeitgleich die Menschen auf dem indischen Subkontinent heimsuchte. Die sintflutartigen Monsunregen forderten weit mehr als tausend Tote und noch mehr Obdachlose. Das Land hat sich bis heute nicht von der Flut erholt. Während des letzten Winters dann die Flut im östlichen Australien, ausgelöst durch die schwersten Regenfälle seit Jahrzehnten. Trotz der Regenmassen kamen zum Glück nur wenige Menschen zu Schaden.

Und dann passierte das Undenkbare. Der Atomunfall im japanischen Fukushima in diesem Frühjahr. Nach einem für nicht möglich gehaltenen Erdbeben der Stärke neun und einer zehn Meter hohen Flutwelle nahm die Katastrophe ihren Lauf. Das, was angeblich nicht passieren kann, war auf einmal Realität. Die um die Welt gehenden Bilder zeigten vor allem eines: Totale Hilflosigkeit. Was dort wirklich passiert ist, bleibt der Öffentlichkeit

bis heute verborgen. Es hat auf jeden Fall eine Kernschmelze in mehreren Reaktorblöcken gegeben. Hoch radioaktives Material hat die Schutzhülle durchdrungen und ist in die Umwelt gelangt. Immer neue Höchstwerte gehen über die Nachrichtenticker, bis heute, viele Monate nach der Katastrophe. Wann wird der Wahnsinn sein Ende erreichen?!

Was lernen wir hieraus? Erstens, wir haben den Respekt vor den Naturgewalten verloren. Wir gehen immer mehr Risiken ein, um den Planeten auszubeuten. Etwa um Energie zu erzeugen, das Blut unserer immer schneller pulsierenden Gesellschaft.

Jede Volkswirtschaft benötigt Energie. Wir müssen uns jedoch fragen, ob der Preis die Zerstörung der Umwelt sein soll. Es gäbe saubere Alternativen. Geld oder Umwelt? Benzin oder Regenwald? Nein! Wir müssen den Wohlstand mit der Umwelt versöhnen. Sonne, Wind, Erdwärme und andere saubere Energien sind im Überfluss vorhanden.

Zweitens, die Wetterextreme nehmen in Folge des globalen Klimawandels zu. Die internationale Politik ist allerdings seit Jahren unfähig, ihm Einhalt zu gebieten; es herrscht das Regiment des Unverbindlichen. Der weltweite Treibhausgasausstoß ist 2010 erneut auf ein Rekordniveau gestiegen. Die Industrienationen, allen voran die USA, verlangen jetzt Anstrengungen von den Schwellenländern, sonst würden sie auch nichts tun. China sei ja inzwischen der größte CO₂-Sünder. Dabei vergessen wir nur zu gern, dass die Fabriken, die unsere Wünsche erfüllen, nicht mehr bei uns, sondern in China, Indien und den anderen aufstrebenden Ländern stehen. Dort entweichen jetzt die gigantischen Mengen von Treibhausgasen in die Luft. Glaubwürdigkeit sieht anders aus.

Drittens, die menschliche Zivilisation ist verletzlicher geworden. Unsere hoch technisierte und komplett durchorganisierte Welt reagiert selbst auf kleine Störungen sehr empfindlich. Der Ausbruch des isländischen Vulkans mit dem unaussprechlichen Namen Eyjafjallajökull im März 2010 legte einen Großteil des Flugverkehrs in Europa lahm. Aus Sicht eines Naturwissenschaftlers war der Ausbruch relativ unspektakulär. Dennoch kam es zu massiven wirtschaftlichen Einbußen. Wie würde unsere vernetzte Gesellschaft auf eine außergewöhnlich starke Sonneneruption reagieren, wie die im Jahr 1859, als das weltweite Telegrafennetz komplett zusammenbrach? Würde sich ein geomagnetischer Sturm vergleichbarer Stärke heutzutage ereignen, hätte dies wahrscheinlich katastrophale Folgen für GPS- und Kommunikationssatelliten sowie für das weltweite Stromnetz. Könnte es zu einem Mega-Blackout kommen? Und vielleicht zu einer globalen nuklearen Katastrophe? Sind wir auf die Kapriolen der Sonne vorbereitet?

Viertens, wir sind zu technikhörig und glauben, die Natur zu beherrschen. Das Gegenteil ist der Fall. Gegen die Naturgewalten sind wir machtlos. Von Menschen Erschaffenes kann niemals zu hundert Prozent sicher sein, denn wir sind nicht perfekt. Und wir machen Fehler. Das Restrisiko ist nichts Abstraktes. Die Natur schert sich nicht darum, sie kennt es nicht. Die berühmte Verkettung unglücklicher Umstände ist immer, zu jeder Zeit und an jedem Ort möglich. Bei allem, was wir tun, sollten wir daran denken und keine unkalkulierbaren Risiken eingehen. Alles was schief gehen kann, wird irgendwann schiefgehen. Wir müssen das Undenkbare denken. (ml)

Anzeige

NATÜRLICH JEDEN TAG. 

**MIT ENERGIE
IN DIE
(ONLINE-)ZUKUNFT!**



Gemeinsam mit der SIV.AG arbeiten wir seit 2004 erfolgreich an der Automatisierung unserer kundenbezogenen Abläufe. Ein wichtiger Baustein ist dabei die direkte Verknüpfung unseres Online-Kundenportals mit dem Basissystem kvASy®. So können wir Prozesse effizienter gestalten und neue Potenziale systematisch erschließen.

Stadtwerke Schwerin GmbH
Eckdrift 43-45, 19061 Schwerin

www.stadtwerke-schwerin.de



Matthias Kurth, Präsident der Bundesnetzagentur

Alles umbauen – Für einen Wettbewerb der Innovationen

Die zentrale Aussage der 15. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2011“ nahm der Chef des EWL Prof. Dr. Marc Oliver Bettzüge auf dem Parlamentarischen Abend am 9. Mai 2011 vorweg: „Wir müssen weg vom Kosten- und hin zu einem Innovationswettbewerb“. Doch wie lassen sich die internen Strukturen, Arbeitsabläufe und Prozesse an den Herausforderungen der Zukunft ausrichten? Der von Prof. Dr. Gunter Dueck, Chief Technology Officer & Distinguished Engineer der IBM Deutschland GmbH, in seiner Key Note pointiert beschriebene technologische Wandel mag manch Energieversorger noch wie Science Fiction erscheinen – IT-seitig zeichnen sich jedoch heute schon durch Smart Market Design, Cloud Computing und SOA einschneidende Veränderungen ab, die nicht zuletzt auch die Stadtwerke in den nächsten Jahren zu einem radikalen Umbau und – was weitaus schwieriger ist – Umdenken zwingen.

Äußere und innere Effizienz, Vertrieb und Netz, Strategie, Marketing und Personalentwicklung – diesem breiten Themenbogen versuchte die von Manfred Diebitz, Vorstand des Haupt-Sponsors SIV.AG, geleitete Vortragsreihe F gerecht zu werden. Auch wenn eine solche Tour de Raison die Kernprozesse moderner Energiedienstleister nur streifen konnte, vermittelte die Fachdiskussion durchaus interessante Denkanstöße.

„Andersrum gedacht“

Dass Innovationsstärke und Unternehmensgröße nicht unbedingt zusammenhängen, bewies Frank Backowies, Geschäftsführer der Vereinigten Wertach-Elektrizitätswerke GmbH, Kaufbeuren. Provokativ und unterhaltsam zeigte er, wie ein örtlicher Energieversorger neue Geschäftsfelder für mehr Wachstum entdeckt. „Andersrum gedacht“ lassen sich auf dem Weg vom Lieferanten zum Dienstleister bisher unerkannte Perspektiven eröffnen – vom Hausbau mit intelligenten Schichtenspeichern bis hin zu

innovativen Smart-Home-Lösungen, die es alten Menschen ermöglichen, weiterhin selbstbestimmt in ihrer eigenen Wohnung zu leben. In der Seniorenbetreuung ließen sich so pro Person jährlich 40.000 EUR an Heim- bzw. Pflegegeld einsparen. Im Rahmen der Energieeffizienzberatung könnten sich Stadtwerke zukünftig auch im Bereich der Abrechnung aufstellen. Bei einer Integration des Kunden in die Wertschöpfung der Regenergie hätten selbst kleine EVU urplötzlich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den vier großen Übertragungsnetzbetreibern. Es bedarf nur eines kleinen Perspektivwechsels und des Mutes, auch ungewöhnliche Ideen weiterzudenken. Solidität, Regionalität und Verlässlichkeit sind zudem attraktive Assets zur langfristigen Kunden- und Mitarbeiterbindung.

Intelligente Steuerung und Integration

Aus der Sicht eines langjährig erfahrenen Praktikers brachte Volker Harnau, Prokurist und Abteilungsleiter Informationsma-

nagement der SVO Energie GmbH, Celle, die Diskussion auf ihren inhaltlichen Kern zurück – die optimale Gestaltung interner Prozesse. Am Beispiel der Bilanzierung und Kommunikation erläuterte er, dass eine Vollautomatisierung – so effizient sie auch technologisch umzusetzen ist – im Falle seines Unternehmens nie das ausschließliche Projektziel gewesen sei. Mindestens ebenso bedarf es sachkundigen, umsichtigen Personals sowie einer praktikablen Ersatzstrategie und wirksamer Steuerungs- / Alarmsysteme. Die IT-seitig dafür erforderlichen Hilfsmittel beinhalten sowohl die statistischen Auswertungsmöglichkeiten und Ampelfunktionalitäten eines leistungsstarken Managementinformationssystems als auch ein permanentes, punktgenaues Prozessmonitoring für Zeiten und Stände. In der Zusammenarbeit mit der SIV.AG war es dem regional verwurzelten Energiedienstleister wichtig, alle kundenbezogenen Arbeitsabläufe

durchgängig integriert, automatisiert und ohne zusätzlichen administrativen Aufwand umzusetzen – quasi vom Portal über Web Services direkt in das Abrechnungssystem.

Keine Wettbewerbsfähigkeit ohne innere Effizienz

Dass äußere und innere Effizienz einander bedingen, erläuterte Frank Pieper, Geschäftsführer der HSE Technik GmbH & Co. KG, Darmstadt, am Beispiel des Netzservices als vermarktbare und für Netzbetreiber zukaufbare Dienstleistung. Dafür wurde seit 2007 ein Leistungsverzeichnis identifiziert, kritisch analysiert und beschrieben sowie ein strategischer Plan zur Spezialisierung festgelegt. Durch diese Professionalisierung der eigenen Kernkompetenzen soll sukzessive die innere Effizienz erhöht werden. Flankierend erarbeitete das Unternehmen ein Vertriebs- und Marketingkonzept. Im Rahmen eines

kontinuierlichen Verbesserungsmanagements und innovativen Ideenmanagements werden die Mitarbeiter gewonnen, sich aktiv in den Veränderungsprozess einzubringen.

Dabei konnte das Fazit von Frank Pieper durchaus auch ein Resümee der gesamten Veranstaltung sein: Keine Konkurrenzfähigkeit ohne innere Effizienz. In einem zukünftigen Wettbewerb der Innovationen gilt dies umso mehr für die internen Prozesse und die zugrunde liegende IT-Infrastruktur. (as, erschienen in der Juni-Ausgabe 2011 der ZfK)



Power für Ihr Business: Seit 2010 ist die SIV.AG IBM Premier Business Partner.

Impressionen SIV.Anwenderkonferenz 2011

Ein besonderes Highlight für Kunden, Partner und Mitarbeiter war unsere 15. SIV.Anwenderkonferenz am 16. und 17. Juni 2011. Unser erster Konferenztage fand traditionell im Radisson Blu in Rostock statt, bevor der Abend in maritimer Atmosphäre in Warnemünde bei einem stimmungsvollen Feuerwerk mit Lasershow ausklang. Am 17. Juni 2011 boten vertiefende Workshops und die begleitende Fachausstellung unserer Vertriebs- und Technologiepartner weitere Gelegenheit zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch.



▶ Veranstaltungskalender 2011/2012

Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	13.09.2011	Fleesensee	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	14.09.2011	Leipzig	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	15.09.2011	Hamburg	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	20.09.2011	Hannover	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	21.09.2011	Dortmund	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	22.09.2011	Frankfurt	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	27.09.2011	Stuttgart	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	28.09.2011	München	www.siv.de
Informationsreihe „Management von Einspeisern“	29.09.2011	Nürnberg	www.siv.de
STRATEGIEDIALOG 2011	22. - 23.09.2011	Hamburg	www.siv.de
VKU-Verbandstagung	12. - 13.10.2011	Bonn	www.vku.de
19. Handelsblatt-Jahrestagung Energiewirtschaft	24. - 26.01.2012	Berlin	www.euroforum.de
E-world energy & water	07. - 09.02.2012	Essen	www.e-world-2012.com

▶ 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:

Wie heißt die Software-Lösung der SIV.AG, mit der Netzbetreiber, unabhängig vom eingesetzten ERP- oder Billing-System, alle Einspeiseprozesse – von der Verwaltung aller Anlagen über die korrekte und vollständige Abrechnung der Einspeisemengen bis hin zur Umsetzung aller Berichtspflichten – hochautomatisiert abbilden können?

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 2011 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**



Die Gewinnerin unseres letzten Gewinnspiels ist:
AUSGABE 2 / 2011: **Heike Hörnig** (RDE GmbH & Co. KG, Würzburg). Herzlichen Glückwunsch!



SIV.NEWS 3/2011 – 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 **V.i.S.d.P.** Steffen Lewerenz (SIV.AG), Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung) **Chefredaktion** Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, as) **Weitere Autoren** Stefan Granacher (sgr), Roman Hoffmann (rh), Prof. Dr. Mojib Latif (ml), Steffen Lewerenz (sl), Dr. Andreas Lied (al), Holger Röstel (hr), Stephan Swiniarek (ssw), Klaus Ulrich (ku), Thomas Wolfrum (tw) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer, Telefon +49 381 666 58 58, info@dr-schaefer-pr.de **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Maik Scheler **Bildquellen:** Jan Schuler (Titel, Seite 6), joexx/photocase.com (Seite 8), EUROFORUM (Seite 24) **Produktion** Stadt-druckerei Weidner GmbH **Auflage** 7.000 Exemplare – Dieses Heft erscheint zugleich auch als gemeinsame Ausgabe mit Heft 20 / 2011 der Fachzeitschrift „ew – Das Magazin für die Energiewirtschaft“.

SIV.AG

Unser neues Modul kVASy® - Einspeisung

Rundum-Sorglospaket: Die systemunabhängige Lösung für das dezentrale Einspeisemanagement www.siv.de



**SOFTWARE.
HARDWARE.
COMPLETE.**



ORACLE®

**oracle.com/sun
or call 0800 1810111**