

## Standardlösungen

# Wir können uns heute den Luxus der Individualität nicht mehr leisten

Der IT-Dienstleister SIV AG erwartet in den nächsten Jahren eine deutliche Verschiebung der Marktanteile im Bereich kaufmännischer IT-Lösungen. Das Unternehmen reagiert darauf mit einem ausgeprägten Partnermanagement und mit markttrollenspezifischen IT-Standardlösungen, erläutert Dr. Guido Moritz, Vorstandsvorsitzender der SIV AG im Interview mit der ew-Redaktion.

*Herr Dr. Moritz, die SIV AG feiert in diesem Jahr 30-jähriges Bestehen. In dieser Zeit hat sich das Unternehmen zu einem der führenden Lösungsanbieter für die Energie- und Wasserwirtschaft entwickelt. Was waren die wesentlichen Meilensteine auf diesem Weg?*

**Moritz:** Dies müsste man eigentlich die Gründer fragen. Aus meiner Sicht war dies zum einen der Einstieg zuerst in die Wasserwirtschaft und dann in die Energiewirtschaft selbst, denn die SIV hat ihren Ursprung nicht in diesen beiden Branchen. Zum anderen konnte die SIV mit den vielfältigen Themen rund um die Liberalisierung des Energiemarkts stark wachsen. Aus meiner heutigen Position heraus und weniger rückwärtsorientiert betrachtet, sind es vor allem unsere Kunden, die Mitarbeiter und die Unternehmenskultur, die uns auch weiter erfolgreich machen werden. So haben wir – und zwar im positiven Sinne – eine sehr selbstkritische Unternehmenskultur und stellen immer wieder den eigenen Status quo als Grundlage für

innovative Entwicklungen infrage. Dies hat uns in den vergangenen Jahren die Erfolge beschert und wird auch in Zukunft Grundlage unserer erfolgreichen Unternehmensentwicklung sein.

*Wie haben sich die Anforderungen an einen IT-Dienstleister in dieser Zeit verändert und welche Entwicklung erwarten Sie in Zukunft?*

**Moritz:** Die Vergangenheit war eher funktional geprägt. Wir hatten immer eine enorme Bandbreite unterschiedlicher Funktionen in verschiedenem Detaillierungsgrad als Anforderung gespiegelt bekommen und auf dieser Basis individuelle IT-Lösungen entwickelt. Das war oft auch Vergangenheitsbewältigung, denn man hatte versucht, die jeweils aktuellen Anforderungen und die gelebte Praxis aus dem Tagesgeschäft der Unternehmen auf ein neues IT-System zu stützen. Dies hat sich komplett gewandelt – zum einen aufgrund des Kostendrucks und zum anderen aufgrund des Fachkräftemangels. Kurz gesagt, wir können uns heute den Luxus

der Individualität nicht mehr leisten. Heute bilden Standardlösungen die Grundlage für die IT-Systeme – und zwar zugeschnitten auf die aktuellen und zum Teil auch auf die künftigen Bedürfnisse des jeweiligen Markt- und Kundensegments, also die Unternehmensgröße, die Medien und die Marktrollen. Dieser Trend wird zunehmen. Wir wandeln uns somit vom IT-Anbieter zum Lösungsanbieter und müssen unseren Kunden Best-Practice-Lösungen für die energie- und wasserwirtschaftlichen Prozesse bieten.

*Wenn Sie von Standardlösungen sprechen: Wie groß ist der Aufwand für die Implementierung einer SIV-Standardlösung?*

**Moritz:** Früher waren in einem typischen Einführungsprojekt hunderte von Manntagen an Entwicklungsleistung notwendig. Diese fällt heute meist komplett weg. Wir reden nur noch von einer Parametrierung oder von einem Customizing des Systems. Aber auch diesen Aufwand und damit die Kosten konnten wir durch unsere Standardlösungen

Anzeige



**VIRTUELLE ENERGIE-EVENTS**

- > Webinare
- > Online-Messen
- > Showrooms



**Hier informieren!**

**energie.de**



Quelle: SIV

Guido Moritz: Mit Stromnetz Berlin haben wir einen Kunden gewonnen, der genau das gesucht hat, was unserer Philosophie entspricht: keine unternehmens-individuelle IT-Lösung, sondern eine Standard-SaaS-Lösung, die exakt auf die Belange der Netzbetreiber in Deutschland zugeschnitten ist.

deutlich, zum Teil um bis zu 70 %, reduzieren. Dies ist aber nur ein Vorteil von Standardlösungen. Viel wichtiger ist, dass wir damit die Cost-to-Serve reduzieren können, da wir bei Anpassungen und Erweiterungen nicht in die vielen kundenindividuellen Standards investieren müssen, sondern lediglich in den Standard der Branchenlösung. Das ist auch der Schlüssel, um vor allem in den nicht differenzierenden Back-End-Prozessen Themen wie Automatisierung sowie Prozess- und Systemstabilität nachhaltig nach vorne bringen zu können.

*Sie sind also eigentlich eher ein Prozessdienstleister, der die notwendige IT-Lösung mitbringt, und die Prozesse in Unternehmen an diese Lösung anpasst?*

**Moritz:** Dies ist richtig, obwohl wir uns selbst gerne noch als IT-Dienstleister oder Softwarehersteller bezeichnen. Mit SIV Utility Services haben wir jedoch ein Tochterunternehmen, das sich genau mit diesem Thema beschäftigt. Vor allem vor dem Hintergrund der zunehmenden Komplexität im Versorgungsmarkt verschwimmen die Grenzen zwischen einer klassischen Unternehmensberatung und eines IT-Dienstleisters immer mehr. Dies zeigte sich erst kürzlich bei der Einführung der Mako 2020: Viele Kunden fragten uns als erstes, was dies für sie im Tagesgeschäft bedeutet, welche neuen Aufgaben auf sie zukommen und welche internen Prozesse angepasst werden müssen. Erst dann wurde die Frage thematisiert, wie wir das alles

in unserem IT-System abbilden. Dieser Anspruch unserer Kunden ist über die Jahre gewachsen und wird auch weiter zunehmen. Darauf müssen wir uns als Lösungsanbieter einstellen, auch wenn wir keine Unternehmensberatung sein wollen und werden.

*Welche Bedeutung hatte der Einstieg der kanadischen Harris-Gruppe im Jahr 2016 für die SIV?*

**Moritz:** Damit ist für die SIV eine spannende und aufregende neue Zeit angebrochen – auch weil wir viele Grundphilosophien teilen. Ein Beispiel dafür ist, dass sich die Harris-Gruppe und die SIV auf eine Branche fokussieren. Wir sind also ein One Trick Pony – können somit nur eine Sache, die jedoch besonders gut. Bei SIV ist dies die Energie- und Wasserwirtschaft und dort die kaufmännischen Prozesse. Das ist unser Kerngeschäft, hier wissen wir, was unsere Kunden und der Markt sich wünschen. Diese Philosophie wird in der Harris-Gruppe gelebt – auch mit dem Vorteil, dass die einzelnen Beteiligungen der Gruppe, wie die SIV, ihre Entscheidungen weitgehend autonom treffen können: Nur sie wissen, was in ihrer jeweiligen Nische gut und richtig ist. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir auf das gigantische Know-how-Netzwerk eines international tätigen Konzerns zurückgreifen können. Wir haben allein in Nordamerika acht Schwesterunternehmen, die sich wie wir mit Meter-to-Cash-Systemen beschäftigen. Es gibt de facto also keine Heraus-

forderung – egal ob technologischer, prozessualer oder funktionaler Natur –, die im Konzern noch nicht gelöst wurde. So ein Know-how-Netzwerk ist nicht zu unterschätzen – und davon profitieren vor allem unsere Kunden. Positiv ist auch, dass Harris wie auch der SIV an einem nachhaltigen Wachstum gelegen ist und nicht der kurzfristige Profit über allem steht – wie bei manch anderem Investor aus Nordamerika. Der Schlüssel zum Erfolg sind zufriedene Kunden – das ist das Selbstverständnis der SIV. Natürlich wollen wir auch gemeinsam wachsen, mit stabilen Finanzkennziffern, aber niemals auf Kosten der Nachhaltigkeit, sondern immer fokussiert und diszipliniert.

*Sie haben die Fokussierung der SIV auf eine Branche angesprochen. Was sind die Gründe dafür? Damit sind durchaus auch Risiken verbunden.*

**Moritz:** Wir können als Dienstleister und Lösungsanbieter nur gut sein, wenn wir uns spezialisieren – auf eine konkrete Branche, ein bestimmtes Marktsegment und ein Stück weit auch auf ein bestimmtes Kundensegment. Die an diese Zielgruppe gestellten Anforderungen verstehen wir, und zwar vollständig. Diese setzen wir nicht nur so gut wie wir es können, sondern so gut wie es nur irgendwie in der Branche möglich ist, in unseren IT-Lösungen um. Wir sehen bereits an den beiden doch sehr ähnlichen Branchen der Energie- und Wasserwirtschaft, wie unterschiedlich die Anforder-

rungen sind. Selbst bei den verschiedenen Marktrollen der Energiewirtschaft haben wir Herausforderungen, die im Detail, in der Dynamik und in der Geschwindigkeit sehr weit auseinandergehen. Sich immer wieder darauf einzustellen und in diesem Umfeld Best of Class zu sein, ist aus unserer Sicht Herausforderung genug.

*Digitalisierung ist auch in der Energiebranche in aller Munde. Wo sehen Sie hierbei die größten Herausforderungen für die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft?*

**Moritz:** Die aktuelle Situation zeigt klar und deutlich, wo einzelne Unternehmen mit ihrer Digitalisierungsstrategie stehen und wo noch Handlungsbedarf besteht. Das beginnt mit der zur Verfügung stehenden Ausstattung an Infrastrukturkomponenten wie VPN-Zugänge, Laptops oder Tablets sowie der Bandbreite zur Datenübertragung, und setzt sich fort zu spezifischen Softwarethemen: zum Beispiel welche Daten, Informationen und Dokumente liegen bereits vollständig digital vor und können von den Mitarbeitern im Homeoffice genutzt werden. Bereits hier zeigen sich bei einigen Unternehmen deutliche Lücken – auch wenn dies lediglich die erste Stufe der Digitalisierung beschreibt. Die weiteren Schritte der Digitalisierung werden deutlich komplexer. Denn dann müssen sich die Unternehmen zum einen mit einer klaren strategischen Sicht mit den internen Prozessen auseinandersetzen und zum anderen auch ein gewisses Vertrauen in die IT-Systeme schaffen. Denn Digitalisierung ist zu großen Teilen auch Automatisierung. Die unternehmenskritischen Prozesse, also die Endkunden- und Back-End-Prozesse, Software- und IT-Systemen sowie neuen Technologien wie künstliche Intelligenz, Big Data oder Cloud-Services anzuvertrauen, erfordert Vertrauen in diese Systeme und Technologien, das sicherlich erst im Laufe der Zeit wachsen wird. Aber erst dann sind wir wirklich in einer digitalen Welt, wie ich sie mir vorstelle: mit neugedachten, volldigitalen und vollautomatisierten Ende-zu-Ende-Prozessen.

*Mit Stromnetz Berlin hat sich Ende 2018 einer der größten deutschen Stromnetzbetreiber für die SaaS-Lösung von SIV entschieden. Welche Bedeutung hat dieses Projekt für die SIV?*

**Moritz:** Das Projekt hat sicherlich auch eine strategische Bedeutung für SIV. Zum einen bestätigt dies unsere Strategie hin zu einem größeren Kunden- und

Marktsegment sowie unsere immer differenzierte Ausrichtung auf die unterschiedlichen Marktrollen wie Stadt- und Wasserwerke, Netzbetreiber oder überregional tätige Lieferanten. Zum anderen hat Stromnetz Berlin genau das gesucht, was unserer Philosophie entspricht – keine unternehmensindividuelle IT-Lösung, sondern eine Standard-SaaS-Lösung, die exakt auf die Belange der Netzbetreiber in Deutschland zugeschnitten ist. So konnten wir das Projekt in relativ kurzer Zeit umsetzen und sind mit dieser Win-Win-Situation sehr zufrieden. Denn Anpassungen im Rahmen des Projekts kommen der gesamten Community der SIV-Bestandskunden zugute, und andersherum profitiert auch Stromnetz Berlin von den Inputs und Innovationsthemen der anderen SIV-Kunden. So lassen sich gemeinsam neue digitale Prozesse, neue Automatisierungsmöglichkeiten und neue Datenschutz- und -sicherheitsstandards entwickeln, qualifizieren und in den Standard integrieren. Dieses Konzept wird von immer mehr Unternehmen angenommen, und Stromnetz Berlin ist dafür natürlich ein sehr guter Referenzkunde für die SIV.

*Welche neuen Lösungen haben Sie in dem Projekt entwickelt, von denen andere Netzbetreiber profitieren können?*

**Moritz:** Mit einem Mengengerüst von rund 2,4 Mio. Kunden steht das Thema Automatisierung bei Stromnetz Berlin ganz weit oben auf der Agenda. Hier müssen viele Prozesse, die sich bei kleinen und mittleren Netzbetreibern womöglich noch manuell abarbeiten lassen, automatisiert werden. Damit hat das Thema Automatisierung einen ganz neuen Schub bekommen. Auch bieten in Berlin nahezu alle in Deutschland tätigen Lieferanten an. Damit mussten wir in dem Projekt quasi die volle Bandbreite an Anforderungen für alle deutschen Netzbetreiber abarbeiten. Diese Lösungen stehen jetzt auch anderen SIV-Kunden Out-of-the-Box zur Verfügung. Schließlich sind aufgrund der Zugehörigkeit zum Vattenfall-Konzern die Anforderungen von Stromnetz Berlin an Datensicherheit und Datenschutz besonders hoch. Auch davon werden alle SIV-Kunden profitieren.

*Stromnetz Berlin hat sich dabei auch gegen die Weiterführung ihrer SAP-Lösung entschieden. Dies wird auch bei vielen anderen Unternehmen intensiv diskutiert. Werden sich künftig viele weitere Energieunternehmen gegen SAP entscheiden?*

**Moritz:** Vor allem viele kleine und mittlere Stadtwerke stellen sich seit Länge-

rem die Frage, ob SAP für sie noch die Lösung der Zukunft sein kann. Allerdings ist der mit Migrationsprojekten verbundene Aufwand gerade für zentrale kaufmännische Systeme vermeintlich sehr hoch, sodass viele Unternehmen diesen Schritt bisher gescheut haben. Jetzt, wo der mit erheblichen Investitionen verbundene Umstieg auf eine neue Technologiegeneration bei SAP ansteht – mit den Aufwänden für den Change bei den Mitarbeitern, den Schulungen, den Prozessanpassungen, etc. – werden alternative Lösungen für SAP-Kunden sehr interessant. Daher suchen viele SAP-Kunden aus der Energie- und Wasserwirtschaft mit uns zurzeit das Gespräch, und ich gehe davon aus, dass sich viele Unternehmen letztlich auch gegen die Zukunft mit SAP entscheiden werden – und hoffentlich für SIV als neuen Lösungsanbieter.

*Die SIV setzt immer mehr auf Kooperationen und strategische Partnerschaften, zum Beispiel mit einzelnen Unternehmen wie Enmore Consulting und Affinis Consulting, aber auch in der IT-Allianz mit den Partnern Cursor Software und ITC. Was sind die Gründe dafür?*

**Moritz:** Je nach Art der Kooperationen hat dies unterschiedliche Gründe. Die Kooperationen mit den Beratungspartnern sind für die SIV wichtig, da wir von einer deutlichen Verschiebung der Marktanteile in den nächsten Jahren ausgehen. Um die sich daraus ergebenden Chancen heben zu können, bauen wir weitere Kapazitäten über Partner auf. Dies ist für Kundensegmente jeglicher Größenordnung wichtig und so werden neben den großen Kunden auch kleine und mittlere EVU davon profitieren. Die Zielstellung ist klar: ein noch schnellerer und immer besser werdender Service. In der Vergangenheit waren wir ein One-Stop-Shop. Wenn sich ein Unternehmen für SIV entschieden hat, musste es quasi alle Leistungsbestandteile von uns beziehen. Dieses Alles-aus-einer-Hand-Konzept kann für kleine Unternehmen durchaus positiv sein. Größere Unternehmen scheuen jedoch diese Abhängigkeit und wünschen sich eine stärkere Diversifizierung auch im Bereich der Beratungsunternehmen. In dem Markt- und Kundensegment, das wir künftig vermehrt bedienen wollen, gehen die Anforderungen immer weiter auseinander. Manche Unternehmen haben beispielsweise andere Anforderungen an ein CRM-System oder an eine Portallösung, wie wir sie heute in unserem Standardportfolio abbilden, und wünschen sich andere Lösungen. Daher

suchen wir für die einzelnen Markt- und Kundensegmente strategische Partnerschaften. Wir bewegen uns damit weg vom One-fits-all-Ansatz hin zum Best-of-Breed-Ansatz, bei dem sich einzelne alternative Lösungen ohne großen Aufwand über abgestimmte Schnittstellen integrieren lassen. Damit entfällt für den Kunden die Abhängigkeit an einen Lieferanten, aber auch die Integrationsverantwortung für unterschiedliche Lösungen.

*Wie ist die Aufgabenverteilung bei der IT-Allianz zwischen den einzelnen Partnern?*

**Moritz:** Die Aufgaben liegen relativ nah am jeweiligen Kerngeschäft. Cursor Software ist ein sehr ausgeprägtes One Trick Pony im Bereich CRM-Lösungen für Lieferanten und Netzbetreiber. ITC kommt von den Portallösungen mit einem breiten Spektrum an B2C- und B2B-Portalen. Die SIV ergänzt dies mit den Kernkompetenzen im kaufmännischen

Prozessbereich, aber auch mit Energielogistikprozessen wie Energiedatenmanagement und Marktkommunikation.

*Sie zielen mit der IT-Allianz doch ganz klar auf diejenigen Unternehmen ab, die eine Alternative für ihr SAP-System suchen, oder?*

**Moritz:** Richtig. SAP bietet zwar ein sehr breites Portfolio. Aber in Zukunft werden lediglich noch zwei Komponenten mit Blick auf die Energie- und Wasserwirtschaft ausgeprägt sein. Alle anderen Module sind nicht mehr branchenspezifisch. Hier gehen wir mit der IT-Allianz einen anderen Weg und orchestrieren eine Gesamtlösung mit identischen Komponenten – die aber branchenspezifisch ausgeprägt sind und damit mehr Nutzen für die Unternehmen bieten.

*Sie sind seit 2018 für die Ausrichtung der SIV verantwortlich. Welche Ziele haben Sie sich ge-*

*setzt und welche Entwicklungsschritte erwarten Sie in den nächsten Jahren?*

**Moritz:** Seit dem Einstieg der Harris-Gruppe haben wir uns schon ein Stück weit neu ausgerichtet und dabei einen klaren Fokus entwickelt: Wir bieten unseren Kunden einen exzellenten und schnellen Service, wir bleiben primär im deutschsprachigen Raum aktiv, wir richten uns an größeren Markt- und Kundensegmenten aus und wir forcieren das Thema Partnermanagement. All dies bildet die Grundlage dafür, dass die SIV sich stabil weiterentwickeln und wachsen kann. Dass dieser Kurs richtig ist, zeigen die aktuellen Ergebnisse: Wir wachsen sehr gut und stabil. Daher sehe ich auch keine Notwendigkeit für ein radikales Umdenken.

Martin Heinrichs

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

Anzeige

Fachtagung Energie  
**Werkstatt Kabel 2020**  
 Kabel- und Kabelmesstechnik  
 25. bis 26. November, Wiesbaden

**Jetzt auch mit Tiefbau-Fachthemen!**

Wissen ist unsere Energie.

**Freuen Sie sich auf diese Themenhighlights:**

- **Mittelspannungskabel-** und Garniturentechnik
- **Technik und Normen** für Kabelanlagen und Tiefbau
- Erfahrungen **mit Hoch- und Höchstspannungskabeln**
- Besonderheiten bei **Gleichspannungskabelprojekten**
- **Mess- und Prüftechnik** bei Kabelanlagen
- **Digitale Planung**, Abrechnung und Dokumentation im Netzbau

Kontakt: Sebastian Schmücke  
 Projektmanager  
 ☎ 0 30.28 44 94-213  
 ✉ [sebastian.schmuecke@ew-online.de](mailto:sebastian.schmuecke@ew-online.de)

**EW Medien und Kongresse**  
 Bismarckstr. 33 | 10625 Berlin

[www.ew-online.de/wk2020](http://www.ew-online.de/wk2020)

- ✓ Parallele Fachforen
- ✓ Mehr als 40 Aussteller
- ✓ Mehr als 40 Referenten
- ✓ Mehr als 400 Teilnehmer