

# Im Norden sagt man »Moin Moin«

Rollout, Datenanalysen, IT-Sicherheit – die Digitalisierung bringt auf Jahre Arbeit für Dienstleister. Die Rostocker Firma SIV.AG nutzte die Stunde. Zwei junge Leute leiten jetzt wichtige Unternehmensbereiche. Wir sprachen mit den beiden und dem SIV-Vorstandschef.

**Doktor Moritz, Sie verantworten seit vorigem Jahr den Bereich Energie- und Wasserwirtschaft. 2017 gilt als Jahr eins des Rollouts. De facto tut sich bislang wenig, scheint mir. Täuscht der Eindruck oder kommt das Projekt am Markt tatsächlich nicht aus den Startblöcken heraus?**

**Dr. Guido Moritz:** Das täuscht. Am Markt müssen Vorarbeiten geleistet werden, bevor der eigentliche Rollout der Messsysteme überhaupt starten kann. Momentan schaffen wir gemeinsam mit unseren Kunden die erforderliche solide Basis – sowohl hinsichtlich der Interimslösung in der Marktkommunikation als auch für die Einführung von Marktklokation und Messlokation.

**Was heißt das genau?**

**Moritz:** Bei einigen Kunden müssen hausinterne Prozesse anders konzipiert werden, die vorher komplett anders abliefen. Das ist ein zeit-, kosten- und personalintensiver Prozess, der nicht nur einer intensiven, sorgfältigen Vorbereitung, sondern auch einer aktiven Begleitung im Rahmen eines echten Change Managements bedarf.

**Parallel stellt sich die Frage, wohin sich der Messstellenbetrieb entwickelt. Herr Frieberg, als Bereichsleiter Unternehmensentwicklung müssen Sie auch andere Themen im Blick haben als nur Rollout. Gibt es Synergien mit der Wasserversorgung oder können Sie Erfahrungen aus dem Bereich auch bei Energieversorgern nutzen?**

**Milan Frieberg:** In der Tat können wir Synergien zwischen unseren einzelnen Kundensegmenten nutzen und darüber hinaus auch auf die umfangreiche Erfahrung der Harris Gruppe beim Smart-Meter-Rollout in Kanada zurückgreifen.

Die Digitalisierung ist ja nicht nur auf die Einführung intelligenter Messsysteme beschränkt, sie findet überall und übergreifend statt. Die Kundendaten in den unterschiedlichsten Formen sinnvoll auswerten und einsetzen zu können, wird ein immer entscheidender Erfolgsfaktor sein. Deshalb hat die Digitalisierung definitiv auch Auswirkungen

auf die Anwender aus der Wasserwirtschaft, indem sie etwa über Portaltechnologien noch einfacher mit ihren Kunden kommunizieren können.

**Einer Umfrage zufolge fehlen der Energiewirtschaft Know-how und Personal für die digitale Transformation der Branche. An sich also gute Geschäftsaussichten für IT-Unternehmen. Was heißt das für die SIV.AG als mittelständisches Unternehmen, das Schwerpunkte setzen muss?**

**Frieberg:** Wir können uns so noch stärker als echter Dienstleister und ganzheitlicher Lösungsanbieter für unsere Kunden positionieren und unser Portfolio mit Software, Beratung und Services aus einer Hand noch gezielter an den Anforderungen unserer Zielgruppen ausrichten und kontinuierlich erweitern.

Die Art, wie Unternehmen an die Digitalisierung herangehen, ist sehr unterschiedlich.

Manche sind schon weit, etwa beim digitalen Bezahlweg. Das ist zum Teil der Strategie geschuldet, zum Teil aber auch eine Frage, wie das Thema angenommen wird.

IT ist hierbei ein Schlüsselfaktor mit großem Potenzial für die Zukunft: Aktuell wird die Digitalisierung noch reduziert auf das Messstellenbetriebsgesetz. Das wird sich ändern, wenn die damit verbundenen Chancen am Markt transparent werden.

**Zum Beispiel?**

**Frieberg:** Ich bin mir sicher, dass die Unternehmen erst die Basis erarbeiten müssen. Das zeigen auch aktuelle Studien. Wenn die ersten zehntausend Geräte installiert sind und deren Daten zurückgespielt werden, wird man schnell den nutzbringenden Informationsgehalt und damit die Möglichkeiten zur Erhöhung der Servicequalität und zum Aufbau neuer profitabler Geschäftsfelder erkennen.

**Ein Trendthema ist der Mieterstrom. Die Bundesregierung hat eigens ein Gesetz erarbeitet. Es heißt aus der Bran- >>**



### CHEF-TRIO

**Milan Frieberg** (Links) leitet seit März 2016 den Bereich Unternehmensentwicklung der SIV.AG. Vorher war der 40-jährige Wirtschaftsinformatiker unter anderem zwei Jahre in Singapur tätig.

**Arno Weichbrodt** (Mitte) arbeitet seit der Firmengründung 1990 im Unternehmen. Seit dem Vorjahr ist er SIV-Vorstandsvorsitzender.

**Dr. Guido Moritz** verantwortet seit Mai 2016 den Bereich Energie- und Wasserwirtschaft des Rostocker IT-Unternehmens. Der promovierte Elektrotechniker ist 34 Jahre alt.

**che, die Mieterstrom-Abrechnung sei sehr aufwendig. Ist das so?**

**Moritz:** Ein klares Nein von uns. Die Modifikationen in unserem System, die für die Abrechnung des Mieterstroms nötig sind, haben wir seit vielen Jahren in unserer Softwarelösung.

Bisher gab es aber Unschärfen bei allen Anforderungen, wie mit dem System umzugehen ist, etwa bei Abrechnungsgrundsätzen sowie steuerrechtlichen Informationen.

**Das soll nun mit dem neuen Mieterstromgesetz anders werden, wenn man der Bundesregierung glaubt.**

**Moritz:** Genau, das wird sich nun ändern und ich rechne dann auch schnell mit Lösungen.

**Auch Arealnetze sind im Trend. Neben Versorgern sind hier auch die Kommunen selbst oder Dienstleister aktiv. Macht es das für Ihr Unternehmen leichter oder schwerer?**

**Moritz:** Leichter. Hier ist es ähnlich wie beim Mieterstrom. Arealnetze sind ein Sender-Empfänger-Thema. Wenn man das erste Mal mit der Macht der regulierten Anforderungen konfrontiert wird, droht es die Interessenten quasi zu überfordern.

Es wird sich noch herausstellen, wie stark die Anforderungen auf Interessente, Betreiber und so weiter durchschlagen. Man muss genau unterscheiden: Was betrifft die Software, was ist eher eine Prozessdienstleistung?

Gerade bei den Arealnetzen geht es in der Regel um kleine Mengen an Zählpunkten. Da stellt sich für Betreiber die Frage, ob es sinnvoll ist, im eigenen Haus Extra-Kapazitäten aufzubauen, um den Markt in vollem Umfang bedienen zu können. Wir unterstützen als SIV.AG mit unserer Tochtergesellschaft Utility Services beide Varianten.

**Herr Frieberg, die Firma gab im März die Zusammenarbeit mit Barzahlen.de bekannt. Was kommt als nächstes? Kommt das Prepaid-Stromkonto?**

**Frieberg:** Das ist durchaus möglich. Unserer Ansicht nach geht es künftig immer mehr darum, die Prozesse für die Kunden immer leichter zu machen.

Das Aufrufen von Barzahlen.de soll nicht umständlich sein, sondern es muss vom Anwender bei Bedarf automatisiert ausgelöst werden. Entsprechend haben wir bereits im Vorfeld sehr genau hingeschaut, ob sich damit Prozesse einfacher umsetzen lassen und wie im Fall von Barzahlen.de etwa die Forderungsbestände deut-

lich reduziert werden können – für eine kontinuierliche Optimierung der Kostensituation unserer Kunden. Für diejenigen, die es eingeführt haben beziehungsweise noch einführen, ist es quasi ein weiterer Schritt zur Digitalisierung.

**Versorgern geht Sicherheit über alles. Wie stark bremst das Innovationen im IT-Bereich? Und: Wird sich die Kultur eines Tages ändern, weil es anders nicht mehr geht?**

**Frieberg:** Wir gehen im Interesse unserer Kunden das Thema IT-Sicherheit konsequent an, beginnend beim ersten Entwicklungsschritt. Zugleich darf IT-Sicherheit Innovationen nicht bremsen. Bei der nicht-funktionalen Bewertung für Softwareentwicklungen sorgen wir daher dafür, dass der Security Impact von Anfang an berücksichtigt wird und das Risiko damit entsprechend gering ausfällt. Uns ist dabei eines wichtig: IT-Sicherheit ist nicht per se ein Thema der IT-Fachabteilung. Wenn sie nicht ganzheitlich umgesetzt wird im Unternehmen, greifen Sicherheitsmechanismen wie ISMS, Datenschutzbeauftragte et cetera nicht. Es kommt immer auf die Menschen an, die mit dem System arbeiten.

**Moritz:** Das kann ich nur unterstreichen. Man muss in diesem Zusammenhang auch differenzieren. Ganz oft geht es in Richtung IT-Sicherheit, Verfügbarkeit der Geräte, Systemstabilität. Gerade wenn das Thema Blackout aufkommt, muss man unterscheiden: Das eine sind sehr technisch geprägte Systeme für die Stabilität des Systems als Ganzes, das andere ist die kaufmännische Seite, die wiederum andere Themen in den Vordergrund stellt, etwa den Schutz sensibler Daten.

**Herr Weichbrodt, voriges Jahr stieg die Harris Gruppe in das Unternehmen ein. Damals hieß es, es ändere sich nichts dadurch. Ist die SIV.AG heute noch wie früher?**

**Arno Weichbrodt:** Schon seit 2015 haben wir die konsequente Neuausrichtung des Unternehmens vorangetrieben. Der Harris-Einstieg war dafür nicht ursächlich, vielmehr erfordern die disruptiven Veränderungen der Energiebranche einen radikalen Perspektiv- und Paradigmenwechsel. Ohne Innovation und partnerschaftliche Beziehungen wird sich kein Unternehmen zukunftsicher aufstellen können. Nichts ist so beständig wie der Wandel. Das war und ist ein Fundament unserer Unternehmenskultur.

**Für die Neuausrichtung stehen auch die jungen Bereichsleiter Moritz und Frieberg?**

**Weichbrodt:** Ja. Bei den Personen und Ansprechpartnern für unsere Kunden war uns Kontinuität wichtig. Wir entwickeln uns systematisch immer weiter zu einem zukunftsstarken agilen Unternehmen, das als echter Dienstleister flexibel und engagiert auf die Anforderungen unserer Kunden eingeht. Wie arbeitet man als Leadership-Team zusammen, um die Herausforderungen zu bewältigen? Mit weniger Ressort-Denken.

Wie unterstützen wir mit unseren internen Prozessen die Veränderungsszenarien, die Fokussierung? Wie findet die Veränderung beim Kunden statt und wie wird sie transportiert?

Das ist ein qualitativ neuer Ansatz, auch wenn sich bestimmte Titel beziehungsweise Verantwortungsbereiche ähnlich anhören. Das ist eine komplexe Herausforderung, die nur mit einem starken Führungsteam und motivierten Mitarbeitern zu schaffen ist.

**Doktor Moritz, Sie sind seit drei Jahren im Unternehmen. Jetzt leiten Sie den Bereich Energie- und Wasserwirtschaft – eine große Verantwortung. Wissen Sie noch, was Sie dachten, als Sie am ersten Tag zur Arbeit kamen als neuer Leiter?**

**Moritz:** Ich habe mich auf die Herausforderung gefreut, denn ich bin eher ein Gestalter und treibe gern gemeinsam mit einem starken Team Dinge voran. Aber ich habe natürlich auch Respekt vor der neuen Aufgabe. Immerhin geht es um anspruchsvolle Projekte, die die Kernprozesse unserer Kunden und Partner betreffen und an denen nicht zuletzt auch der wirtschaftliche Erfolg unseres und anderer Unternehmen hängt.

**Also keine schlaflosen Nächte?**

**Moritz:** Nein. Es wäre aber ein Fehler, den Respekt zu verlieren. Er sollte nur nicht in Angst umschlagen. Dann kann man nicht mehr konstruktiv arbeiten.

**Wie war das bei Ihnen, Herr Frieberg?**

**Frieberg:** Es war auch bei mir eine wohlüberlegte Entscheidung, wobei für mich persönlich sicher von Vorteil war, dass ich schon ähnliche berufliche Stationen in anderen Firmen wahrnehmen konnte.

Wir haben ein sehr gutes Team am Start, in dem jeder Einzelne sich einbringt und Verantwortung übernimmt. Getreu dem Motto: Dieses Schiff gilt es jetzt zu lenken. Wir glauben an die Firma, wir glauben an das Produkt. Das war ein wichtiger Punkt. (hd)

→ [www.siv.de](http://www.siv.de)