



Die SIV.AG stellt anlässlich der Partnerschaft mit der Telekom eine mathematisch riskante Gleichung auf.

Interview mit Jörg Sinnig und Guido Moritz, SIV.AG

„In diesem Gespann gibt's ausschließlich Traktion“

SMART METERING | Die Anforderungen des zukünftigen Energiemarkts zwingt die Softwarehäuser dazu, ihre eigene Positionierung neu zu überdenken. Genügt es, bei seinen Leisten zu bleiben, spricht sich weiterhin auf klassische Themen wie etwa Billing, ERP, EDM und CRM zu konzentrieren? Oder erwarten die Kunden mit Blick auf das Smart Metering zukünftig mehr? Bei der SIV.AG hat man die erste Frage ganz klar mit nein und die zweite ebenso eindeutig mit ja beantwortet. Das Softwarehaus wandelt sich zum Komplettdienstleister, der mit Hilfe von Partnern für seine Kunden die gesamte Prozesskette vom Zählereinbau bis hin zu Abrechnung und Kundenportal unterstützen kann. Die Kooperation mit der Deutschen Telekom ist in diesem Kontext von zentraler Bedeutung. BWK sprach mit Vorstandschef Jörg Sinnig und Dr. Guido Moritz, der bei der SIV.AG als Geschäftsfeldentwickler tätig ist und dabei auch als interner Projektleiter im Bereich intelligente Messsysteme fungiert.

Auf der E-world haben SIV.AG und Deutsche Telekom AG eine Vertriebspartnerschaft besiegelt. Welche Strategie liegt dieser Kooperation zugrunde?

Moritz: Durch die Einführung intelligenter Messsysteme wird die Welt der Energieversorger immer komplexer. Wir haben es mit einer Prozess- und Wertschöpfungskette zu tun, die man ganzheitlich und end-to-end betrachten muss, vom intelligenten Zähler über das Gateway, den Gateway-Administrator, MDM, EDM bis hinein in die Abrechnung und zum Kundenportal. Diese anspruchsvolle Prozesskette muss durchgängig zum Lau-

fen gebracht werden, und dies zudem in wirtschaftlich tragfähiger Art und Weise. Die SIV.AG als IT-Dienstleister kann das allein nicht bewältigen, weil unsere Kernkompetenzen nicht in der physikalischen Welt liegen. Dort brauchen wir einen starken Partner, das ist die Telekom geworden. Im Gespann können wir unsere Kompetenzen sehr gut bündeln und die komplexen Szenarien rund um intelligente Messsysteme lückenlos abbilden.

„KMU favorisieren Komplett-Lösung eines Anbieters“

Die SIV.AG stellt sich also als Komplettanbieter auf, der quasi alles aus einer Hand bereitstellen kann?

Sinnig: In der Tat. In vielen Gesprächen mit Kunden hat sich herauskristallisiert, dass gerade kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) am liebsten eine Komplettlösung von einem Anbieter favorisieren. Auch der neue politische Rahmen forciert dieses Modell. Das Eckpunktepapier aus dem Bundeswirtschaftsministerium führt dazu, dass die Losgröße deutlich verringert wird. Wir haben kleinere Fallzahlen, so dass die Versorger das Wirtschaftlichkeitskriterium nur über einen Dienstleister erfüllen können, der die Nachfrage bündelt.

Wo verläuft die Zuständigkeitsgrenze zwischen Telekom und SIV.AG?

Moritz: Zwischen Gateway-Administration und Meter Data Management. Die Telekom macht alles, was Richtung Feld zu tun ist, wir alles, was die Verarbeitung der Messdaten betrifft. Durch diese Konstruktion ist auch gewährleistet, dass der Kunde die Datenhoheit behält. Die Messdaten werden erst beim Stadtwerk entschlüsselt, eingesehen, verarbeitet und weitergeleitet. Die Telekom beschränkt sich auf die Rolle des Infrastrukturbereitstellers und Datentransporteurs.

„Der Kunde kann die Prozesse ganz oder teilweise auslagern“

Die Anforderungen der Kunden sind erfahrungsgemäß vielfältig. Wie gehen Sie mit individuellen Wünschen um?

Sinnig: Unser gemeinsames Angebot ist modular strukturiert. Stadtwerke können Bausteine auswählen und bestimmte Leis-

tungen in Eigenleistung oder über einen weiteren Dienstleister erbringen. Wenn es beispielsweise gültige Rahmenverträge gibt oder schon eine eigene M2M-Kommunikationsinfrastruktur besteht, lässt sich all das problemlos integrieren.

Erwarten viele Kunden angesichts der enormen Komplexität der Prozesse gegebenenfalls nicht sogar die gesamte Messdienstleistung?

Moritz: Das schließt unser Modell mit ein. Der Kunde kann die Prozesse komplett oder teilweise auslagern. Auf der Feldebene unterstützt uns dabei die Telekom. Auf der anderen Seite verfügen wir im SIV-Konzern mit der SIV Utility Service GmbH über ein Dienstleistungsunternehmen, das für Kunden auch komplette Smart-Metering-Geschäftsprozesse erledigen könnte. Wir sind in der Lage, unser Angebot vertikal und horizontal in alle Richtungen zu strecken.

Auf der anderen Seite sorgen sich viele Energieversorger, in eine zu große Abhängigkeit zu geraten, amputiert zu werden oder das Messwesen komplett zu verlieren. Was halten Sie diesen Ängsten entgegen?

Moritz: Unser Angebot ist genau auf die beiden großen Furchtszenarien in der Branche abgestellt. Erstens: Was passiert mit meinen Daten? Zweitens: Bin ich noch Herr im eigenen Hause? Das Serviceportfolio ist modular und flexibel, sodass jedes Stadtwerk selbst entscheiden kann, wie es seine Smart-Metering-Prozesse abbilden möchte. Wobei letztlich die Kostenobergrenze der zentrale Faktor für die Ausgestaltung der Prozesslandschaft sein wird.

„Durch kleine Stückzahlen größere Tendenz zum Outsourcing“

Verändert sich durch die jüngsten politischen Weichenstellungen auch die Unternehmenslandschaft? Wo sehen Sie bzw. Ihre Kunden die Markttrollen Messstellenbetrieb und Messdienstleistung zukünftig aufgehängt?

Moritz: Die Signale aus dem Bundeswirtschaftsministerium verdeutlichen, dass man zunächst einmal am aktuellen Marktmodell festhält, dass also Messstellenbetrieb und Messdienstleistung weiterhin getrennte Markttrollen im Hoheitsbereich der Energieversorger bleiben. Was sich allerdings mit dem Eckpunktepapier

und dem stufenweisen Rollout intelligenter Messsysteme verändert, ist aufgrund der geringen Stückzahlen die größere Tendenz zum Outsourcing von Teilleistungen oder auch des gesamten Messstellenbetriebs, als es bisher ohnehin schon von vielen Stadtwerken favorisiert wurde. Das ist zumindest in der Anfangsphase vorgezeichnet.

Warum ist die Telekom der ideale Partner für die SIV.AG?

Sinnig: Wir haben uns die Liste potenzieller Kandidaten genau angeschaut. Die Telekom ist einer der sehr wenigen Anbieter, der über entsprechendes Know-how und die notwendigen operativen Ressourcen verfügt. Die Telekom ist andererseits auch einer der wenigen potenziellen Partner, die das komplette Service-Portfolio in der benötigten Modularität bereitstellen können und zudem gewährleisten, dass die Datenhoheit beim Stadtwerk verbleibt.

Wer ist in der Partnerschaft Lokomotive und wer Tender?

Sinnig: Zunächst mal profitieren unsere Kunden von der Kooperation. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang und befeuern die Lokomotive durch gemeinsame Aktivitäten, nur so funktioniert sie. In diesem Gespann gibt es ausschließlich Traktion.

Ist die SIV.AG nun optimal positioniert für die smarte Energiewelt?

Moritz: Die Kooperation mit der Telekom ist ein sehr wichtiger Baustein, der uns dem Ziel ein Stück näher bringt, denn die smarte Energiewelt beinhaltet ja noch deutlich mehr als Smart Metering. Es wird in den nächsten Jahren sicherlich noch weitere Ergänzungen und Partnerschaften geben, aber auch weitere neue Serviceprozesse in der kVAsy-Applikation.

„Im Eckpunktepapier werden Synergieeffekte ignoriert“

Das Eckpunktepapier ist schon erwähnt worden. Wie bewerten Sie die Inhalte?

Moritz: Dass ein stufenweises Rollout kommt, halte ich für sehr zweckmäßig. Was ich als nicht so optimal empfinde, ist, dass er ausschließlich an den Verbrauchsgrenzen festgemacht wird. Es kann ja unter Kostengesichtspunkten sinnvoll sein, komplette Liegenschaften oder Gebiete mit der neuen Technologie zu erschließen und, wenn die Infrastruktur schon im Haus ist, auch Wasserzähler, Gaszähler usw. mit einzubeziehen. Solche Synergieeffekte wie Regionalität und Sub-Metering werden aktuell gar nicht berücksichtigt, sind allerdings virale Bestandteile im Gesamtszenario. Wir denken, dass es noch eine Diskussion geben wird. Aber zunächst mal ist positiv zu bewerten, dass es überhaupt ein Zeichen gab.



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG: „Wenn Smart-Metering-Prozesslandschaften aufgebaut werden, muss es relativ schnell in die Fläche gehen.“



Dr. Guido Moritz, interner Projektleiter im Bereich intelligente Messsysteme der SIV.AG: „Wir sind in der Lage, unser Angebot vertikal und horizontal in alle Richtungen zu strecken.“

Sinnig: Wenn wir uns über Preislimits unterhalten, spielt natürlich das Verhältnis zwischen Fallzahl und den zu erreichenden Preisen eine entscheidende Rolle. Das heißt, je geringer die Stückzahl, desto schlechter werden die Preise pro Beschaffung, pro Installation und pro Prozess. Wenn die Prozesslandschaften schon aufgebaut werden, dann muss es relativ schnell in die Fläche gehen, um wirtschaftlich zu sein. Das ist aus meiner Sicht mit dem Eckpunktepapier nicht überzeugend gelungen.

Herr Sinnig, Herr Dr. Moritz, wir danken Ihnen für das Gespräch.