

3 FRAGEN AN



Bildrahmen: weedezign/fotolia.de

Dr. Guido Moritz
Vorstandsvorsitzender
SIV.AG

Herr Dr. Moritz, seit März leiten Sie als Vorstandsvorsitzender die SIV.AG. Was ist Ihnen besonders wichtig in der Anfangszeit als neuer Chef?

Die Neubesetzung geht mit einem Umbau des ganzen Unternehmens einher und markiert das Ende eines 24-monatigen Prozesses. In der Zukunft haben wir noch ein bis zwei verantwortliche Vorstände. Das Aufgabenspektrum verändert sich grundlegend im Vergleich zu früher – weg vom Operativen, hin zu unternehmensübergreifenden, strategischen Themen.

Das Team und ich sehen es als Herausforderung an, künftig wieder mehr Stabilität in unser Kernportfolio zu bringen, ebenso in unsere Kernprozesse.

Am Ende des Tages liegt unser Schwerpunkt bei den Bestandskunden. Zudem widmen wir uns neuen Themen außerhalb des klassischen ERP-Bereichs – seien das nun Datenservices auf Basis unseres eigenen Meter Data Managements, mobile Apps oder andere Lösungen, die unsere Kunden dabei unterstützen, ihre operativen und strategischen Ziele umzusetzen.

Damit reichern wir unsere ERP-Lösung markrollenspezifisch um zusätzliche Lösungsbausteine an, ohne die Kernprozesse zu stören. Grundsätzlich bedeutet meine Position natürlich eine große Verantwortung und beweist ein hohes Vertrauen durch unsere Eigentümer.

Wenn man eine solche Chance angeboten bekommt, stellt sich einem automatisch auch die Frage nach den Rahmenbedingungen. In der SIV.AG haben wir dafür das optimale Team – sehr engagierte Mitarbeiter, sowohl in meinem direkten als auch in meinem indirekten Umfeld. Die Unternehmenskultur ist nach vorn gerichtet. Damit ist das Fundament für zukünftige Erfolge gelegt.

Zum Ende des ersten Quartals wurde die Entscheidung des BSI erwartet, welche Gateways für den Betrieb zugelassen werden. Mindestens drei Fabrikate müssen es sein. Rechnen Sie auch damit?

Wir gehen vom zweiten Quartal aus, bis die Geräte auch verfügbar sind. Wir haben unsere Kunden soweit in ihren Kernsystemen fit gemacht, um den Rollout zu ermöglichen. Viele Kunden reagieren noch sehr verhalten.

Sie werden geringe Stückzahlen ausrollen und die Pflichteinbauten erledigen. Ab 2019 wird der Rollout dann großemäßig relevant. Davon gehen wir aktuell aus. Bis dahin wird vieles Pilotcharakter haben.

Das Warten auf den Starttermin des Rollouts zieht sich lang und länger. Ist das gut oder schlecht?

Die Branche als Ganzes tut sich damit beim Smart Metering keinen Gefallen.

Nichtsdestotrotz nimmt der Gedanke, Smart Metering ganzheitlich zu verstehen, immer mehr an Fahrt auf. Das gilt zum einen für intelligente Messsysteme im regulierten Bereich, zum anderen für die Frage, wie wir künftig mit dieser digitalen, dezentralen Welt medien- und marktrollenübergreifend umgehen. Denn dort kommen auch unsere Lösungen her.

Das heißt, Smart Metering ist nicht tot – es wird erst dann sexy, wenn wir es zukünftig weiterreichender als nur mit der regulierten Ablesung der Stromzähler einsetzen.

hd

Bild: SIV.AG