

# IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

## STADTWERKE EUTIN: MEHR SICHERHEIT IM WANDEL



TECHNISCHE WERKE DELITZSCH: IN BESTZEIT  
ZURÜCK INS 1-MANDANTENMODELL

WARUM IT-KOSTEN STEIGEN

KOMPLEXITÄT MANAGEN – IVU & VU-ARGE  
MANAGEMENTTAGUNG 2015!

# MEHR SICHERHEIT IM WANDEL

**DYNAMISCHER WANDEL UND NACHHALTIGES WACHSTUM BASIEREN HEUTE MEHR DENN JE AUF EINEM PROFESSIONELLEN MANAGEMENT VON RISIKEN UND CHANCEN. UM DIE DAZU NÖTIGEN PROZESSE MÖGLICHT EFFIZIENT DURCHZUFÜHREN, SETZEN DIE STADTWERKE EUTIN AUF EINE RISIKOMANAGEMENTSOFTWARE.**



Im Energiemarkt der Gegenwart existieren für Stadtwerke zahlreiche neue Risikofaktoren. Um diese beherrschbarer zu machen, sind eine kontinuierliche Überprüfung und Bewertung der Risiken sowie ein systematisches Gegensteuern erforderlich. Wer einen Schritt weitergehen will und die neuen Chancen, die sich im Energiemarkt ergeben, optimal nutzen möchte, muss eine Gesamtbetrachtung von Risiken über das gesamte Unternehmen hinweg vornehmen. Die Stadtwerke Eutin, die dynamisch wachsen, nutzen seit Beginn des Jahres eine umfassende Softwarelösung für das Risikomanagement. Im Interview erläutert der Geschäftsführer Marc Mißling, warum er eine Risikomanagementsoftware für ein unverzichtbares strategisches Instrument hält.

**Express: Herr Mißling, Sie sind seit 2004 bei den Stadtwerken Eutin und haben heute die Funktion des Geschäftsführers. Wie sehen Sie aus Ihrer Perspektive die typischen Risiken eines mittleren Stadtwerkes im Umfeld des heutigen Energiemarktes?**

**Marc Mißling:** Veränderte Rahmenbedingungen im Energieeinkauf, sinkende Margen, regulierte und liberalisierte Märkte und schwerer zu kalkulierendes Verhalten der politischen

Entscheidungssträger machen es für ein Stadtwerk heute nicht leicht, die notwendigen Planungsgrundlagen sicher unter Dach und Fach zu bringen. Mit neuen Risiken sind aber auch neue Chancen gekommen. Ich bin durch meine Erfahrungen in den letzten Jahren in der Überzeugung gefestigt worden, dass man Risiken managen muss und neuen Herausforderungen als Stadtwerk aktiv begegnen sollte – dann stellt sich auch der Erfolg ein.

**Express: Können Sie uns ein konkretes Beispiel für das erfolgreiche Managen eines Risikos bei den Stadtwerken Eutin geben?**

**Marc Mißling:** Sehr gerne. Wir haben zum Beispiel frühzeitig erkannt, dass man sich künftig auf den „Umsatzbringer“ Vertrieb nicht mehr so verlassen können wird, wie in der Vergangenheit. Denn wer das tut, kann von drei, vier milden Wintern hintereinander oder vom Markt hart erwischt werden. Wir haben hier aktiv gegengesteuert, indem wir für unseren Vertrieb neue Gebiete erschlossen und Produkte individualisiert haben. Es ist uns gelungen, größere Kunden auch außerhalb von Eutin zu gewinnen – darunter sogar Handelsketten, die bundesweit agieren.

Der entscheidende Punkt ist: Natürlich bedeutet das auch, wiederum neue Ri-

siken einzugehen, wenn ich innerhalb kurzer Zeit meine üblichen Bahnen verlasse und neue Wege gehe. Aber wenn ich gleichzeitig dafür Sorge, dass ich alle Unsicherheitsfaktoren überblicke und immer rechtzeitig gegensteuern kann, dann bleiben die Risiken insgesamt beherrschbar.

**Express: Gab es einen bestimmten Zeitpunkt, an dem für Sie klar war: „Jetzt brauchen wir eine professionelle Lösung für das Risikomanagement“?**

**Marc Mißling:** Den Zeitpunkt kann ich nicht genau benennen. Das Unternehmensgebilde Stadtwerke Eutin ist relativ schnell gewachsen – und von einer bestimmten Größe an ging es nicht mehr ohne eine professionelle Lösung. Der Vertrieb ist dabei nur einer von vielen verschiedenen Wachstumsfaktoren. Insgesamt entwickeln wir mehrere Standbeine organisch.

Neben Ökostrom, Wasser und Wärme bieten wir seit einigen Jahren auch Energiedienstleistungen an. So haben wir zum Beispiel beim Thema Wärme Lösungen im Programm, die nicht nur für Altenheime und andere größere Einheiten, sondern auch für Einfamilienhäuser wirtschaftlich sind. Wir bieten aber auch die Betriebsführung für andere Stadtwerke an und sind im Bereich E-Mobilität unterwegs.

Eine weitere wichtige strategische Säule ist der Bereich Konzessionen für den Netzbetrieb, wie wir sie etwa mit unseren Tochtergesellschaften, der Stadtwerke Plön Versorgungs GmbH und der Stadtwerke Oldenburg in Holstein GmbH gewonnen haben. Hinzu kommen Zukunftsthemen wie der Bereich Energiespeicher und der Aufbau einer eigenen Glasfaserinfrastruktur zur Versorgung unserer Kunden mit Breitband-Internet, Telefonie und Fernsehen.

## ZURÜCK INS 1-MANDANTENMODELL: EINE EINMALIGE CHANCE!



Im Zuge der gesellschaftlichen Verschmelzung der Technischen Werke Delitzsch, der Netzgesellschaft und der Gasversorgung Delitzsch rückwirkend zum 1.1.2014 hat sich für uns eine einmalige Chance eröffnet: Durch die Nutzung der Portallösung der IVU konnten wir unter Einhaltung der regulatorischen Vorgaben des Unbundling zum 1-Mandantenmodell zurückkehren und damit einen sauberen Schnitt machen und zugleich ein Höchstmaß an Effizienz im System verankern.

In Anbetracht der Tatsache, dass die Prozesse zum Beispiel unter regulatorischen Aspekten dadurch deutlich einfacher werden, sehen wir eine nachhaltige Reduzierung von Aufwand und Kosten. Hinzu kommt: Durch die Verschmelzung eröffnet sich für uns die Gelegenheit, ein Unternehmen zu formen, das sowohl breiter aufgestellt als auch schlagkräftiger und schlanker ist.

Vertrieblich haben wir auch außerhalb unseres angestammten Netzgebietes einiges vor. Im Umkreis von etwa 70 Kilometern kennen die Menschen Delitzsch und kommen des Öfteren in unsere Stadt. Das sind für uns potenzielle Kunden, die wir gern mit gutem Service, aber natürlich auch mit guten Preisen überzeugen möchten. Mit dem Umstieg auf das 1-Mandantenmodell haben wir die Möglichkeit, nicht nur mit unserer Datenlandschaft, sondern auch bei unserem Tarifsystem auf der grünen Wiese neu anzufangen.

Aus interner Sicht war es extrem wichtig, dass wir die Zusammenführung der Mandanten in kürzester Zeit – von Ende Dezember bis Mitte/Ende April – über die Bühne bringen konnten. Das ist uns vor allem auch deshalb gelungen, weil es mit der IVU außerordentlich kurze Abstimmungswege gegeben hat. In diesem Sinne kann ich anderen Marktpartnern nur empfehlen, es genau so zu machen.

Mit herzlichem Gruß,

Gunter Haase, Geschäftsführer  
Technische Werke Delitzsch

Im Resultat wird unser Unternehmen durch all diese Prozesse und Projekte ein immer weiter wachsendes Gebilde. Um dieses vernünftig steuern zu können, brauchen wir ganz einfach ein Instrument wie das Risikomanagementsystem.

**Express: Sie haben das Risikomanagementsystem seit Anfang des Jahres im Einsatz. Wie sind denn Ihre ersten Erfahrungen?**

**Marc Mißling:** Wir haben bereits einen Jahresabschluss mit dem System erstellt. Allein schon für diesen Bereich ist die Lösung eine echte Arbeitserleichterung – von der gesetzlichen Verpflichtung zu einem systematischen Risikomanagement mal ganz abgesehen. Aus meiner Sicht

liegt der große Vorteil der Lösung in den effektiven Steuerungsmöglichkeiten. Einerseits habe ich jetzt die Möglichkeit, mir jederzeit Informationen anzeigen zu lassen, die ich früher nur einmal pro Jahr auf einem Blatt Papier ausgedruckt gesehen habe. Andererseits sind sämtliche verantwortlichen Personen per Software in die Risikomanagementprozesse eingebunden – und werden automatisch vom System informiert, wenn sich die Risiken in ihrem Verantwortungsbereich geändert haben und ein Eingreifen erforderlich ist.

Darüber hinaus entsteht bei uns im Umgang mit der Software ein neuer Erfahrungskatalog, der uns hilft, künftige Projekte wie zum Beispiel weitere Firmengründungen besser

**Die Stadtwerke Eutin GmbH** blickt heute auf eine 150-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Ähnlich wie bei vielen anderen städtischen Versorgungsunternehmen geht die Gründung auf die Entscheidung zurück, Stadtgas zu produzieren und zu verteilen. Heute versorgt die SWE ihre Kunden mit Ökostrom, Erdgas, Wasser und Wärme. Ab 2016 wird die Versorgung mit Breitband-Internet über ein neues Glasfasernetz hinzukommen. Darüber hinaus bietet die Stadtwerke Eutin GmbH ihren Kunden Contracting-Produkte und ein breites Spektrum von Energiedienstleistungen. Die SWE fördert die E-Mobilität vor Ort und haben in Kooperation mit ihrem 100-prozentigem Eigner, der Stadt Eutin, das Ziel, bis 2025 komplett auf regenerative Energieversorgung umzustellen.

vorzubereiten. Insofern kann ich meine Erfahrungen eigentlich nur so zusammenfassen, dass jedes Versorgungsunternehmen ein aktives Risikomanagement betreiben sollte!

**Express: Herr Mißling, vielen Dank für das Gespräch!**

# WARUM IT-KOSTEN STEIGEN

**IT-LÖSUNGEN BRINGEN ZWAR PROZESSEFFIZIENZ UND KOSTENERSPARNIS, KOSTEN ABER AUCH GELD – TENDENZ STEIGEND. WIR BERICHTEN ÜBER DIE GRÜNDE IM WANDEL DER ZEIT.**

Jeder IT-Verantwortliche und jeder Geschäftsführer und Werkleiter in den Versorgungsunternehmen kennt das Phänomen der Kostensteigerung im Bereich IT. In den meisten Unternehmen gibt es durchaus ein Bewusstsein dafür, dass die Entwicklung, Aktualisierung und Bereitstellung immer neuer Software-Lösungen nur mit einem hohen Aufwand bewältigt werden kann und dass dieser Aufwand in den letzten Jahren immer weiter gestiegen ist. Welche Faktoren allerdings im Einzelnen dazu führen, dass die IT-Kosten weiter steigen – und ob bzw. wie sich die Art der Faktoren im Laufe der Jahre verändert hat, darüber wissen Kunden oft wenig.

Seit die Liberalisierung des Energiemarktes begann, gibt es bei den Versorgungsunternehmen einen extensiven Bedarf an Unterstützung durch Softwarelösungen. Viele Prozesse, die man bis Ende der 90er Jahre noch manuell geführt hat, lassen sich nun mittel- und langfristig nicht mehr ohne automatisierte Abläufe abbilden – der Zeitaufwand wäre einfach zu groß. In den Folgejahren werden die Prozesslandschaften in den Unternehmen stetig komplexer, so dass diese ohne weiter wachsende Softwareunterstützung nicht mehr effizient beherrschbar sind.

## **BNetZA als Taktgeber für Softwareproduktzyklen**

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen der Prozesse in den Versorgungsunternehmen ändern sich seit 1998 in regelmäßigen Zyklen – von der Trennung der Mandanten bis zu GPKE & Co. Aus der Sicht der BNetZA stellt sich dies als regulatorische Notwendigkeit zur Sicherung des Liberalisierungskurses dar. Aus Sicht der Softwarelösungs-Entwickler ist dies in erster Linie ein ungewöhnlich verstärkter Innovationsdruck mit Terminansage: In immer kürzeren Abständen sehen sich die Softwarehäuser am Markt seit mehr als einer Dekade mit der Anforderung konfrontiert, für die neuen und veränderten Prozessanforderungen Lösungen zu entwickeln und die Prozesslandschaft insgesamt immer wieder anzupassen.

Um sich in diesem Marktumfeld dauerhaft und erfolgreich als IT-Partner von Versorgungsunternehmen zu positionieren und zu behaupten, mussten die Lösungsanbieter im Laufe weniger Jahre nicht nur immer wieder Expertise aufbauen, sondern auch genügend Personal mit fachlicher Qualifikation für das Unternehmen akquirieren, gewinnen und dauerhaft binden. Es ist klar, dass diese Entwicklung zu erheblichen Kostensteigerungen geführt hat.

## **Steigender Beratungs- und Betreuungsaufwand**

Die Tendenz der steigenden Komplexität der Prozesse hält bis heute unvermindert an. Neue Anforderungen in der Marktkommunikation, Einspeisung von dezentralen Erzeugern, Online-Services für Kunden, neue Beschaffungs- und Vermarktungsoptionen und die Vorbereitung auf die Umsetzung von Smart-Metering-Bereitstellungen sind einige der Faktoren, die dazu beitragen, dass die IT-Landschaft in den Versorgungsunternehmen immer vielschichtiger und dichter wird.

Ein ‚Nebeneffekt‘ dieser Entwicklung ist, dass der Beratungs- und Betreuungsaufwand rund um die Implementierung und den Betrieb der IT-Lösungen kontinuierlich gewachsen ist – und auch weiter wachsen wird. Denn auch wenn die Software-Entwickler alles dafür tun, um den Anwendern die Arbeit mit den Lösungen zum Beispiel durch intuitive Bediener-Oberflächen und intelligente Workflows zu erleichtern, so werden zumindest die im Hintergrund ablaufenden Prozesse immer anspruchsvoller. Mit der Folge, dass die eigentlichen Potenziale zur Effizienzsteigerung und Prozessmodellierung, die in den Lösungen stecken, erst auf

der Basis von umfassender Beratung, Schulung und Betreuung wirklich genutzt werden können.

## **Kostensteigerungen sind auch künftig zu erwarten – aber auch Möglichkeiten der Kostenreduzierung**

Es ist zu erwarten, dass sich im Umfeld der Versorgungsunternehmen auch künftig die Spirale der Anforderungen und damit auch die der IT-Kosten weiter drehen wird. Neue Themenfelder wie etwa das der IT-Sicherheit werden durch innovative Ansätze umgesetzt werden müssen – um nur ein Beispiel zu nennen.

Dem Kostenaufwand wird aber auch künftig ein realer Mehrwert gegenüberstehen. Prozesssicherheit, Prozesseffizienz und Automatisierung von Abläufen zahlen sich am Ende des Tages immer als Kosten- und Qualitätsoptimierung konkret aus. Darüber hinaus ist der Betrieb von Softwarelösungen in Rechenzentrumsbetrieb oft auch wirtschaftlich ein attraktives Modell. Die IVU hostet bereits seit vielen Jahren die Anwendungen und IT-Systeme für eine große Zahl von Versorgungsunternehmen und Verwaltungen.

# TW DELITZSCH: IN BESTZEIT ZURÜCK INS 1-MANDANTENMODELL

**DIE TECHNISCHEN WERKE DELITZSCH, DIE NETZGESELLSCHAFT UND DIE GASVERSORGUNG DELITZSCH HABEN SICH ZUM 1.1.2014 GESELLSCHAFTLICH ZUSAMMENGESCHLOSSEN. IM ZUGE DESSEN ERFOLGTE EINE RÜCKKEHR ZUM 1MM PER VERTRIEBSSERVICEPORTAL VSP.**

Der Weg zurück zum 1-Mandantenmodell stellte für die Technischen Werke Delitzsch eine organisatorische Herausforderung dar, insbesondere in Anbetracht der gleichzeitig stattfindenden Umstrukturierung. Ein enger Zeitplan und eine optimale Terminierung waren erforderlich, um Aufwand und Nachwirkungen der Systemmigrationen möglichst gering zu halten. Für die Umsetzung waren präzise aufeinander abgestimmte Arbeitsabläufe, eine explizite Aufgabenverteilung und der Einsatz der passenden Software entscheidend. Auf diese Weise wurde gewährleistet, dass alles mit möglichst wenig Mehraufwand für den weiteren Jahresverlauf abgeschlossen werden konnte. In enger Zusammenarbeit mit der IVU wurde das Projekt schließlich erfolgreich umgesetzt – ohne dass die Kunden der TWD die Umstellung bemerkten.

Neben den eigenen Netzmandanten für Gas und Strom sowie den Vertriebsmandanten für Gas, Strom, Wasser und Abwasser wickelten die TWD die Finanzbuchhaltung für die Gasversorgung operativ ab. Dass die Rückkehr zum 1-Mandantenmodell vor diesem Hintergrund eine Herausforderung wird, war im Vorfeld allen Beteiligten bewusst. „Die Zusammenführung von



Christian Otto und Carsten Pfeil (Technische Werke Delitzsch GmbH)

Mandanten ist ein komplexer Prozess, da die betreffenden Daten sich jahrelang auseinanderentwickeln konnten“, so Geschäftsführer Gunter Haase. Weil der Fokus im Netzmandanten ein ganz anderer ist als im Vertriebsmandanten, musste bei der Migration der Daten zunächst definiert werden, welche führend sind. Der manuelle Aufwand wurde auch dadurch erhöht, dass es innerhalb der Mandanten zum Teil unterschiedliche Pflichtfelder gibt.

## Perfektes Timing

Das extrem kleine Zeitfenster war ein weiterer Faktor: Die Zusammenführung der Mandanten musste unmittelbar nach der Jahresabrechnung erfolgen. Ein anderes Timing hätte unter ande-

rem einen Mehraufwand bezüglich der Daten von Sondervertragskunden und Einspeisemanagement ESM verursacht. „Je später wir ins Jahr reinkommen, umso mehr wird noch in den aktiven Netz- und Vertriebsmandanten abgewickelt“, erklärt Herr Haase. Diese anspruchsvolle Aufgabe war nur mittels starrer Organisation und einer reibungslosen Zusammenarbeit zwischen den TWD und der IVU zu bewältigen.

Ein Großteil der Stammdaten wurde manuell eingepflegt. Carsten Pfeil, der Leiter der Datenverarbeitung der TWD, erhielt dabei Unterstützung aus den internen Abteilungen Buchhaltung und Shared Service. Die Zuordnung erfolgte über Migrationstools, wie Christian Otto, Leiter des Shared Service der TWD

erläutert: „Beim Übereinanderlegen der Mandanten waren die Mapping-Tabellen der IVU eine große Hilfe.“ Auch bei diesem Schritt arbeiteten die TWD eng mit der IVU zusammen. Dieses Teamwork sei für die erfolgreiche Rückkehr zum 1-Mandantenmodell von großer Bedeutung, wie Geschäftsführer Gunter Haase ausdrücklich betont. Der gute Draht zur IVU habe den Ablauf erheblich erleichtert. „Ich kenne kaum so eine hohe Erreichbarkeit der Mitarbeiter, gerade wenn es um Problemlösung geht“, resümiert Herr Haase.

## Mit Erfolg ins 1MM

In Anbetracht der Ergebnisse hat sich der Aufwand für die TWD zweifellos gelohnt. Der Umstieg zum 1-Mandantenmodell bot die Gelegenheit, das System zu bereinigen und neue Tarifstrukturen zu schaffen. Zudem wurde der Effizienzgrad der einzelnen Prozesse optimiert und der Arbeitsaufwand vieler Bereiche nachhaltig reduziert. Netz und Vertrieb bleiben dabei nach wie vor immer sauber voneinander getrennt. Das Vertriebsserviceportal VSP gewährleistet, dass nach Tenor 5 der GPKE auf die Mandantentrennung verzichtet werden kann. „Das VSP ist eine wichtige Säule in unserem System geworden“, erklärt der Geschäftsführer.

## KOMPLEXITÄT MANAGEN – UNSER THEMA AUF DER IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG 2015!

Aus Sicht der Geschäftsführer und Werkleiter von Versorgungsunternehmen wird die Welt immer komplexer. Die Aufgabe, strategisch wichtige Entscheidungen auf Basis von belastbaren Daten und gesichertem Wissen zu treffen, wird deshalb Jahr für Jahr anspruchsvoller. Nur wer sein Wissensspektrum ständig erweitert, sich fachlich regelmäßig auf den neuesten Stand bringt und die eigenen strategischen Herausforderungen nicht aus dem Blick verliert,

kann heute ein Versorgungsunternehmen nachhaltig erfolgreich steuern.

Die diesjährige Managementtagung, zu der die IVU und die VU-ARGE in guter Tradition gemeinsam einladen, steht deshalb ganz im Zeichen eines modernen Komplexitätsmanagements. Für hochkarätige und spannende Beiträge werden auch in diesem Jahr wieder führende Experten sorgen – unter anderem Herr Dipl.-Inf. Lars Quiring, Vor-

stand GET AG, Herr Dr. Volker Bühner, KISTERS AG, und Herr Dr. Thies Hartmann, Kanzlei Becker, Büttner, Held.

Als prominenter Redner wird Herr Rainer Brüderle die Grundsätze der aktuellen Energiepolitik zur Diskussion stellen. Die Themen der Vorträge drehen sich unter anderem um neue Konzepte zum Portfolio- und Energiedatenmanagement sowie aktuelle Fragen zur Regulierung der Energiemärkte.

Die 12. IVU und VU-ARGE Managementtagung findet am **18. und 19. Juni** im Nestor Hotel in **Ludwigsburg** statt. Die Teilnehmer erwartet eine angenehme Diskussions- und Arbeitsatmosphäre, die durch eine Abendveranstaltung abgerundet wird. Wir freuen uns gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern auf eine spannende und produktive Tagung! **Kontakt und Anmeldung über Oliver Vetter: [ovetter@ivugmbh.de](mailto:ovetter@ivugmbh.de), [www.ivugmbh.de](http://www.ivugmbh.de).**

# TERMINE

## SEMINARE

**23.06. – 24.06.2015:**

Titel: ENER:GY - INVOIC, Ort: Norderstedt

**23.06. – 25.06.2015:**

Titel: Datenbanken - SQL Grundlagen,  
Ort: Norderstedt

**30.06. – 01.07.2015:**

Titel: KundenInformationsCockpit -  
Fortgeschrittene, Ort: Ulm

**01.07. – 02.07.2015:**

Titel: Datenbanken - T.O.A.D. Anwendungs-  
workshop, Ort: Norderstedt

**01.07. – 02.07.2015:**

Titel: ENER:GY - Wechselprozesse im  
Messwesen (WiM), Ort: Norderstedt

**02.07.2015:**

Titel: KundenInformationsCockpit - Workshop,  
Ort: Ulm

**08.07. - 09.07.2015:**

Titel: BelVis - ENER:GY-Schnittstelle  
(Strom + Gas), Ort: Ulm

**08.07. - 09.07.2015:**

Titel: Projektplanung / Controlling -  
Planzahlenermittlung, Ort: Norderstedt

**15.07. - 16.07.2015:**

Titel: Finanzbuchhaltung - Tipps + Tricks  
Ort: Norderstedt

## TAGUNGEN / KONGRESSE

**18.06.2015 – 19.06.2015:**

**12. IVU & VU-ARGE Managementtagung**  
Nestor Hotel Ludwigsburg



## ANGA.COM

WHERE BROADBAND MEETS CONTENT

**09.06. – 11.06.2015:**

**MeterPan auf der ANGA COM in Köln**

## HERAUSGEBER

IVU Informationssysteme GmbH

Oliver Vetter (V.i.S.d.P.)

Rathausallee 33

22846 Norderstedt

Tel. 040/52 50 64-00

Fax 040/52 50 64-44

www.ivugmbh.de

E-Mail: info@ivugmbh.de



## MEHR LEISTUNGSTRÄGER!

Manch ein Leser des IVU Express stellt sich angesichts der regelmäßigen Berichte über Neueinstellungen bei der IVU vielleicht die Frage, ob das IVU Team tatsächlich stets wächst – oder ob die Gesamtzahl der Mitarbeiter eventuell immer gleich bleibt. Die Antwort ist eindeutig: Seit Jahren wächst das IVU Team kontinuierlich. Denn wer einmal bei der IVU ist, bleibt bei der IVU – seltene Ausnahmen bestätigen die Regel. Wir freuen uns darüber, denn zufriedene und treue Mitarbeiter sind der beste Garant für zufriedene Kunden.



### Marcus Iden

Bereich: Energiedatenmanagement

Marcus Iden ist seit September 2014 Teil des IVU Teams. Er unterstützt Walter Weiß und Christian Zeitler bei den Themen Bilanzierung, Beschaffungsoptimierung, Portfoliomanagement und Deckungsbeitragsrechnung. Seine umfangreichen beruflichen Kompetenzen hat er zuvor unter anderem bei einem großen Energieunternehmen erworben, wo er Spezialgebiete wie etwa das Regulierungsmanagement und die EEG-Abrechnung bearbeitet hat.



### Sven Lobert

Bereich: Projektmanagement

Sven Lobert arbeitet seit September 2014 bei der IVU. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen in Hamburg und war drei Jahre Werkstudent bei einem internationalen Konzern mit Schwerpunkt Projektmanagement. Als Teil des Projektmanagementteams, übernimmt Sven Lobert vielfältige Aufgaben. Neben den operativen Projektmanagementtätigkeiten unterstützt Sven Lobert die Entwicklungsabteilung bei der Projektkoordination. Ein weiterer Fokus ist die Betreuung von VU-ARGE Projekten.



### Rafael Piechulla

Bereich: Lohn- und Gehaltsabrechnung

Rafael Piechulla ist seit September bei der IVU an Bord. Zuvor war der studierte Wirtschaftswissenschaftler bei dem IVU-Partner P&I tätig. Im Team von Carsten Friedrich unterstützt er heute seine Kollegen nicht nur bei der Bestandskundenbetreuung, sondern auch bei der Abrechnung von Rechenzentrumskunden sowie bei der Einrichtung und Schulung der kompletten IVU Loga Software.

## TREFFEN SIE METERPAN AUF DER ANGA COM 2015 IN KÖLN!



Breitband- und Kabelnetzthemen werden für Versorgungsunternehmen immer interessanter – auch vor dem Hintergrund von Synergien mit dem Thema Smart Metering. Die ANGA COM ist mit 450 Ausstellern aus 35 Ländern mittlerweile Europas führende Breitband-Fachmesse.

**Treffen Sie MeterPan auf der ANGA COM vom 9. bis 11. Juni 2015 am Stand M9 in Halle 10.1!**

IVU Informationssysteme GmbH  
Rathausallee 33  
22846 Norderstedt  
Tel. 040/52 50 64-00  
Fax 040/52 50 64-44  
[www.ivugmbh.de](http://www.ivugmbh.de)  
E-Mail: [info@ivugmbh.de](mailto:info@ivugmbh.de)

Archiv IVU EXPRESS:

