

# IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

## KOOPERATION IST DER BESTE WEG IN DIE ZUKUNFT

NEUE PERSPEKTIVEN IM RÜCKBLICK:  
IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG

EASY MARKET: ERFOLGREICHE PILOTEN VON  
EINHEITLICHEN PRODUKTEN NACH MASS

NEUER GESETZESBESCHLUSS ZUR  
DIGITALISIERUNG DER ENERGIEWENDE



# KOOPERATION IST DER BESTE WEG IN DIE ZUKUNFT

SEIT EINIGEN JAHREN LÄSST SICH AM ENERGIEMARKT EINE ZUNEHMENDE SPEZIALISIERUNG BEI DER AUFGABENTEILUNG BEOBACHTEN – EINE LOGISCHE KONSEQUENZ AUS DER TATSACHE, DASS DIE HERAUSFORDERUNGEN IMMER WEITER WACHSEN, DIE UNTERNEHMENSRESSOURCEN JEDOCH NICHT. DIE KOOPERATION ZWISCHEN DER IVU UND DER EEG IST EIN GUTES BEISPIEL DAFÜR, WIE SICH MIT EINER INTELLIGENTEN AUFGABENTEILUNG EIN ECHTER NUTZEN SCHAFFEN LÄSST.

Hubert Tschuschke, Geschäftsführer der Energie- Einkaufs- und Service GmbH (EEG), ist sich sicher: In die Zukunft geht es nur mit Kooperationen. Die Aufgabenbereiche von IVU und EEG berührten sich in der Vergangenheit bereits. Die EEG führte zum Beispiel bei Kunden Prozessdienstleistungen durch, die eine IT-Lösung von IVU einsetzen. Aus diesen anfänglichen Überschneidungen wurde nun eine vertraglich geregelte Partnerschaft. Mit klar definierten Arbeitsbereichen ergänzen sich beide Unternehmen perfekt und können die Kunden so direkt als Einheit umfassend betreuen.

Die EEG ist selbst eine Kooperation, die von mehreren Stadtwerken gegründet wurde, um Aufgaben im Bereich Netzservice und Beschaffung mit Synergieeffekten zu bündeln.

Das Dienstleistungsspektrum bietet die EEG auch anderen Versorgungsunternehmen an. Die Leistungen der EEG sind immer dann gefragt, wenn die Anforderungen bei bestimmten Prozessen mit dem eigenen Personal nicht mehr ohne weiteres erfüllt werden können.

Schwerpunkte liegen dabei auf Prozessen zu den Themen Energiedatenmanagement für Netzbetreiber und Lieferanten sowie Zählerfernauslesung, aber auch auf der Umsetzung notwendiger gesetzlicher Vorgaben. In diesen Bereichen übernimmt die EEG sämtliche Aufgaben als Dienstleistung.

**Klare Aufgabenteilung für klaren Kundennutzen**

„Viele unserer Kunden nutzen be-



reits eine IT-Systemlösung von der IVU. Deshalb ist es naheliegend, sich direkt miteinander zu verbinden und gemeinsam aufzutreten“, beschreibt Tschuschke die Ausgangssituation. Die Aufgaben sind im Zuge der Kooperation in einer klaren Aufteilung strukturiert worden: Die IVU übernimmt den IT-Betrieb und das Customizing der

## ZUSAMMEN SICHER IN DIE ZUKUNFT



Nachdem eine Verbrauchsabrechnung früher die simple Rechnung „Menge x Preis“ beherrschen musste, sind in den letzten Jahren die Anforderungen enorm gestiegen.

Die Energiewende, intelligente Netze und steuerbare Lastgänge stellen uns alle vor Herausforderungen. Ein einzelnes Werk oder ein einzelnes Entwicklungshaus ist heute nicht mehr in der Lage, umfassend und zeitgerecht auf alle Notwendigkeiten unserer unruhigen Branche reagieren zu können.

Die IVU hat sich deswegen bereits früh nach Partnern umgesehen, die mit einer entsprechenden Innovationskraft ausgestattet sind, um diesen Herausforderungen erfolgreich begegnen zu können. Unser Anspruch war immer, nicht nur Stückwerk zu liefern, sondern das große Ganze im Auge zu behalten. So können wir Ihnen, unseren Kunden, integrierte Lösungen aus einer Hand anbieten, die den vielen unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden. Mit MeterPan, Wilken und Kisters in einem Boot haben wir eine Grundlage geschaffen, die einmalig am Markt ist und gewährleistet, dass wir bereits heute Lösungen parat haben, die unsere Kunden die nächsten Jahre benötigen werden.

So ist sichergestellt, dass Sie sich um Ihre Kunden kümmern können, während wir dafür sorgen, dass Ihr „Handwerkszeug“ auch morgen und übermorgen noch allen Anforderungen genügen wird.

Herzlichst,  
Ihr Michael Pfeffer  
Bereichsleitung Organisationsberatung  
IVU Informationssysteme GmbH

Lösungen, die EEG übernimmt die darauf aufbauende Prozessdienstleistung. Beide Unternehmen bleiben in der Kooperation völlig eigenständig und ergänzen sich in den Punkten, in denen sich die Aufgabenbereiche überschneiden.

Die Kunden von EEG und IVU haben den klaren Vorteil, dass die Leistungen der EEG direkt auf die IVU-Systeme abgestimmt sind und alles nach den erforderlichen gesetzlichen Vorgaben umgesetzt wird. Sie erhalten

auf diese Weise eine ganzheitliche Betreuung rund um das Thema IT und Prozesse.

**Vernetzung bringt Stabilität – auch für die ganze Branche**

Mit der Einführung der Intelligenten Messsysteme werden zugleich große Mengen an Datensätzen generiert, die verarbeitet werden müssen und weitere Datenmengen zur Folge haben. Auch ein kleineres oder mittlere

Stadtwerk mit einer Messstellenanzahl von 20.000 kommt da sehr schnell an Grenzen. Wenn diese Systeme im 15-Minuten-Takt Daten senden, müssen diese entsprechend korrekt erfasst und zugeordnet werden.

Die zeitlichen und personellen Ressourcen, die für die Kontrollen und Bereitschaften anfallen, haben kleinere Stadtwerke in der Regel nicht. „Es gibt generell bei den Stadtwerken eine große Verunsicherung am Markt. Sie müssen versuchen, Auf-

wände zu minimieren, effizienter zu werden und Kosten zu reduzieren. Wir können unsere Kunden genau in diesem Punkt effektiv unterstützen, indem wir ihnen bestimmte Aufgaben einfach abnehmen.“

Hubert Tschuschke setzt damit ein klares Statement für die Kooperation und die Notwendigkeit der Vernetzung innerhalb der Branche – ein Ziel, das auch auf der IVU Managementtagung definiert wurde.

**KASSENAUTOMATEN: SIE HABEN DIE WAHL, WIR DIE SCHNITTSTELLE**

Energieversorgungsunternehmen (EVU) sind verpflichtet, auch Barzahlungsmöglichkeiten für ihre Kunden anzubieten. Mit intelligenten Schnittstellen lassen sich Zahlungen an Kassenautomaten über ein automatisiertes Cash-Management leicht in die Finanzbuchhaltung integrieren.

Kassenautomaten bieten für die Kunden flexible Zahlungsweisen an, wie zum Beispiel das Einzahlen von Teilbeträgen in bar direkt im Kundenzent-

rum. Zukünftig wird es auch möglich sein, die Stromrechnung direkt an den Supermarktkassen zu begleichen. Damit auch diese Zahlungen automatisch im System auftauchen, wird die Software über Interfaces an das allgemeine Abrechnungssystem angeschlossen. Die IVU ermöglicht ihren Kunden mit einer Auswahl unterschiedlicher Hersteller die Integration des passenden Barkassen-Modells.

**NEUE PERSPEKTIVEN IM RÜCKBLICK: IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG**

Am 2. und 3. Juni 2016 fand zum 13. Mal die IVU & VU-ARGE Managementtagung statt, dieses Mal unter dem Motto „Perspektiven nutzen“. In den Expertenbeiträgen zeigten sich Herausforderungen und Potentiale in der Energiewirtschaft.

Das thematische Spektrum entsprach den vielen unterschiedlichen Anforderungen, mit denen sich Versorger zurzeit auseinandersetzen müssen. Aktuelle gesetzliche Veränderungen und daraus resultierende Umstellungen, alternative Wege der Kundenbindung, neue Wege im Smart Metering, die steigende Bedeutung von Wetterprognosen sowie Aspekte modernen Risikomanagements

in Versorgungsunternehmen wurden in Vorträgen präsentiert und mit den Teilnehmern diskutiert.

**Branche im Aufbruch: Digitalisierung aktiv gestalten**

Im Zentrum der Debatten stand die Digitalisierung des Energiemarktes. Nach Meinung der Experten verändern dezentrale, vernetzte Energieerzeugung, Echtzeit-Datenerfassungen und die Entwicklung hin zu Smart Homes die bisherigen Strukturen von Versorgungsunternehmen. Daraus ergeben sich Chancen für die Versorger, sich für die Kunden neu zu positionieren. Zur Ganzheitlichkeit des Wandels gehört auch das

Hinterfragen der internen Prozesse. Ein modernes Risikomanagement muss sich auch den veränderten Voraussetzungen des smarten Marktes stellen.

**Echter Wandel geht nur ganzheitlich**

Konsens aller Beiträge war, dass ein Wandel in der Energiewirtschaft gemeinschaftlich ablaufen muss. Um auf die zunehmende Komplexität und Geschwindigkeit der Veränderungen reagieren zu können, müssen die unterschiedlichen Branchen miteinander kommunizieren. Der ganzheitliche Wandel zu einer digitalisierten Energiewirtschaft muss deshalb auch über

einen transparenten Wissenstransfer zwischen allen beteiligten Unternehmen laufen. Die insgesamt positive Resonanz während der Tagung zeigt, wie viel Bewegung gerade in der Branche ist und wie wichtig der fachliche Austausch untereinander ist. Aus diesem Grund setzen wir unsere Tagungsreihe auch im kommenden Jahr fort.

*Notieren Sie sich schon jetzt den Termin für die Tagung im nächsten Jahr: Am 21. und 22. Juni 2017 findet die Managementtagung im QF-Hotel Dresden statt.*

## EASY MARKET: ERFOLGREICHE PILOTEN VON EINHEITLICHEN PRODUKTEN NACH MASS



KLARE PRODUKTE STATT UNÜBERSICHTLICHE TARIFE - WILKEN BRINGT MIT EASY MARKET EINE LÖSUNG AUF DEN MARKT, DIE DAS ABRECHNUNGSSYSTEM FÜR VERSORGER DEUTLICH VERSCHLANKT UND GLEICHZEITIG INTUITIV BEDIENT WERDEN KANN.

Bisher basierten die Abrechnungssysteme der Versorger auf Tarifstrukturen. Im Zuge der Liberalisierung des Energiemarktes wurden immer neue Tarife geschaffen, wodurch die Strukturen unübersichtlicher wurden. Als Erster hat der IVU-Partner Wilken verstanden, dass Versorger ein Abrechnungssystem brauchen, das nicht mehr auf Tarifstrukturen basiert. Wilken entwickelte deshalb die Billing Engine easy market, mit der aus unübersichtlichen Tarifen klar definierte Produkte werden.

easy market basiert auf der Idee, an der Stelle unübersichtlicher Tarife eine einheitliche Produktwelt zu etablieren und diese den Kunden bedarfsgerecht anbieten zu können. Die Einführung kann während des laufenden Betriebs

in zwei Schritten stattfinden. In einem ersten Schritt wird durch eine Überprüfung der Stammdaten vorab für eine konsistente Datengrundlage gesorgt. Dann werden in einem zweiten Schritt alle bestehenden Tarife zusammengefasst und klar definierten Produkten zugeordnet.

### Netzentgelte automatisch integriert

Marktinformationen und Netzentgelte werden dabei von der Engine automatisch berücksichtigt, so dass individuelle Angebote ohne weiteren Aufwand über die intuitive Eingabemaske erstellt werden können. Umständliches Suchen in Bonustarifen oder Wenn-dann-Sonderpreisen entfällt. Auch Vertriebsprozesse

wie Vertragsbestätigung, Preis-Anpassungen oder Vertragsverlängerungen werden automatisiert. Damit können Versorger mit einfach erstellten, bedarfsgerechten Angeboten erfolgreicher am Wettbewerb teilnehmen.

### Chance zur umfassenden Verschlankung

Das neue Abrechnungswerkzeug sorgt vor allem dafür, dass vertriebliche Arbeit deutlich schlanker und übersichtlicher wird. Versorger haben mit easy market aber auch die Chance, ihr gesamtes Angebotsportfolio zu überarbeiten und damit neue, flexible Strukturen zu schaffen. Pilotprojekte laufen bereits mit den Stadtwerken in Bamberg und der Bad Honnef AG.

„Die Piloten wurden optimal aus- gesucht, um zu sehen, welche Verände- rungen das neue Abrechnungssystem insgesamt mit sich bringt. easy market wird vollständig in die bestehende Software integriert. Wir geben den Stadtwerken damit das Werkzeug an die Hand, den eigenen Vertrieb innovativ und prozessoptimiert zu stärken. Damit können sie auf dem hart umkämpften Energiemarkt erfolgreich bestehen“, beschreibt Christian Enste, Bereichsleiter Prozessorganisation IVU, bisherige Erfahrungen.

Um die Versorger hinsichtlich neuer Möglichkeiten im Abrechnungssystem optimal zu unterstützen, bietet die IVU vorbereitende Seminare in diesem Bereich an.

### WORKSHOP TERMINE

Fit for easy market – 07.03.2017 in Schwabach und am 09.03.2017 in Norderstedt

## NEUER GESETZESBESCHLUSS ZUR DIGITALISIERUNG DER ENERGIEWENDE

Der aktuelle Gesetzesbeschluss zur Digitalisierung der Energiewende vom 08. Juli 2016 betrifft auch das Messstellenbetriebsgesetz. Der Starttermin für den Einbau von Intelligenten Messsystemen steht jetzt fest: Ab dem 01. Januar 2017 soll das Smart Grid Schritt für Schritt aufgebaut werden.

Zur Verwaltung der neuen Prozesse und gesetzlich vorgeschriebenen

technischen und organisatorischen Anforderungen wird ein Smart-Meter-Gateway-Administrator (SMGA) eingesetzt, der den Messstellenbetrieben zugeordnet wird.

Die Funktion des SMGA ist an eine BSI-Zertifizierung gekoppelt, die mit hohen Investitionskosten verbunden ist. Versorger können aber auch auf externe SMGA-Anbieter zurückgrei-

fen. Unser Partner im modernen Messwesen, die MeterPan GmbH, wird voraussichtlich bereits zum 15.12.2016 die BSI-Zertifizierung für die SMGA-Funktion erhalten. Ebenso wie die IVU setzt MeterPan auf Technologie von Wilken und Kisters, so dass die IVU uneingeschränkt und in vollem Umfang die Aufgabe des Systemintegrators übernehmen kann.



© shutterstock, Fotograf: Maksim Kabakou

# TERMINE

## SEMINARE

### InfoZoom

22.11. – 23.11.2016

Ort: Norderstedt

### InfoZoom – Templates

24.11.2016

Ort: Norderstedt

### Lagerverwaltung – Inventur

29.11.2016

Ort: Norderstedt

### LOGA – Jahreswechsel

05.12.2016

06.12.2016

07.12.2016

Ort: Norderstedt

Sie haben Fragen zu unserem Seminarangebot? Informationen finden Sie in unserem InfoCenter oder schreiben Sie uns unter:

**seminar@ivugmbh.de**

Wir freuen uns über Ihr Interesse!

## IVU KUNDE STADTWERKE VERDEN FEIERN 150-JÄHRIGES JUBILÄUM

Für das 150-jährige Bestehen hatten sich die Stadtwerke Verden etwas Besonderes einfallen lassen: Bei sommerlichen Temperaturen luden sie ihre Besucher zu einem Sommer-Open-Air-Kino ein. Auf der Liegewiese im Freibad des Verwell Erlebnisbades machten es sich 300 Besucher mit Decken und auf Stühlen gemütlich. Bei Kinonacks wie Popcorn und Nachos sorgte ein DJ vorab für ausgelassene Stimmung.

*Wir gratulieren unserem Kunden für sein erfolgreiches Jubiläum! Die Stadtwerke Verden GmbH ist seit 20 Jahren IVU Kunde.*



**E-world**  
energy & water

Besuchen Sie uns vom  
07.02. – 09.02.2017 in Essen.

IVU GmbH - Halle 3, Stand 131  
MeterPan GmbH - Halle 6, Stand 412

## 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



# WIR STELLEN VOR: UNSERE AUSZUBILDENDEN

Wir freuen uns sehr, auch in diesem Jahr unser Team durch neue Auszubildende ergänzen zu können. Im August haben Paula Sophie Speier, Damian Cischewski, Florian Wichert und Nikolas Schwencke ihre Ausbildungen begonnen. Für Steven Wolf beginnt das dritte Lehrjahr.



Paula Sophie Speier, Florian Wichert, Damian Cischewski, Nikolas Schwencke, Steven Wolf

### Paula Sophie Speier

Paula Sophie Speier (\*1995) hat sich nach ihrem Abitur für eine Ausbildung bei uns als **Kauffrau für Büromanagement** entschieden. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Marketing und Shared Service.

### Florian Wichert

Florian Wichert (\*1998) unterstützt seit August das Team von Michael Wolff bei technischen Aufgaben im Rechenzentrum. Seine Ausbildung absolviert er als **Fachinformatiker für Systemintegration**.

### Damian Cischewski

Damian Cischewski (\*1998) hat bereits 2015 sein Schülerpraktikum bei uns absolviert. Jetzt bilden wir ihn als **IT-Systemkaufmann im Bereich Anwendungsberatung** aus.

### Nikolas Schwencke

Nikolas Schwencke (\*1986) ist bereits seit 2012 als freier Mitarbeiter für die IVU tätig. Nach Erfahrungen in den Bereichen Reporting und Mieterstrom freuen wir uns darüber, dass er sich für eine Ausbildung als **IT-Systemkaufmann in der Anwendungsberatung** bei uns entschieden hat.

### Steven Wolf

Steven Wolf (\*1992) ist schon in seinem 3. Lehrjahr bei der IVU als **IT-Systemkaufmann im Bereich Anwendungsberatung**. Er verstärkt das Team der MeterPan insbesondere im Online-Marketing und Vertriebsinnendienst.

**Wir wünschen allen Auszubildenden viel Erfolg für ihre Ausbildung und freuen uns über die neue Kollegin und die neuen Kollegen.**

## Gemeinsames Wochenende zur Nachwuchsförderung

Der Nachwuchs von Wilken, Neutrasoft und IVU bastelt Hand in Hand bei den gemeinsamen Vorbereitungen für das Seifenkistenrennen in Rauenstein.



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:

