

IVU Informationssysteme feiert 20-jähriges Firmenbestehen

# Partnerschaftlich organisierte Komplettangebote



Das nach ISO 27001 zertifizierte IVU-Rechenzentrum ist für zahlreiche Kundenanwendungen und -prozesse das technische Rückgrat.

**IT-SERVICES** | Vor 20 Jahren wurde die IVU Informationssysteme GmbH gegründet. Bundesweit vertrauen rund 100 Stadtwerke dem IT-Beratungshaus aus Norderstedt. BWK sprach mit Geschäftsführer Julian Stenzel über Historie, Strategien, Lösungen und zukünftige Herausforderungen. Das IVU-Erfolgsgeheimnis? „Effiziente und kostengünstige Lösungen, die unsere Kunden bedarfsorientiert in Anspruch nehmen können.“

**Herr Stenzel, Ihr Vater Reinhard hat die IVU Informationssysteme GmbH 1998 gegründet, in dem Jahr also, das auch den Beginn der Liberalisierung des Energiemarktes markiert. Welcher Zusammenhang besteht zwischen beiden Ereignissen?**

Unsere Firmengeschichte reicht bis in die frühen 1980er-Jahre zurück. Mein Vater war seinerzeit bei der NCR Corporation tätig als regionaler Vertriebsleiter für Energiewirtschaft und Kommunalverwaltungen. NCR war damals eines der welt-

weit größten IT-Unternehmen im Bereich Banken, Kommunalwirtschaft und Energieversorgungswirtschaft. Als NCR beschloss, ganz auf Hardware zu setzen, entstand 1992 die IVE Informationssysteme für Verwaltungen und Energieversorger GmbH. Das neue Unternehmen übernahm Vertrieb, Entwicklung und Service der eigenen Abrechnungs- und ERP-Lösung, die damals bei knapp 100 Stadtwerken im Einsatz war. 1998 kam mit der Energiemarktliberalisierung die Frage auf, ob die alte Software für die neuen Anforderungen er-

tüchtigt werden könnte. Das erschien nicht möglich, und so kam es im gleichen Jahr unter Beteiligung der Stadtwerke Norderstedt zur

Julian Stenzel, Geschäftsführer der IVU Informationssysteme, Norderstedt: „Stadtwerke müssen mit weniger Personal mehr und komplexere Prozesse abbilden können. Auf diese Herausforderung geben wir Antworten.“



Gründung der IVU Informationssysteme GmbH. Dies geschah mit dem Ziel, einen strategischen Partner zu finden, der über eine moderne Softwarelösung für den liberalisierten Energiemarkt verfügt. 2001 fiel die Entscheidung zugunsten der Wilken GmbH, deren IT-Systeme wir bis heute im Bereich ERP und Abrechnung einsetzen.

**„Stadtwerke Norderstedt unterstützen von Beginn an“**

**Welche Rolle haben die Stadtwerke Norderstedt bei der IVU-Gründung gespielt?**

Sie haben den Neustart des Unternehmens nicht nur als Mitgesellschafter maßgeblich unterstützt. Beispielsweise konnten wir am Anfang auch Büroräume bei den Stadtwerken nutzen.

**Gab es damals schon die VU Arge und eine organisierte Zusammenarbeit mit IVE beziehungsweise IVU?**

Ja, die Arbeitsgemeinschaft existiert bereits seit 1980. Damit ist die VU Arge einer der ältesten Zusammenschlüsse, die es in der Energiebranche gibt und heute noch aktiv sind. Die Zusammenarbeit zwischen

der VU Arge und IVU zählt zu den absoluten Konstanten der Unternehmenshistorie.

### In 20 Jahren IVU hat sich aber auch viel verändert. Was waren wegweisende Etappen?

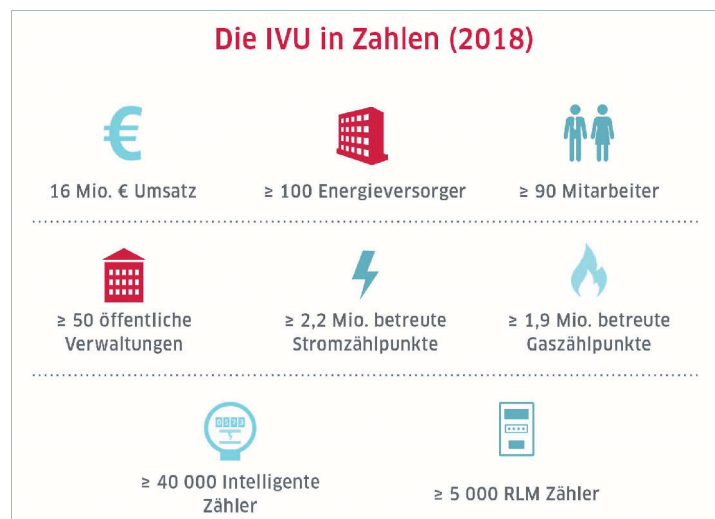
Ein ganz entscheidender Meilenstein war sicherlich die Migration vom eigenen Abrechnungssystem zum damals komplett neuen Energy von Wilken. Auch hier ist eine bis heute und in Zukunft andauernde Partnerschaft entstanden. Gleiches gilt für die Beziehung zur Kisters AG, die seit 2003 unser Systempartner unter anderem für Energiedatenmanagement ist. Ein wegweisender und bis heute wirkender Erfolg war 2009 die Entwicklung unseres Vertriebs-Service-Portals, eine diskriminierungsfreie und rechtssichere Alternative zum Zwei-Mandanten-Modell. Damit können Stadtwerke mit weniger als 100 000 Stromzählpunkten eine Mandantentrennung vermeiden. Bis heute arbeitet die Hälfte unserer Kunden im Ein-Mandanten-Modell, die dadurch bei den Software- und Personalkosten von erheblichen Einsparungen profitieren.

### „Lösungen für alle EVU-typischen Anforderungen aus einer Hand“

#### Wie hat sich die IVU GmbH mit Blick auf die Kennzahlen seit 1998 entwickelt?

Von anfangs knapp 15 Mitarbeitern sind wir organisch auf 90 gewachsen. Angefangen haben wir mit zwei Teams für Abrechnung und ERP, heute gibt es knapp zehn verschiedene Teams für verschiedenste Aufgaben. Wir decken alle EVU-typischen Anforderungen aus einer Hand ab. Aus gut 40 Stadtwerken, die wir 1998 betreut haben, sind knapp 100 geworden. Unsere Kunden sind in ganz Deutschland zuhause, von der Ostsee bis zum Alpenrand. Unser Jahresumsatz liegt heute um die 16 Mio. €.

#### In jüngerer Vergangenheit wurden mit MeterPan und IVU Softwareentwicklung zwei Spin-offs gegründet. Welche Strategie steht hinter diesen Schritten?



Die IVU Informationssysteme GmbH in Zahlen und Fakten.

Unsere Philosophie ist es, unseren Stadtwerkpartnern in allen IT-Bereichen kostengünstige und vollintegrierte Lösungen anzubieten, damit sie die Herausforderungen des Energiemarkts effektiv und möglichst effizient bewältigen können. Deshalb haben wir 2015 – auch wieder mit den Stadtwerken Norderstedt und weiteren Partnern – die MeterPan GmbH gegründet. MeterPan ist die Plattform, die Stadtwerke umfassend dabei unterstützt, die speziellen und komplexen Herausforderungen im Smart Metering und insbesondere der Smart-Meter-Gateway-Administration zu bewältigen. Das heißt, wir unterstützen unsere Partner nicht nur bei der Umsetzung der regulierten Pflichtaufgaben, sondern auch im wettbewerblichen Bereich, sprich, bei der Ausprägung der Marktrolle des wettbewerblichen Messstellenbetreibers und bei der Entwicklung neuer Services und Geschäftsmodelle, die auf dem Smart Meter Gateway aufsetzen.

### „Umfangreiches Engagement im Bereich Smart Metering“

#### Und was waren die Motive für die Gründung der IVU Softwareentwicklung GmbH im Jahr 2015?

Hier war und ist die Zielsetzung, für spezielle Anforderungen im Bereich Smart Metering eigene Lösungen zu entwickeln, die Stadtwerke in die Lage zu versetzen, möglichst integrativ und kostengünstig zu arbeiten. So haben wir beispielsweise eigene, in der Entwicklung befindliche Hardware- und Softwaremodule für das Metering und zusammen mit Wilken eine eigene Smart-Meter-Gateway-Administration.

### Und Sie haben an der Entwicklung des Bundesdisplay TruDi mitgewirkt ...

Ja, das haben wir sogar federführend gemacht. Die Smart-Meter-Gateway-Hersteller haben uns im Konsortium mit der DZG Oranienburg beauftragt, dieses Display zu entwickeln. Inzwischen hat mit PPC der erste Gateway-Hersteller von der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt die Baumusterzulassung erhalten. Die eichrechtliche Genehmigung für TruDi ist ja mit Voraussetzung, dass die Smart-Meter-Gateway-Hersteller ihre Marktzulassung erhalten. Sehr aktiv sind wir auch bei der Entwicklung einer eigenen CLS-Box, dem CLS-Meter-Gateway für Submetering und LoRa-Anwendungen. Diese werden wir in diesem Jahr auf den Markt bringen.

#### Welche Bedeutung haben die langjährigen Partnerschaften mit Wilken und Kisters?

Sie sind für uns essenziell wichtig, seit wir 1998 unser Geschäftsmodell durch die Neupositionierung als IT-Beratungshaus komplett verändert haben. Wir verfolgen von Beginn an einen monogamen Ansatz, das heißt, für jede Anforderung haben wir einen zentralen Partner, mit dem wir ausschließlich zusammenarbeiten. Im Abrechnungs- und ERP-Bereich ist das exklusiv Wilken. In den Bereichen Energiedatenmanagement, Leitsysteme und Portfoliomanagement kooperieren wir ausschließlich mit Kisters. In diesem Dreiecksverhältnis haben wir enorme Stabilität in der Zusammenarbeit und im Zusammenspiel der Produkte erreicht. So konnten wir unsere Kunden mit hochwertiger Software versorgen und immer alle Umsetzungsfristen bei regulatorisch bedingten Prozessänderungen einhalten.

### „Langjährige Partnerschaften mit Kunden und Lösungspartnern“

#### Liegt in dieser Kontinuität der partnerschaftlichen Beziehungen auch das Erfolgsgeheimnis Ihres Unternehmens?

Ganz sicher. Wir achten sehr darauf, dass wir sowohl mit unseren Technikpartnern als auch mit den Kunden – die für uns genauso Partner sind – vertrauensvoll und auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Diese Kontinuität und diese Verlässlichkeit drückt sich beispielsweise auch darin aus, dass es bei uns Mitarbeiter gibt, die seit 25 und mehr Jahren dabei sind, und auch Kunden, die von ihnen ebenso lang persönlich betreut werden.

#### Das Argument, alles aus einer Hand anbieten zu können, dürfte ebenfalls auf fruchtbaren Boden fallen, oder?

Ganz klar. Von der Lohn- und Gehaltsabrechnung über alle kaufmännischen und teilweise auch technischen Anwendungen können Stadtwerke quasi mit einem Vertrag das gesamte EVU-Aufgabenspektrum mit uns abbilden. Damit reduzieren wir für die Werke bis zu einem gewissen Grad auch die Komplexität.

#### Wir haben noch gar nicht über das IVU-Rechenzentrum gesprochen. Auch ein Puzzleteil Ihrer Erfolgsstory?

Ein ganz wichtiger Bestandteil sogar. 2003 haben wir unser eigenes, konzernunabhängiges Rechenzentrum gegründet. Heute nutzen nahezu alle unsere Kunden mindestens ein Produkt, das bei uns im Datacenter betrieben wird. Fast alle haben beispielsweise ihre Marktkommunikation an uns ausgelagert. Sämtliche Online-Portale, die wir im Einsatz haben, laufen dort. Unser Rechenzentrum ist selbstverständlich nach ISO 27001 zertifiziert und unverzichtbare Basis für die Abbildung der Geschäftsprozesse der Gateway-Administration und des Meter Data Managements.

#### „Der Druck auf die Stadtwerke wird weiter zunehmen“

#### Aus all Ihren Antworten lässt sich schließen: Sie sehen sich für die zukünftigen Herausforderungen des Energiemarktes gut aufgestellt?

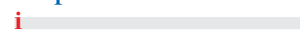
Absolut. Bei uns greifen alle Räder systematisch ineinander. Wir verfügen über ei-

ne sehr breite Basis an Wissen, das langjährige Mitarbeiter verkörpern, und sind zukunftsorientiert durch Elan und frische Ideen, die insbesondere junge Kolleginnen und Kollegen mitbringen.

#### Auf was müssen sich die Stadtwerke in Zukunft einstellen?

Die Anzahl der Vertriebskunden und die Margen pro Endkunde werden weiter sinken, die Garantieverzinsung im Netzbereich geht zurück. Parallel wächst die Komplexität der Anforderungen und Prozesse, was im Messstellenbetrieb besonders klar zu sehen ist. Die Stadtwerke müssen im Endeffekt mit weniger Personal mehr und komplexere Prozesse abbilden können. Genau darauf geben wir mit unserer Unternehmensarchitektur und unserem Komplettangebot passende Antworten: hocheffiziente und kostengünstige Lösungen, die unsere Kunden bedarfsorientiert in Anspruch nehmen können. Lösungen, mit denen sie die Digitalisierung schaffen.

#### Herr Stenzel, vielen Dank für das Gespräch.

i  [www.ivugmbh.de](http://www.ivugmbh.de)