

# IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

## IVU UNTERSTÜTZT MIT ENSIG-PAKET

Perspektiven für die Energiewende -  
17. IVU & VU-ARGE Managementtagung  
.....

Lieferengpässe, steigende Preise und  
Rechtsunsicherheiten belasten den  
iMSys-Rollout

## EDITORIAL: ZUSAMMENHALT IN DER KRISE



Die Energiewirtschaft steht im Ganzen ebenso wie in kleineren Zusammenhängen vor bisher nicht dagewesenen Herausforderungen. Angesichts der in jeder Hinsicht durchschlagenden Entwicklungen auf dem Gasmarkt stellt sich für uns als Software-Partner eine profane Frage: Welche Unterstützungsleistungen sind mit den Mitteln der IT möglich?

Die großen Weichenstellungen werden zunehmend politisch vorgenommen. Welche Mittel kann also die IT kurzfristig, genauer gesagt binnen Wochen, zur Verfügung stellen, um Sie im Arbeitsalltag vor dem Hintergrund der zu erwartenden Entwicklungen zu unterstützen?

Wir haben uns im Wesentlichen für zwei sehr praktische Lösungen entschieden. Zum einen versetzen wir Sie mit unserem BI-Tool in die Lage, plausible Abschätzungen über etwaige Zahlungsausfälle bei Gaskunden vorzunehmen. Zum anderen bieten wir Ihnen an, sich mit Ihren Gaskunden weitgehend automatisiert und somit zügig auf eine unterjährige Abschlagsanpassung zu verständigen. Diese wird dann entsprechend kurzfristig IT-technisch umgesetzt. Mit diesen Mitteln denken wir einen kleinen Beitrag zur Bestandssicherung in sehr schwierigen Zeiten leisten zu können.

Herzlichst, Ihr Julian Stenzel  
Geschäftsführer  
IVU Informationssysteme GmbH

# IVU UNTERSTÜTZT MIT ENSIG-PAKET



**Wir stehen Ihnen nicht nur als Dienstleister, sondern vielmehr als starker Partner zur Seite – mit Lösungen und Workflows, die Ihnen in der aktuellen Krise rechtzeitig Abhilfe verschaffen und Risiken minimieren.**

## **Frühzeitige Risikobewertung des Kundenbestands – Die neue App im Business Intelligence**

Mit der neuen BI-Applikation können Sie Ihren Kundenbestand tagesaktuell kategorisiert darstellen. Konkret wird zum Beispiel frühzeitig aufgezeigt, bei welchen Kunden bisher keine Preiserhöhung und / oder Anpassung der Abschlagszahlung durchgeführt wurde.

Die daraus resultierenden Listen können anschließend an das Kampagnenmanagement des Kunden-Informations-Cockpit (KIC) übergeben werden. Die Filtrierung der von der Preiserhöhung betroffenen Kunden kann selbstverständlich auch direkt im KIC vorgenommen werden.

## **Abschlagsanpassung nach Preisanpassung – neuer KIC-Workflow**

Die Abschlagsanpassungen erfolgen im KIC per Workflow. Die neu ermittelten Beträge werden direkt übernommen. Mit einem modifiziertem Abschlagsänderungsanschreiben

können Sie Ihre Kunden über die geänderten Abschlagsbeträge informieren.

## **Dem Kunden seine Abschlagshöhe selbst bestimmen lassen**

Das Online-Service-Portal (OSP) stellt Ihnen die notwendigen Daten zur Generierung eines QR-Codes zur Verfügung, mit dem der Endkunde seinen Abschlag selbst festlegen kann. Dieser Code kann auf unterschiedlichsten Anschreiben genutzt werden, zum Beispiel auf Rechnungen, Begrüßungs- oder Preisanpassungsschreiben. Dies ist nicht nur für bereits bestehende registrierte Portal-Kunden möglich, sondern kann davon unabhängig verwendet werden. Jeder Endkunde kann den QR-Code per Smartphone abscannen und direkt seinen Wunsch-Abschlag mitteilen. Durch hinterlegte Plausi-Grenzen wird der Änderungswunsch automatisiert oder im Zweifel von einem Mitarbeitenden der Sachbearbeitung übernommen.

**Interesse geweckt? Dann wenden Sie sich einfach an unseren Vertrieb. Wir helfen Ihnen gerne weiter!**

**Caspar Schmeling**  
[cschmeling@ivugmbh.de](mailto:cschmeling@ivugmbh.de)  
**+49 40 525064 49**



# PERSPEKTIVEN FÜR DIE ENERGIEWENDE - 17. MANAGEMENTTAGUNG

Rund 50 % des Energieverbrauchs in Deutschland geht auf das Konto der Wärme. Grund genug, die 17. IVU & VU-ARGE Managementtagung mit dem Schwerpunkt Wärmewende auszurichten. Die Veranstaltung fand nach 2 Jahren „Corona-Zwangspause“ im Mövenpick Hotel in Münster statt. Zahlreiche Führungskräfte aus der Versorgungswirtschaft sind der Einladung gefolgt, um sich über die komplexen Themenfelder Wärmewende, Dekarbonisierung und nachhaltige Digitalisierung zu informieren. Die Relevanz der Themen war deutlich – nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der aktuellen Ereignisse in Europa.

## Zukunftsstrategien mit der IVU: verfügbare Ressourcen intelligent nutzen

IVU Geschäftsführer Julian Stenzel und VU-ARGE Vorstandsvorsitzender Stefan Babis erörterten in ihrem Eröffnungsvortrag zentrale Fragen der Zukunftsgestaltung für die Versorgungsunternehmen. Mit Blick auf die aktuelle politische Situation ergibt sich, so Babis, eine noch nie dagewesene Aktualität und Dringlichkeit, das Thema Wärme anzugehen. Erdgas bringt in vielen Unternehmen heute noch immer die Gewinne. Wasserstoff bietet zwar neue Möglichkeiten, jedoch sind die damit verbundenen Kosten vor einem Einstieg genau abzuwägen.

„Die Erdgasnutzung ist endlich, und insbesondere die Gaspreisentwicklung macht deutlich, dass nach Alternativen gesucht werden muss – auch jenseits von LNG. Wir haben in der Konsequenz die Ressourcenschonung und damit auch die Einsparung von Energie in den strategischen Fokus gestellt

und dazu ein Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement eingeführt. IT kann eine wichtige Rolle dabei übernehmen, den Verbrauch von Ressourcen zu reduzieren.“, erklärt Julian Stenzel.

Schon heute bietet die IVU entsprechende Lösungen wie flexible Tarifaufrechnung, Börsenpreisabrechnung und Verschiebung von Lasten. Aber auch bei der Schonung des kritischen Faktors Personal kann die IVU unterstützen. Denn Personalaufwand entsteht oft in hohem Maß im Kundenkontakt – hier lässt sich mit IT-Lösungen immer mehr Routinearbeit reduzieren.

Die strategische Weiterentwicklung sieht Stenzel auf einem guten Weg. Nachdem in diesem Jahr die 100-Mitarbeiter-Marke überschritten wurde, stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung, die benötigte Beratungsqualität auch in Zukunft im persönlichen Kontakt zu sichern.

## Regulierungsfragen: Wasserstoff-Perspektiven mit Blick auf die Netze

Dr. Thies Christian Hartmann von Becker Büttner Held widmete sich in seinem Vortrag den schwierigen Regulierungsfragen, die sich mit Blick auf die Wasserstoffnetze ergeben. Der Ausbau der Wasserstoffwirtschaft in der EU ist erklärtes Ziel des New Green Deal. Allerdings gibt es innerhalb der EU, so Hartmann, durchaus unterschiedliche Denkansätze – und diese sind nicht unbedingt an den Herausforderungen deutscher EVU ausgerichtet. Ziel ist, dass die Betreiber der Wasserstoffnetze neutral bleiben. Dazu wird Wasserstoff als eigenständiger Energieträger eingestuft. Man geht davon aus, dass sich,

ausgehend von der industriellen Nutzung, zunächst einzelne Netzcluster bilden. Aus Sicht von Hartmann sind insbesondere die im Entwurf des Gas-Package seitens der EU-Kommission enthaltenen Vorgaben zum Unbundling der Wasserstoffnetze



problematisch. Denn zum einen gibt es nach dem Entwurfsstand keine De-Minimis-Regel. Zum anderen ist nicht nur eine Entflechtung durch Gründung einer Netzgesellschaft gefordert, sondern auch ein Ownership-Unbundling. Ein EVU könnte also eine Netzgesellschaft gründen, müsste diese aber verkaufen. Fazit: Die derzeitigen im Entwurf vorliegenden Regelungen schaffen noch keine guten Anreize für ein wirtschaftliches Engagement in Richtung Wasserstoffwirtschaft.

## Mehr Flexibilität in der Wärmewende durch Digitalisierung

Steffen Heudtlaß, Geschäftsführer der MeterPan, lenkte in seinem Vortrag den Blick auf die Vorteile einer beschleunigten Digitalisierung. Soll die Wärmewende effektiv weiter vorangetrieben werden, müssen vor

allem auch Metering-Prozesse flexibel umgesetzt werden können. Insbesondere bei der Entwicklung neuer Modelle und Produkte sind einfache und schnell verfügbare digitale Lösungen gefragt.

Das Dienstleistungsangebot Metering-as-a-Service (MaaS) der MeterPan bietet hier entscheidende Vorteile. Denn auf Grundlage der langjährigen Markterfahrung stellen die Experten von MeterPan bereits heute direkt einsetzbare Lösungen für sämtliche Anforderungen im Bereich Metering zur Verfügung. Hinzu kommt eine stark aufgestellte Entwicklungsabteilung, die es ermöglicht, für jede neue Herausforderung eine passende Lösung in kürzester Zeit zu entwickeln.

### Die Entgrenzung der Welt: der politische Blick auf unsere Gegenwart

Bundesminister a. D. Prof. Dr. Jürgen Rüttgers beschrieb unter der „Entgrenzung“ einige wesentliche Entwicklungen unserer Zeit. Dartunter zunächst eine Abfolge von entgrenzenden Ereignissen, die er zugleich historisch einordnete.

Die hohe Arbeitslosigkeit als Folge der Deindustrialisierung und die zeitgleiche Aufspaltung der Gesellschaft in fast allen europäischen Ländern führte zu einem allgemeinen Gefühl sinkender Sicherheit – so Rüttgers. Auch die riesige Produktion von Wissen, die räumliche Entgrenzung der Flüchtlingsströme, der Verlust von Privatheit durch digitale Überwachung, der Verlust an Geltungskraft des Völkerrechts und nicht zuletzt die Verwertung unserer privaten Daten durch fünf monopolistische US-Konzerne führen zu grundlegenden Veränderungen, die mit einem Verlust an Sicherheit und Ordnung verbunden sind.

Fachlich von der Stadtplanung herkommend, stellte Rüttgers auch die Frage nach der Ausgestaltung der zukünftigen Stadt in Europa – und sieht als Konsequenz vieler Entwicklungen eine Aufwertung der ländlichen Räume in der Zukunft. Als Mittel zu einer positiven Gestaltung der nächsten Jahrzehnte bewertete Rüttgers vor allem Schlüsseltechnologien für smarte und nachhaltige Produktion sowie für nachhaltige Lebensmittelproduktion.

### Geschäftsfeld Wärme: Anker in schwierigen Zeiten

Anton Berger, Partner der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner und Leiter des Bereichs Energie, zeigte das riesige Potenzial auf, das heute im Geschäftsfeld Wärme liegt. Zum einen gibt es, so Berger, eine ganze Reihe von Vorteilen, die die Sparte Wärme als solche mit sich bringt: Die langfristige Bindung von Kun-

den sei hier ebenso wichtig wie der positive Beitrag zur Dekarbonisierung. Hinzu käme – vor allem auch im Hinblick auf die aktuellen Entwicklungen – der Vorteil der Versorgungssicherheit. Für die Versorgungsunternehmen ergäben sich dadurch, dass die Wärme nicht reguliert ist, zusätzliche gestalterische Freiheiten.



Anton Berger  
Rödl & Partner,

Im Hinblick auf das Thema der Preisberechnung betonte Berger die Komplexität der Vorgaben, die eingehalten werden müssen. So müssten etwa die verbrauchsabhängigen und -unabhängigen Kosten in einer entsprechenden Aufteilung in Festpreis und Arbeitspreis angemessen berücksichtigt sein. Darüber hinaus müssten die relevanten Indizes einbezogen und Preisgleitklauseln geprüft werden – auch bei Preisanpassungen. Die Unterstützung, die Rödl & Partner zu diesen Themen bietet, machen die wirtschaftlichen und rechtlichen Herausforderungen bei der Preisberechnung beherrschbar, so dass als uneingeschränktes Fazit stehen bleiben kann, dass die Wärme als Geschäftsfeld zurzeit in jeder Hinsicht positiv besetzt ist.

### E-Mobilität als Treiber der Energiewende

Über die Bedeutung der E-Mobilität bei der Umsetzung der Energiewende sprachen Thorsten Meyer, Produkt- und Innovationsmanager bei den Stadtwerken Norderstedt und Georg Baumgardt, Produktmanager der IVU. Die Zahlen belegen, dass die E-Mobilität in der Gesellschaft angekommen ist: Es gibt heute ca. 180 verschiedene Stromer-Modelle und etwa 58.000 öffentlichen Ladepunkte in Deutschland, die Hälfte davon sind Ladesäulen.

Die Stadtwerke Norderstedt befassen sich seit einigen Jahren mit den Fragen, die rund um ein netzdienliches, intelligentes Laden entstehen. Die Kernherausforderung besteht aus Sicht von Thorsten Meyer darin, dafür zu sorgen, dass der Ladebedarf nicht zu einer Überlastung der bestehenden Netze führt. Der Lösungsansatz in Norderstedt ist die Steuerung der Wallboxen über ein Protokoll von außen.

Eine Herausforderung ist der „Deep Standby“, aus dem das E-Auto aus der Ferne nicht wieder rausgeholt und die Wallbox nicht einfach ausgeschaltet werden kann. Die Lösung: permanente Konnektivität zwischen Wallbox und E-Auto sowie das Einstellen des Ladestroms unter Berücksichtigung eines genormten Mindestladestroms.

Grundlage für die intelligente zentrale Steuerung der Wallboxen ist die Möglichkeit, messen und reagieren zu können. Bei den Stadtwerken Norderstedt kommt hierbei das Backend zum Einsatz, das in der MaaS-Plattform von MeterPan integriert ist.

### Integriertes und intelligentes Prozessmanagement für Wettbewerbsvorteile

Michael Paetsch, Mitglied der Geschäftsleitung bei der EnerBit GmbH, stellte in seinem Vortrag die Vorteile des Process-Mining vor. Die Technik ermöglicht die systematische Analyse und Auswertung von Geschäftsprozessen. Diese werden hierbei digital rekonstruiert. Das Ergebnis: warum laufen die Prozesse an bestimmten Stellen nicht so wie vorgesehen und kann auf dieser Basis eine kontinuierliche Prozessverbesserung durchgeführt werden?

In Zusammenarbeit mit der IVU setzt EnerBit ein speziell auf den Bedarf von Versorgungsunternehmen ausgerichtetes Process-Mining auf.

### Strategisch stark aufgestellt: die Wilken Software Group im Energiemarkt

Über die strategische Ausrichtung der Wilken Software Group sprach CEO Dominik Schwärzel. Mit rund 600 Mitarbeitern und 6 Standorten fokussiert sich das Softwarehaus weiter konsequent auf seine Fokusbranchen. Rund 55% des Umsatzes entfällt dabei auf die Versorgungswirtschaft. Zugleich, so Schwärzel, ist dies auch die innovativste Branche, die aufgrund von zahlreichen gesetzlichen Regelungen, Innovationen und neuen Geschäftsideen die Entwicklungskapazitäten des Unternehmens am meisten fordert.

Um den individuellen Anforderungen ihrer meist mittelständischen Kunden gerecht werden zu können, hat die Wilken Software Group ihre Organisation auf ein klar definiertes Business Unit Modell umgestellt. Auf diese Weise möchte man sicherstellen, dass in schlagkräftigen Einheiten alle Mitarbeiter den Markt, die Anforderungen und die Kunden im Detail kennen.

**Weiterhin klarer Fokus:** Wilken strebt in jeder der vier Fokusbranchen die Marktführerschaft an – mittels standardisierter Software, die individuell anpassbar ist. Für die Zukunft sieht Schwärzel eine schrittweise vollständige Umstellung auf Clouddienste.



# LIEFERENGPÄSSE, STEIGENDE PREISE UND RECHTSUNSICHERHEITEN

Belastung des Rollouts intelligenter Messsysteme - Meetering vermittelt wichtige Einblicke und Erkenntnisse.

Die rund 50 Teilnehmer:innen der MeterPan Kundentage „Meetering 2022“ erfuhren es aus erster Hand: Die weltweite Beschaffungskrise bei elektronischen Bauteilen und Rohmaterialien sowie die Entwicklungen rund um den Russland-Ukraine-Krieg lassen auch die Digitalisierung der Energiewende nicht kalt. Gerade hat der iMSys-Rollout Fahrt aufgenommen da stehen Gerätehersteller und Messstellenbetreiber vor neuen, bislang nicht gekannten Herausforderungen. Knappheit sowie lange Lieferfristen bei Chips und anderen Bauteilen verzögern Herstellung und Auslieferung von SMGWs und Messgeräten und lassen die Preise in die Höhe schnellen. Unabhängig davon warten die Marktteilnehmer auf weitere rechtliche Klärstellungen und die überfällige Markterklärung durch das BSI.

## Endlich wieder ein Live-Treffen!

Trotzdem traten Gäste und Gastgeber die Heimreise mit einem guten Gefühl an: Erstmals seit mehr als zwei Jahren hatte man sich wieder physisch getroffen und persönlich untereinander und mit den Experten ausgetauscht. Die Freude über dieses Erleben stand allen ins Gesicht geschrieben. MeterPan-Ge-

schäftsführer Steffen Heudtlaß zog ein zufriedenes Fazit: „Unsere Kundentage Meetering 2022 waren die richtige Veranstaltung zur rechten Zeit. Ein so lebhafter, intensiver und fruchtbarer Austausch – mit unmittelbaren Kontaktmöglichkeiten, wechselnden Gesprächspartnern und Zwischenfragen in den Vorträgen und kommunikativer Abendveranstaltung – ist virtuell nicht ansatzweise möglich. Genau darin besteht auch eine Kernaufgabe für uns als Digitalisierungsdienstleister: nicht nur energiewirtschaftlichen Lösungen bereitzustellen, sondern auch eine Plattform für den direkten fachlichen Austausch anzubieten.“

## Stockende Lieferketten, hohe Preise

Michael Keller, Key Account Manager bei der Sagemcom Dr. Neuhaus GmbH, beschrieb die Auswirkungen dysfunktionaler globaler Lieferketten in vielen Bereichen: Bei elektronischen Komponenten hätten sich die Lieferzeiten teilweise deutlich auf über ein Jahr verlängert. Knappheitsbedingt seien die Rohstoffpreise gestiegen, am stärksten bei Kunststoffen und Kunststoffbauteilen, aber auch bei Kupfer. Und im Bereich der Halbleitertechnologien wären in den letzten zwei Jahren kräftige Preisanstiege zu beob-

achten gewesen. Corona-bedingt kämen massive Herausforderungen in der weltweiten Logistik hinzu. Ungeachtet dieser Entwicklungen habe Sagemcom weiterhin das Ziel fest im Blick „die den Umständen entsprechend bestmögliche Produktions- und Lieferfähigkeit zu gewährleisten“, so Keller. Er empfahl, bislang nicht abgerufene Forecast-Mengen bereits jetzt zu bestellen, um den langen Lieferzeiten entgegenzuwirken. Weiterhin positiv sieht er Produkte der RLM-Zählerfernauslesung mittels LTE: hier könnten in diesem Jahr weiterhin recht zuverlässig relevante Gerätemengen der ZDUE-Modemserie bei bislang gleichbleibendem Preisniveau ausgeliefert werden.

## Rechtliche Unsicherheiten

Vor diesem Hintergrund war besonders spannend, wie Jan-Hendrik vom Wege von der Kanzlei Becker Büttner Held die aktuellen rechtlichen Baustellen analysieren würde. Die ursprünglich für Januar 2022 in Aussicht gestellte neue Marktverfügbarkeitserklärung lässt bekanntlich weiter auf sich warten. Es gebe keine verbindlichen Äußerungen des BSI, der BNetzA oder des BMWK zum weiteren Vorgehen oder Zeitplan, was große Unsicherheit im Markt erzeuge – zumal die Drei-Jahres-Frist



weiterläuft und Lieferengpässe das Erreichen der 10-%-Rollout-Quote bis Februar 2023 gefährden. Sinnvoll wäre, wenn das BSI durch eine neue Markterklärung für alle Marktteilnehmer einen neuen Fristenlauf in Gang setzt.

### Rollout hinter ursprünglichem Zeitplan

Mit vielen interessanten neuen Informationen wartete Carsten Tessmer auf, Senior Manager bei EY, der u.a. einige vorläufige Auswertungen vorstellte, die in das finale Barometer zur Digitalisierung der Energiewende (Veröffentlichung Ende Juni geplant) einfließen sollen: Die Ziele des 2016 in Kraft getretenen Messstellenbetriebsgesetzes für intelligente Messsysteme seien noch nicht erreicht worden. Erst 63 % der Unternehmen seien mit dem Rollout gestartet. Insbesondere kleine Unternehmen hinkten noch hinterher, und es bestehe die Gefahr „weißer Flecken“.

Durch die Nutzung von Kooperationsnetzwerken – wie u.a. MeterPan – können auch kleinere Unternehmen von den Erfahrungen vieler aus der Branche profitieren. Die Bewertung gegenwärtiger Mehrwertservices falle sehr konservativ aus, doch ließen sich in der Praxis erste belastbare Lösungen erkennen. Die beschleunigte Energiewende werde zu einer starken Veränderung der ursprünglichen Annahmen führen und der Rollout von iMSys perspektivisch den Rollout moderner Messeinrichtungen übersteigen.

Durch die Verfügbarkeit von intelligenter Messinfrastruktur werde auch das Serviceangebot wachsen. Carsten Tessmer appellierte am Ende an die grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB), ihre Rolle im Zuge der Digitalisierung zu festigen. Als potenzieller Infrastruktur-Dienstleister steht der gMSB bei Energiemarktteilnehmern hoch im Kurs. Ebenso müssten sich gMSB konsequenter mit ihren Kostenstrukturen auseinandersetzen: „Nur wer

seine Kostentreiber kennt, versteht und optimieren will, kann über die Wirtschaftlichkeit klagen.“

### Vertriebe in turbulenten Zeiten

Tobias Frevel von der Energieforen Leipzig GmbH teilte in Hamburg u.a. taufisch erste Ergebnisse einer Studie unter Energievertrieben zu Status Quo und Energiepreisentwicklung. Durch Insolvenzen und Kündigungen anderer Energieversorger hätten fast die Hälfte aller Stromgrundversorger im letzten halben Jahr mindestens 2,5 % neue Kunden aufgenommen, 15 % sogar mehr als 5,0 %. Bei fast 13 % der Grundversorger sei der Arbeitspreis um mehr als 100 % gestiegen, 75 % hätten eine Steigerung des Arbeitspreises von über 10 % vermeldet.

Über die Hälfte der EVU schätzten die Wahrscheinlichkeit für Zahlungsschwierigkeiten ihrer Kunden im kommenden halben Jahr für hoch bis sehr hoch ein. Knapp 85 % der befragten Grundversorger stufen die Wahrscheinlichkeit von Insolvenzen weiterer Energieversorger im nächsten halben Jahr als hoch bzw. sehr hoch ein. Ein Großteil aller befragten EVU betreibe aktuell keine Neukundenakquise. Der Anteil der kleinen und mittelgroßen EVU sei dabei deutlich größer als der großen EVU. Dass Kunden zukünftig auf den Faktor Versorgungssicherheit beim EVU achten, halten 71 % der Nicht-Grundversorger und 43 % der Grundversorger für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich.

### Mit MaaS wird alles einfach

Dass Versorger, die sich beim Rollout intelligenter Messsysteme MeterPan anvertraut haben, auf das richtige Pferd setzen, illustrierte Georg Baumgardt in seiner Vorstellung der Metering-as-a-Service (MaaS)-Plattform. „Wir bauen eine Plattform, die sämtliche regulierten und nicht regulierten Metering-Anwendungsfälle so einfach wie möglich zugänglich macht und unseren Kunden jederzeit

Zugang zu ihren Daten und Prozessen gewährt“, sagte Baumgardt. Bei der weiteren Ausgestaltung der Plattform orientiere sich MeterPan am Stufenmodell zur Weiterentwicklung der Standards für die Digitalisierung der Energiewende von BSI und heutigem BMWK. In einer Live-Demonstration mehrerer praktischer Anwendungsfälle wurde deutlich, wie MaaS aussieht, dass die Plattform sich einfach bedienen lässt und heute schon einiges kann.

### Weitere aufschlussreiche Vorträge

**Nicolas Restrepo Lopez** von der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg berichtete über das norddeutsche Reallabor, das einer schnellen Dekarbonisierung mittels Sektorenkopplung und Wasserstoffeinsatz den Weg ebnet möchte.

**Torsten Kohlsdorf**, Senior Sales Manager bei der PPC AG, berichtete über den aktuellen Stand des Rollouts intelligenter Messsysteme und stellte u.a. vor, wie sein Unternehmen mit Kommunikation und Kooperation potentiellen Lieferengpässen entgegenwirkt.

**Thorsten Meyer** von den Stadtwerken Norderstedt berichtete über den aktuellen Entwicklungsstand beim Aufbau der Elektromobilität in Norderstedt, wobei er das Management von Ladevorgängen und die Netzauslastung in den Mittelpunkt stellte.

**Nico Schellmann und Marc-Oliver Gries**, ebenfalls Stadtwerke Norderstedt, erläuterten, welche Herausforderungen die Wärmewende in Norderstedt mit sich bringt und wie sie umgesetzt werden soll.

### Jede Menge Know-how für die Energiewende

MeterPan-Chef Steffen Heudtlaß resümiert: „So herausfordernd der Rollout intelligenter Messsysteme und die Energiewende auch sein mögen – ich bin begeistert, mit wie viel Know-how und Expertise wir das Thema Digitalisierung und Dekarbonisierung angehen. Ich fände es merkwürdig, wenn wir das in Deutschland nicht schaffen würden. Der Hemmschuh beim Smart Metering war bisher der klemmende Euro, weil wir gesagt haben, es muss sofort ein Geschäft sein. Heute ist klar: der iMSys-Rollout ist eine Investition in das Smart-Grid-System, die uns alle fordert und die gesamte Volkswirtschaft belastet. Aber wir können es richtig gut machen und sehr wahrscheinlich besser als andere Länder in Europa.“

# HERZLICH WILLKOMMEN BEI DER IVU!



**Carina Holtorf**

**Im Marketing seit 01.10.2021.** Nach ihrem Master in Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marktorientierte Unternehmensführung bringt sich Frau Holtorf nun tatkräftig im Marketing ein.



**Johannes Siemes**

**Dokumentenmanagement seit 01.10.2021.** Der Diplom-Wirtschaftsinformatiker war zuletzt als selbstständiger Consultant für uns tätig und wird künftig die Bereiche BI und Dokumentenmanagement unterstützen.



**Hadeel Al-Farttoosi**

**Bereich Technik seit 01.12.2021.** Frau Al-Farttoosi war bereits im Irak als Netzwerktechnikerin / Administratorin für das Arbeits- und Energieministerium tätig und unterstützt nun das Team um Michael Wolff im Bereich Technik.



**Dennis Reinhard**

**Team Entwicklung seit 01.01.2022.** Nachdem der Verwaltungsfachangestellte zuletzt leitender Angestellter bei Fun Records war, ist Herr Reinhard nun für das Team um Georg Baumgardt im Bereich Entwicklung (Frontend) tätig.



**Jörg Graner**

**Im Vertrieb seit 01.02.2022.** Nach seiner langjährigen Vertriebstätigkeit bei der xSuite Group GmbH begrüßen wir Jörg Graner herzlich bei der IVU, die er fortan im selbigen Bereich unterstützt.



**Timm Halfkath**

**Bereich Technik seit 01.02.2022.** Nach seiner Ausbildung zum Informatikkaufmann bringt sich Herr Halfkath ab sofort mit seinem Wissen im Bereich Rechenzentrum / IT-Administration ein.

## TERMINE

### VERANSTALTUNGEN

**IVU Kundentag**  
20.09. | Nürnberg  
22.09. | Hamburg



### SEMINARE NORDERSTEDT

**LOGA – Personalsachbearbeitung**  
23.-24.08.22

**LOGA – Abrechnung und Auswertung**  
25.08.22

**KIC - Grundlagen**  
29.-30.08.22

**KIC - Fortgeschrittene**  
31.08.-01.09.

**Einführung in das Wilken-MDM**  
13.09.22

**LOGA – Tabellensteuerung**  
13.-14.09.22

**TEC - Grundlagen**  
14.-15.09.22

**LOGA – Meldewesen**  
20.09.22

Weitere Informationen unter:

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

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



### HERAUSGEBER

IVU Informationssysteme GmbH  
Jill McLean (V.i.S.d.P.)  
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)

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:

