

Dreißig Jahre VU-Arge



»Gemeinsam sind wir stark« – unter diesem selbstbewussten Leitspruch versammelt die Arbeitsgemeinschaft der Versorgungsunternehmen VU-Arge, Norderstedt, im dreißigsten Jahr ihres Bestehens sechzig über ganz Deutschland verteilte kleinere und mittlere Stadtwerke in ihrem Mitgliederkreis. Die Vision bei der Gründung der EDV-Anwendergemeinschaft anno 1980, die unter anderem von den Stadtwerken Norderstedt initiiert wurde, ist so aktuell wie damals: In die bestgeeignete Software für Versorgungsunternehmen investieren und als Gruppe per Sammeleinkauf Kosten sparen – auch bei Beratung, Implementierung und Betreuung.

Die damaligen EDV-Aufgaben wirken im Vergleich zu heute harmlos. Die IT-Aufgaben haben insbesondere durch die hoheitlich verordnete Regulierung Dimensionen erreicht, die ein kleineres Stadtwerk allein nicht mehr zu »stemmen« vermag.

CS/2 ENER:GY – Entwicklungspartnerschaft von VU-Arge, IVU und Wilken

Hier hilft die VU-Arge. – Neben dem gemeinsamen Einkauf von – in Pilotprojekten erprobter – branchenbezogener Software

werden die Software-Kompetenzen- und -erfahrungen der Mitgliedswerke für den Wissenstransfer innerhalb der VU-Arge genutzt. Dies geschieht in Arbeitskreisen. Bei Software-Projekten werden der Informationsaustausch und die gegenseitige Unterstützung organisiert. Legendär war die Leistung, innerhalb von drei Jahren bei über fünfzig Versorgungsunternehmen die ambitionierte Lösung CS/2 ENER:GY als Ersatz für ENERGIE 2000 zu implementieren: die aktuelle, modular aufgebaute Basislösung der Stadtwerke.

Softwaretechnisch wird die VU-Arge traditionell von der IVU Informationssysteme GmbH betreut. Die VU-Arge, die IVU GmbH und das Ulmer Softwarehaus Wilken GmbH sind seit 2004 in einer effizienten Entwicklungspartnerschaft verbunden.

IT-Heimat der Stadtwerke

Die Klammer gemeinsamer Interessen ist die eine Seite, die andere ist Kollegialität, Freundschaft, ja »Familie«, die in der »IT-Heimat« VU-Arge vorbildlich wirken.

IVU EXPRESS wird von der Jubiläums-Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft der Versorgungsunternehmen in Stuttgart berichten. KHH

Small is beautiful...

... klingt so schön und abstrakt – es trifft aber tatsächlich die Situation der Stadtwerke in Deutschland.



Wurde vor zehn Jahren noch prognostiziert, dass kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) von der Versorger-Landkarte mehr und mehr verschwinden würden, so sehen wir heute, dass das Gegenteil eingetreten ist. Die große Vielfalt im – auch regenerativen – Erzeugungsmix und im Energiehandel hat die

Position kleinerer Energieversorger spürbar verbessert. Hinzu kommt der unschlagbare Wettbewerbsvorteil der – räumlichen – Kundennähe.

Stichwort Kundennähe: Wer als Dienstleister für kleinere und mittlere Stadtwerke gute Karten haben will, muss ebenfalls dicht an den Bedürfnissen der Kunden dran sein. Das gilt für IT-Dienstleister wie die IVU Informationssysteme GmbH ebenso wie für Wissensvermittler.

Die EW Medien und Kongresse GmbH setzt jedenfalls ihre ganze Kraft darauf, speziell die kleineren und mittleren Energie- und Wasserversorger mit allen für die tägliche Arbeit relevanten Brancheninformationen zu versorgen, ob in Form von Veranstaltungen (lesen Sie dazu in dieser Ausgabe auf Seite 8 den Kurzbericht zum »5. Forum für kleinere und mittlere Stadtwerke« in Ludwigsburg), Fachzeitschriften, Fachbüchern oder Online-Informationen. Getreu dem Unternehmensmotto »Wissen ist unsere Energie«!

Neugierig, lieber Leser? Schauen Sie doch mal auf www.eu-online.de.

Herzliche Grüße



Dr. Hanno Barnett

Geschäftsführer, EW Medien und Kongresse GmbH
Frankfurt am Main, Berlin, Bonn, Essen

Powerfrau für die kleineren und mittleren Stadtwerke

Rechtsanwältin Heike Schoon, zuletzt Leiterin des Rechtsbereiches bei der RheinEnergie AG, Köln, hat am 1. Oktober 2010 die Vertretung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beim BDEW – Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V., Berlin, übernommen.

Die Achtunddreißigjährige bringt weitreichende Erfahrungen aus der Energiebranche mit. Als ehemalige Abteilungsleiterin Grundsatzfragen bei der RheinEnergie AG war sie drei Jahre lang für Energie- und Kartellrecht, strategisches Regulierungsmanagement, Energiepolitik und Verbändekoordination zuständig. Die Volljuristin ist mit den besonderen Aufgaben und Bedingungen eines regionalen Energie- und Was-

servisors vertraut. Vor ihrer Tätigkeit bei der RheinEnergie arbeitete sie als Anwältin bei der Düsseldorfer Sozietät Clifford Chance im Bereich Energie und Kartellrecht. In dieser Zeit hat sie viele Energieversorger bei der Umsetzung des Energiewirtschaftsgesetzes und hier vor allem des Unbundling beraten.

In ihrer neuen Aufgabe koordiniert Heike Schoon die besonderen Belange der regional und kommunal verankerten Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft.

IVU EXPRESS war am 8. Oktober 2010 bei der KMU-Vertretung in Berlin zu Gast und führte mit der neuen Leiterin das erste Interview (siehe Seite 7 dieser Ausgabe).



Modernes Traditionsunternehmen forciert Zähler-Innovation

DZG: Umfassende Leistungen rund um den Zähler mit Kompetenz und Fachwissen • Als Messstellenbetreiber fit für Smart Metering im Dienste der Stadtwerke



Im neuen, ganzheitlich konzipierten IVU-Messdatenmanagement IVU SMARTmeter für Stadtwerke übernimmt die Deutsche Zählergesellschaft Oranienburg mbH als neuer Partner der IVU Informationssysteme GmbH die Marktrolle Messstellenbetrieb (siehe auch IVU EXPRESS 22, Seite 1, »Messwesen in guter Hand«). In diesem Zusammenhang stellt sich die DZG mit ihren historischen Wurzeln und mit ihrem umfangreichen aktuellen Leistungsangebot den IVU EXPRESS-Lesern vor.

Das Pfund, mit dem regionale Versorger wuchern können

Stadtwerke oder kommunal und regional orientierte Versorgungsunternehmen sind in allen Fragen der Daseinsvorsorge für die Kunden allzeit kompetenter Ansprechpartner vor Ort. An 365 Tagen im Jahr, rund um die Uhr, können sich die Kunden darauf verlassen, kostengünstig und umweltschonend mit Energie und einwandfreiem Trinkwasser »frei Haus« beliefert zu werden. Die Kunden wissen das zu schätzen und vertrauen dem regionalen Versorgungsunternehmen.

Die »Kundenschnittstelle«, das Netz und die Erzeugung

Durch die Liberalisierung der Energiemärkte müssen die Stadtwerke finanzielle, organisatorische und technologische Lasten schultern, für die große Versorgungsunternehmen gerüstet sein mögen, die kleinere und mittlere Stadtwerke aber bis an ihre Grenzen oder sogar darüber hinaus fordern. Heute Wichtiges von weniger Wichtigem zu unterscheiden, Kräfte für die strategisch bedeutende »Kundenschnittstelle«, für die lokale Infrastruktur der Netze oder sogar für die lokale Energieer-

zeugung zu bündeln, gleichzeitig aber durch die Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern im operativen Geschäft das notwendige Know-how und die erforderliche Flexibilität zu gewinnen, ist dabei das Geheimnis erfolgreicher Stadtwerke.

Heimlich, still und leise: der Wettlauf um die Kunden

Die vorrangige Vermarktung steigender Einspeisung aus Windkraft-, Photovoltaik- und Kraftwärmekopplungs-Anlagen stellen in den nächsten Jahren an Vertrieb und Netzbetreiber neue Anforderungen. Mit einem »Horrorszenario« aus Smart Metering und Smart Grid, ständig neuen Standardprozessen der Bundesnetzagentur (wie Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom MaBiS, Wechselprozesse im Messwesen WiM und so weiter) und Investitionen in Millionenhöhe versuchen bereits heute Konkurrenten der Stadtwerke, dabei auch branchenfremde Anbieter der IT- und Telekommunikationsbranche, ganze Verteilnetze und Geschäftsprozesse aus den strategischen Kerngeschäften der Stadtwerke zu übernehmen und Zugang zu deren Kunden zu erhalten. Frühzeitig den richtigen Partner zur Ergänzung und Unterstützung des operativen Geschäfts einzubinden, der, wie gefordert, die Geschäftsprozesse des Stadtwerkes unterstützt und gleichzeitig über Skaleneffekte und Rationalisierungspotenziale Kostenvorteile erschließt, sich aber nicht in den Wettbewerb zum Stadtwerk stellt, ist daher der Königsweg für viele Stadtwerke in eine erfolgreiche Zukunft.

DZG: alles rund um den Zähler

Als konzernfreies, mittelständisches Unternehmen blickt die Deutsche Zählergesellschaft Oranienburg mbH, kurz DZG, auf



Die Autoren dieses Beitrages: Ulrich Feldmüller, Geschäftsführer der Deutschen Zählergesellschaft Oranienburg mbH, (rechts) und Vertriebsleiter Peter Georg

eine über neunzigjährige Erfahrung in der Entwicklung und der Fertigung von Stromzählern zurück. Mit dem Gewusst wie aus der Entwicklung elektronischer Zähler bis hin zu Smart Meter, der Kompetenz der staatlich anerkannten Prüfstelle EN 20 und dem Engagement motivierter und zuverlässiger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützt die DZG heute ihre Kunden als Kompetenz- und Servicepartner in den Bereichen Messstellenbetrieb und Messdienstleistung für Strom, Gas, Wasser und Fernwärme – auch bei der Verbrauchserfassung in der Wohnungswirtschaft.

Modulares Leistungsangebot – für jedes Stadtwerk maßgeschneidert

Aus den Bausteinen des modularen Leistungspakets der DZG wird gemäß den Erfordernissen der Kunden die passgenaue Lösung zusammengestellt – schnell und unbürokratisch, für die Abdeckung kurzfristig entstandener Spitzen oder im Rahmen einer längerfristigen Zusammenarbeit. Dies geschieht in den folgenden Bereichen.

Projektierung: von Beratungsleistungen bis zur Projektleitung/Projektüberwachung; Erstellung von Anforderungsprofilen und Leistungsverzeichnissen; Komponentenauswahl (Hard- und Software); Projektierung schlüsselfertiger Gesamtlösungen.

Beschaffung, Lager und Logistik: Optimierung, Standardisierung und Beschaffung von Zählern in Abstimmung mit dem Stadtwerk; Bevorratung und Bewirtschaftung der Zählerlager sowie Einrichtung von Abruflagern bei der DZG; Weitergabe von Erfahrungen aus Smart Meter-Projekten (Kompatibilität von Zähler mit Kommunikations- und Datenerfassungs-Software); Rücklieferung im Reklamationsfall.

Montage und Betrieb: Disposition des Einsatzes der Stadtwerke-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter und das erforderliche

Engagierte Belegschaftsmitglieder stehen beispielhaft für das »Human capital« der DZG unter dem Oranienburger Wasserturm: beste Arbeit für die Zähler und die Stadtwerke (von links): Anke Gröll, Andreas Köhler, Julia Lakren, Gabi Beirau und Kerstin Nadolny.



Material; personelle Unterstützung bei Engpässen (wenn etwa besonders viele Zähler zu wechseln sind); Einbau von Smart Metern zusammen mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Stadtwerke, um ›learning by doing‹ zu erreichen; Unterstützung bei der Inbetriebnahme von kommunikativen Messgeräten durch die DZG-Leitstelle; Qualifizieren der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur zeitnahen Störungsbehebung oder Behebung der Störung durch die DZG selbst.

Prüfstelle und Geräteverwaltung: Eichrechtliche Verwaltung des Zählerparks; Dokumentation des Zählerbestandes und -einsatzes; Führung eines ›Störungslogbuches‹ pro Smart Meter-Messstelle zur Auswertung der Störungsursachen und -häufigkeiten; Instandsetzung und Eichung der Zähler; Annahmeprüfung, Stichprobenprüfung und Befundprüfung; Abstimmung mit der Landeseichdirektion.

Datenlieferung: Während einer Start-/Pilotphase Auslesen der Smart Meter-Messstellen und Weitergabe der Daten an die Stadtwerke-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter, an eine Kunden-Web-Oberfläche und/oder an berechtigte Dritte; alternativ Bereitstellung der erforderlichen Systeme im Application Service Providing (ASP); Unterstützung eines möglichen Umstiegs von der Dienstleistung zum ›Selbermachen‹.

Ideale Partner: DZG und IVU

Mit der geballten Erfahrung der DZG rund um den Zähler und der neuen Partnerschaft mit dem auf die Energiewirtschaft spezialisierten IT-Unternehmen IVU Informationssysteme GmbH, die dabei als Generalunternehmer und für die Stadtwerke in der Marktrolle als Messdienstleister fungieren wird, steht den Versorgungsunternehmen die innovative Kraft zweier sich ideal ergänzender Unternehmen – beide erfahrene Partner der Stadtwerke – zur Verfügung. Smart Metering kann kommen!

Kontakt: www.dzg.de



Ein Bild aus alten Zeiten: Ingenieur Steppers Werk in Hamburg 1925

Ein Jahrhundert Zähler: von Ing. Stepper bis zur DZG

Aller Anfang hieß Stepper. Im Jahre 1919 wurde von dem gestandenen Zählerfachmann Ing. Anton Stepper, der schon vor dem Ersten Weltkrieg Elektrizitätszähler der Westinghouse El. Co. und der B. Kettner Söhne (BKS), Furtwangen/Schwarzwald, als Generalvertreter in Deutschland verkaufte, die Stepper & Co. mit Sitz in der Hamburger Spaldingstraße 210–212 gegründet. Es wurden BKS-Zähler verkauft und repariert.

1920 nahm die Deutsche Zählergesellschaft DZG ihre Geschäftstätigkeit auf. Alleinigere Gesellschafter war Ing. Anton Stepper. Vertrieben wurden BKS-Ein- und Mehrphasen-Wechselstromzähler. Außerdem wurden Eichzähler gebaut, die für Spezialzwecke in den Elektrizitätswerken eingesetzt wurden. Kunden waren Elektrizitätswerke, Überlandzentralen, Hüttenwerke und die Deutsche Reichsbahn.

Im Jahre 1925 wurde der Produktionsbetrieb Deutsche Zählergesellschaft mbH Hamburg-Furtwangen gegründet, welcher nach Patenten von Ing. Anton Stepper arbeitete.

Die DZG legte mehr und mehr zu, und selbst die Jahre der Weltwirtschaftskrise verlangsamten nur

das Tempo. Der Zweite Weltkrieg verringerte durch Produktionseinschränkungen die Zählerfertigung drastisch. Das mittlerweile in der Hamburger Bachstraße bezogene Firmengebäude wurde durch Bombentreffer zerstört.

Im Zuge des Wiederaufbaus beschäftigten die DZG 1947 in Hamburg und die DZG in Furtwangen zusammen schon 75 Angestellte und Arbeiter. Die schwierige Nachkriegszeit überstand das Unternehmen mit Mut, Fleiß und oftmals ›gekonnter Improvisation‹. Im Jahre 1955 wurde das 35jährige Bestehen gefeiert.

In den Jahren 1955 bis 1990 setzte sich die DZG wie folgt zusammen: die DZG in Hamburg mit ihrem Vertrieb und ihrer technischen Abteilung für Forschung und Entwicklung; der DZG-Fertigungsbetrieb in Furtwangen/Vöhrenbach; der DZG-Fertigungs- und Reparaturbetrieb in Oranienburg (seit 1990); der Reparaturbetrieb Stepper & Co in Hamburg mit Zweigbetrieb in Furtwangen; die Hamburger Elektronik Gesellschaft mbH (seit 1971).

Die 1990 gegründete Deutsche Zählergesellschaft Oranienburg mbH setzte die Arbeit des vom ehemaligen Energiekombinat Potsdam übernommenen Oranienburger Zähler-Reparaturwerks fort und begann im Auftrag der DZG Furtwangen/Vöhrenbach mit der Neuzählerfertigung. 1994 wurde der Aufbau des Dienstleistungsgeschäftes für Energieversorgungsunternehmen aufgenommen.

1998 wurde die ELGAWA als Joint Venture mit der GMT Gaselan GmbH & Co. KG, einem Hersteller von Gaszählern, und der Hydrometer GmbH, einem Hersteller von Wasserzählern und Wärmemessgeräten, gegründet. Ziel war dabei, das gemeinsame Wissen in den Bereichen Elektrizität, Gas und Wasser zu bündeln und dem Dienstleistungsbereich zu erschließen. Im Jahr 2000 übernahm die DZG Oranienburg die Anteile der Gesellschafter.

Die wesentlichen Aktivitäten der DZG gehen heute von der Deutschen Zählergesellschaft Oranienburg mbH aus. Gemeinsam mit ihrer Prüfstelle EN 20 hat die DZG Oranienburg ihre Aktivitäten im Bereich der Energie-Dienstleistungen stetig erweitert. Neben der Instandsetzung und Eichung von Elektrizitätszählern unterschiedlicher Fabrikate steht die DZG Oranienburg heute für zukunftsichere, kundenorientierte und modulare Lösungen im Bereich des Messwesens.

Angefangen bei der Bereitstellung von geeigneter Messgerätetechnik für alle Sparten über Zählerfernauslesung bis hin zum Smart Metering, steht die DZG Oranienburg als kompetenter Partner den Kunden zur Seite.

Ulrich Feldmüller und Karl-Heinz Paasch

Die Zähler und die Informatiker

IVU: Ganzheitliches Messdatenmanagement für Versorgungsunternehmen aus einer Hand • Als Messdienstleister von Zählerauslesung bis Mengenermittlung fit für Smart Metering im Dienste der Stadtwerke

IVU Der weltweite ›Hunger‹ nach Energie wird steigen und damit eine globale Verteuerung von Energie verursachen. Daraus folgen langfristige erhebliche Risiken für unsere Volkswirtschaft. Ökonomische Veränderungen werden den Energiemarkt prägen, indem wir in eine wirtschaftliche und soziale Falle laufen, so

denn wir den Energiemix nicht verändern. Immer weniger Länder werden feste Brennstoffe fördern, wodurch sich ein natürliches, teures, Monopol bilden wird. Die Explorationskosten werden ebenfalls immer weiter steigen. Ökologische Veränderungen, wie etwa bestimmt durch den Klimawandel, prägen zunehmend die öffentliche



Der Autor dieses Beitrages: Uwe Wagner, Leiter Neue Informationssysteme der IVU GmbH, bekannt für seine brillanten Vorträge auf Fachveranstaltungen für die Energiebranche

Diskussion. Regenerative Energien werden gefördert, zum effizienten Einsatz von Energie wird aufgerufen. – Die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes ist das oberste politische Ziel, welches neben energieeffizienter Modernisierung den technischen Fortschritt, aber auch das in diesem Hinblick

eigenverantwortliche Ändern des Verbraucherverhaltens bringen soll. Hier finden wir in der Messzugangsverordnung die entsprechende Grundlage, aus der hervorgeht, dass bereits ab dem 1. Januar 2010 das Energieversorgungsunternehmen bei Neubau und Renovierung Zähler montieren müssen, die es ermöglichen, dem Verbraucher unterjährige Verbrauchsinformationen zu liefern und diese in einen elektronischen Messdienstleistungsprozess zu etablieren.

IVU GmbH als Generalunternehmer für Smart Metering

Die Marktrolle des Messdienstleisters im Dienste der Stadtwerke wird die IVU Informationssysteme GmbH aufgrund ihrer Ausrichtung auf die Versorgungswirtschaft und der entsprechenden Erfahrung im Markt kompetent übernehmen. Viele der betreuten Kunden lassen bereits ihre gesamte EDV, oder aber auch Teile daraus, durch die IVU GmbH bewirtschaften.

Daher lag nichts näher, als die sehr softwarelastige Massendatengenerierung und -haltung ebenfalls als strategisches Geschäftsmodell zu integrieren. Nach interner Diskussion wurde schnell deutlich, dass die Komplexität der gesamten Wertschöpfungskette in den neuen Geschäftsprozessen vom Zähler zur Abrechnung zu groß ist und dass die Kunden damit keinen Mehrwert würden generieren können.

Aus diesem Grund fiel die Entscheidung für eine Partnerschaft mit der Deutschen Zählergesellschaft Oranienburg mbH, die in

langer und erfolgreicher Tradition am Markt die Rolle des Messstellenbetreibers souverän ausfüllt. Die beiden Unternehmen entwickeln alle in dieser Wertschöpfungskette auftretenden Prozessschritte als eigenständige Produkte, so dass der Kunde heute entscheiden kann, welchen Teil er selbst gerne bewirtschaften oder fremd beziehen möchte. Mit ihrem Paket Messdatenmanagement IVU SMARTmeter liefert die IVU GmbH einmal mehr als Generalunternehmer alles aus einer Hand, tritt aber gegenüber den Versorgungsunternehmen immer nur im Hintergrund als Zulieferer auf, so dass die Endkundenbeziehung weiterhin nur im Namen des Stadtwerkes besteht.

Kundenpartizipation auch im Kleinen

Bereits heute kann die Durchgängigkeit der Systeme vom Zähler bis zur Abrechnung unter Beweis gestellt werden. Erste Pilotprojekte wurden bereits erfolgreich abgeschlossen.

Der beim Kunden installierte Zähler sendet Daten oder empfängt Steuerungsinformationen, welche vom Advanced Meter Infrastructure-System (AMI) ausgelöst werden. Der Internet Protocol Telemetric-Server (IPT) koordiniert die dynamische IP-Adressenverwaltung der beliebig großen Anzahl an Zählern.

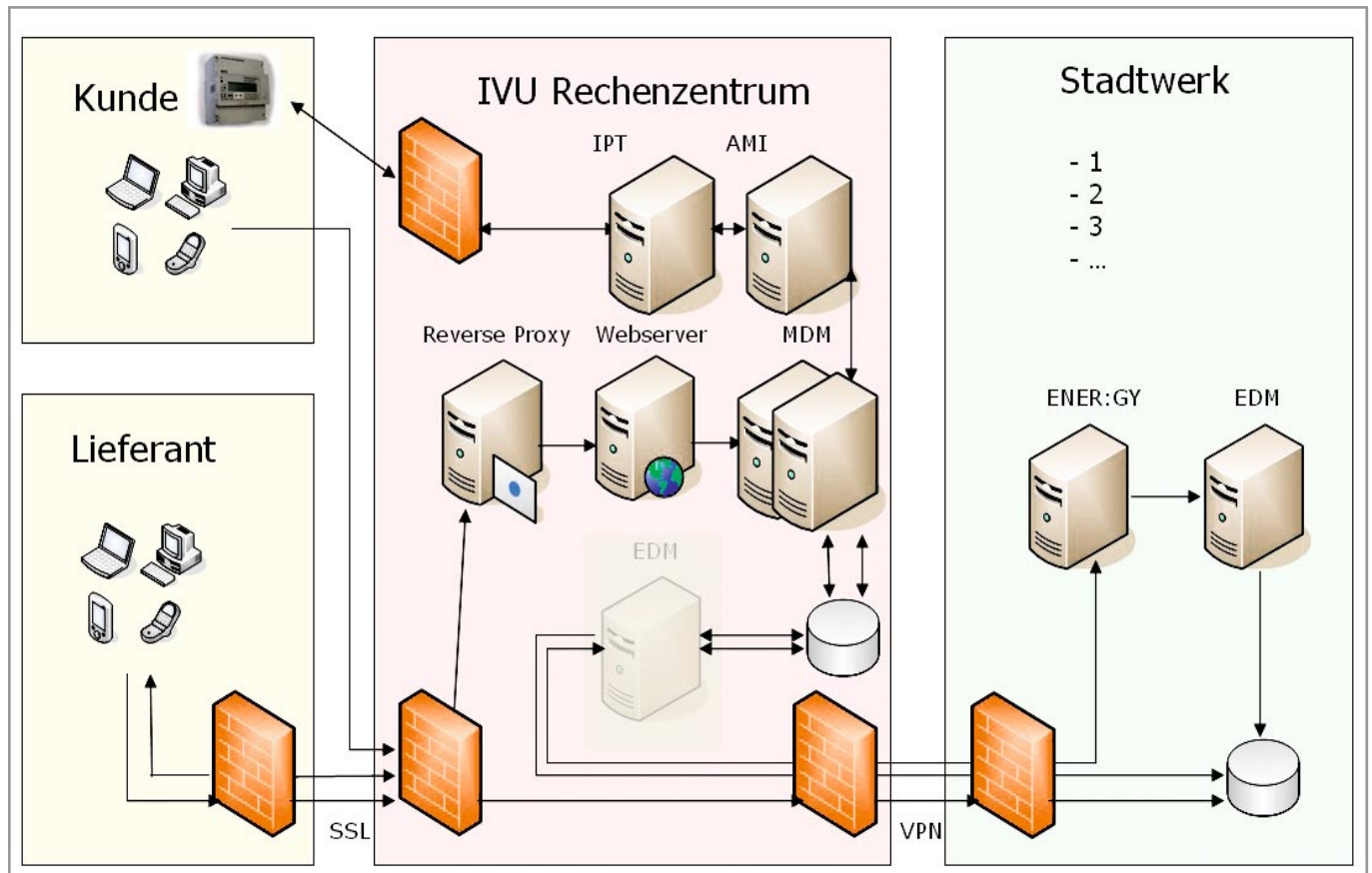
Die gewonnenen Daten landen in dem »großen Datentopf« des Messdatenmanagements, in dem die Speicherung, Plausibilisierung, Mengenermittlung und das Pre-

Billing etcetera stattfinden. Die nutzbaren Daten in komprimierter, aufbereiteter Form werden an das Billingssystem und das Energiedatenmanagement weitergereicht. Von diesen beiden Frontend-Systemen geht jede Transaktion und jede Kommunikation mit dem Zähler aus. So sind in das CS/2 ENER:GY bereits viele zählerrelevante Prozesse integriert worden, so dass, wann immer ein Zählerstand zu einem Termin benötigt wird, »on the fly« nachgeschaut wird, ob ein oder mehrere Werte zu diesem Datum existieren. Ist dies der Fall, so werden diese Werte dem Anwender zur Auswahl angeboten.

Der gesamte Datenfluss gemäß des hier gezeigten Schaubildes kann im IVU-Rechenzentrum von jedem Kunden genutzt werden, da sich derartige dezentrale, zutiefst komplexe Smart Meter-Installationen für die heute häufig anzutreffenden Stückzahlen im technischen Erprobungsbetrieb als wirtschaftlich unrentabel darstellen.

Ideale Partner: IVU und DZG

Mit der geballten Erfahrung der IVU rund um die Informatik und der neuen Partnerschaft mit dem auf das Zählerwesen spezialisierten Traditionsunternehmen Deutsche Zählergesellschaft Oranienburg mbH, die dabei für die Stadtwerke in der Marktrolle als Messstellenbetreiber fungieren wird, steht den Versorgungsunternehmen die innovative Kraft zweier sich ideal ergänzender Unternehmen – beide erfahrene Partner der Stadtwerke – zur Verfügung.



Schematische Darstellung des Datenflusses IVU SMARTmeter

Die lehrreichen Stunden der IT-Stadtwerke-Praktiker

IVU-Kundentage 2010 in Hamburg und Nürnberg: Smart Metering mit IVU und Deutscher Zählergesellschaft • BelVis AnKa-fix mit erweiterten Funktionen • IVU VSP-Fragen und -Antworten • VU-Arge-Aktivitäten im 30. Jahr • BNetzA-Monitoring durch Tool IVU BNAex erleichtert • Analyse Netzkonto Gas • Aktuelles von CS/2 ENER:GY

Die fachliche Brisanz der Themen der IVU-Kundentage 2010, die am 21. und 23. September traditionell jeweils in Hamburg und Nürnberg ausgerichtet wurden – ein Besuchermagnet war das von der IVU Informationssysteme in den Fokus gestellte ganzheitliche Messdatenmanagement – hatte fast eine ›Überbuchung‹ zur Folge: alle Plätze in den Tagungssalons im Hamburger Steigenberger und im Nürnberger Sheraton Carlton waren okkupiert. Und wie immer hatten die Tagungsprofis und Gastronomen der Hotels ganze Arbeit geleistet: Tagungstechnik, Klimatisierung und Bewirtung waren an beiden ›Locations‹ okay. (IVU EXPRESS war für diesen Tagungsbericht in Hamburg mit dabei.)

IVU SMARTmeter: Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen aus einer Hand

Die ›Revolution im Zählerwesen‹ wird sich beschleunigen. Die entscheidenden Treiber für Smart Metering ist das vor zwei Jahren verabschiedete integrierte Energie- und Klimaschutzpaket, die Potenziale für Energieeffizienz, steigende Energiekosten und die entsprechende Motivation der Kunden

zum ›Sparen‹ sowie der (wahrscheinlich nur unterstellte) Wunsch nach Verbrauchstransparenz. Mit der von ›intelligenten‹ Zählern ermöglichte bidirektionale Kommunikation zwischen Verbraucher und Erzeuger kann die Abstimmung zwischen Energienutzung und -erzeugung optimiert werden, wobei die verstärkte dezentrale Erzeugung hohe Anforderungen an die Steuerungssysteme impliziert. Auch neue Tarife für eine individuell zu gestaltende Nutzung des Energieangebotes stehen ins Haus.

Wie in IVU EXPRESS 22 auf Seite 1 gemeldet, hat die IVU Informationssysteme GmbH mit ihrem neuen Partner Deutsche Zählergesellschaft Oranienburg mbH, kurz DZG, im genannten Zusammenhang ein universelles, ganzheitliches Geschäftsmodell zum Messdatenmanagement entwickelt. Es bietet insbesondere kleineren und mittleren Stadtwerken die Möglichkeit, aus einer Hand vom ›Generalunternehmer‹ IVU GmbH Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen zu beziehen.

Entsprechend stark beachtet wurde der erste Vortrag des IVU Kundentages 2010, in dem Uwe Wagner, Leiter Neue Informationssysteme der IVU GmbH, das universelle

IVU Geschäftsmodell Messdatenmanagement, sprich IVU SMARTmeter, präsentierte, wobei Produkte und Leistungen der DZG und der klassischen IVU-Partner Kisters und Wilken mit einfließen.

Zu Beginn seiner Ausführungen räumte Wagner ein, dass trotz der bereits verabschiedeten neuen gesetzlichen Bestimmungen bei Smart Metering noch Unwägbarkeiten bestehen: Das Verhalten der Kunden ist noch unkalkulierbar, die Marktsituation bei den Systemkomponenten unübersichtlich und die Refinanzierung der Kosten ›steht in den Sternen‹. Nutzenpotenziale seien beim Netz und beim Vertrieb möglich, aber schwer abzuschätzen.

Bei Wahrung der Identität des jeweiligen Stadtwerkes an der ›Endkundenschnittstelle‹ umfasst der IVU SMARTmeter die gesamte Wertschöpfungskette: von der Zählerbeschaffung, Installation, Wartung und Störungsbeseitigung im Messstellenbetrieb (DZG) über Datenauslesung, Datenhaltung, Plausibilisierung, Ersatzwertbildung, Datenverteilung und Mengenermittlung beim Messdienstleister (IVU) bis zur Abrechnung in CS/2 ENER:GY. Den Stadtwerken steht dabei frei, auch nur einzelne Produkte oder Leistungen für ihrem IVU SMARTmeter-›Warenkorb‹ zu ordern. In jedem Fall erzielen die Versorgungsunternehmen mit IVU SMARTmeter bei niedrigen Investitionen Kostenvorteile und erfüllen zeitgerecht die gesetzlichen Anforderungen, wie Uwe Wagner betonte. Für das Erbringen von Zusatzdienstleistungen erhalten die Stadtwerke Unterstützung. – Kein Stadtwerk ist beim Eintritt in die neue Zählerwelt allein: IVU- und DZG-Experten stehen beratend und helfend zur Seite. (Siehe Seiten 2 ff. in dieser Ausgabe.)

Neues von BelVis AnKa-fix

Mit seinem branchenbekannten Kalkulationswerkzeug zur Angebotserstellung und

Gäste und Referenten: Heike Böttcher, Stadtwerke Wedel GmbH (1); Frank Kreidenberg, Stadtwerke Buchholz GmbH (2); Markus Rahe, Kisters AG (3); Wolfgang Stöckmann, Stadtwerke Rotenburg (Wümme) GmbH (4); Peer Gugat, Stadtwerke Steinburg GmbH (5); Manfred Lasanske, VersorgungsBetriebe Elbe GmbH (6); Andreas Riemenschneider, Gemeindewerke Halstenbek (7); Michael Mokolke,

ISG Abrechnungsmanagement GmbH (8); Gerald Clemens, Stadtwerke Olpe GmbH (9); Bianca Pfeil, VersorgungsBetriebe Elbe GmbH (10); Klaus Scholz, CX4U GmbH (11); Thies Schröder-Scheel, Stadtwerke Steinburg GmbH (12); Gregor Schulte, IVU GmbH (13); Gerd Gillich, Wilken GmbH (14). Die Atmosphäre auf den IVU-Kundentagen – wie hier in Hamburg – war bestimmt von hoher fachlicher Konzentration.



für das Vertriebscontrolling AnKa-fix hat sich Erfinder Markus Rahe persönlich und mit seiner Software unter das schützende Dach eines großen Hauses begeben: der Kisters AG, die damit über eine weitere Dependence im thüringischen Meiningen verfügt. Unter der Bezeichnung BelVis AnKa-fix wurden zwischenzeitlich weitreichende Integrationen in die BelVis-Produktfamilie vorgenommen.

Durch die Weiterentwicklung besteht aus der Angebotskalkulation heraus nunmehr die Möglichkeit, auf die Zeitreihen in BelVis zuzugreifen und zum Beispiel Mengen für die Angebotserstellung direkt aus den hinterlegten Prognosezeitreihen auf Knopfdruck zu ermitteln. Genau so kann mit einem Mausklick die Bepreisung eines Lastgangs mit der aktuellsten Price Forward Curve (PFC) durchgeführt werden. Der Aufruf eines Zusatztools mit Datenabfrage ist entfallen. Stammdaten von Interessenten, die in BelVis AnKa-fix angelegt werden, stehen auch direkt im BelVis-Vertriebsmandanten zur Verfügung. Wird aus dem Interessenten ein Kunde oder verlängert ein Kunde seinen Vertrag, können die Mengen dazu wiederum an die relevanten Stellen, wie zum Beispiel den Einkauf, automatisiert weitergegeben und die Kurzfristprognose gestartet werden.

Neben diesen Erleichterungen des Tagesgeschäfts wurden zahlreiche Funktionserweiterungen installiert, die einfache und schnelle Kalkulationen in beliebigen Zeiträumen von einem Monat bis n Jahren ermöglichen.

Fragen und Antworten zum IVU Vertriebs-Service-Portal

Die gerade bei kleineren und mittleren Stadtwerken so budgetschonende Portallösung IVU VSP, die schon im Mai 2009 von der Bundesnetzagentur als »eine geeignete und dauerhafte« Alternative zur Mandantentrennung akzeptiert wurde, hat sich durchgesetzt. Mit Ende 2010 geht man davon aus, dass mehr als achtzig Versorgungsunternehmen das IVU Vertriebs-Service-Portal einsetzen.

Mit einem sehr nützlichen Praxisvortrag bot Gregor Schulte, IVU VSP-Experte und einer der hochbegabten Nachwuchs-Administratoren der IVU GmbH, einen Frage-/Antwort-Katalog zur Nutzung der Portallösung, der in der täglichen Betreuungspraxis der Anwender entstanden ist. Er ist nebenstehend im Wortlaut wiedergegeben.

VU-Arge: viel Aktion im Jubiläumsjahr

Mit sonorer Stimme und norddeutscher Sachlichkeit stellte Volker Reiners, Geschäftsführer der seit dreißig Jahren bestehenden Arbeitsgemeinschaft der Versorgungsunternehmen VU-Arge (siehe Seite 1 dieser Ausgabe), das aktuelle Wirken der CS/2 ENER:GY-Anwendergemeinschaft von nunmehr sechzig Mitgliedswerken vor. Neu

hinzugekommen sind per 1. Juli 2010 das Überlandwerk Leinetal aus Gronau und per 1. Oktober 2010 die Stadtwerke Attendorn. Die Stadtwerke Itzehoe und Glückstadt planen die Fusion als Stadtwerke Steinburg GmbH.

Das Kunden-Informations-Center KIC – ein Gemeinschaftsprojekt der VU-Arge – dient zur Abbildung von Unternehmensprozessen und bietet CRM-Betreuung. Nach der Definition erster Prozesse für KIC sind weitere in Vorbereitung. Das besonders für die Kundenbindung nützliche IVU Online-Service-Portal OSP zur Kundenkommunikation und das legendäre IVU Vertriebs-Service-Portal VSP zur diskriminierungsfreien Marktkommunikation haben auch in den VU-Arge-Mitgliedswerken hohe Akzeptanz gefunden. Das Projekt »BNetzA« betrifft die Erleichterung der jährlichen Monitoring-Berichte an die Bundesnetzagentur per speziellem Tool BNAex. Weitere aktuelle Themen sind Anforderungen aus der Gesetzgebung: die Wechselprozesse im Messwesen (WiM), die Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom (MaBIS) sowie die umsatzsteuerliche Behandlung von Guthaben aus der Verbrauchsabrechnung.

IVU BNAex: automatisch Bundesnetzagentur-Fragebögen ausfüllen

Mit dem oben erwähnten Werkzeug BNAex bietet die IVU Informationssysteme GmbH eine Art »Ausfüllhilfe« für das Monitoring

der Bundesnetzagentur, die auf den Kundentagen 2010 von Uwe Wagner vorgestellt wurde. Die Angaben für die komplexen Fragebögen der Bundesnetzagentur können mit BNAex automatisch eingetragen werden. Das integrierte System hinterlegt kundenspezifische Einstellungen und bietet Revisionsicherheit. Anhand zahlreicher Screenshots zeigte Wagner Praxisbeispiele beim Einsatz von IVU BNAex.

Analyse des Netzkontos Gas

Im Programm der IVU-Kundentage avisiert war der muntere und eloquente »Gasmann« Dr. Peter Rügge, Geschäftsführer der Oldenburger Unternehmensgruppe CX4U GmbH sowie Veranstalter der Oldenburger Gastage: Da der Chef verhindert war, sprang Senior Partner Klaus Scholz ein, der ruhig, gelassen und universitär über die Analyse des Netzkontos Gas und die Verbesserung der Allokationsdaten referierte.

Mit der Einführung von GaBi Gas zum 1. Oktober 2008 wurde das Gasnetzzugangmodell grundlegend verändert. Insbesondere werden die Netzbetreiber durch den Grundsatz der Tagesbilanzierung mit umfangreichen neuen Aufgaben konfrontiert.

Zu den bilanzrelevanten Mengen gehören auch die über Standardlastprofile (SLP) ermittelten Mengen in Kilowattstunden. Standardlastprofile werden für alle die Ausspeisepunkte in die Bilanz eingestellt, für die von den Netzbetreibern Standard-

Noch Fragen zum IVU Vertriebs-Service-Portal?

Gregor Schulte, IVU GmbH, auf den IVU-Kundentagen 2010 in Hamburg und Nürnberg

1. Installation und Einrichtung

Was müssen wir als Werk einrichten?

Es wird ein Tunnel für die Kommunikation zwischen dem Werk und dem IVU-Rechenzentrum benötigt. Dieser muss vor Produktivsetzung des IVU VSP vorhanden sein – IVU RZ-Kunden ausgenommen.

Speichert die IVU unseren Datenbestand?

Nein, wir greifen in Echtzeit auf Ihren Datenbestand zu. Ihre Daten befinden sich zu keinem Zeitraum in unserem Rechenzentrum. Selbst das Transaktionsprotokoll ist in Ihrer Datenbank.

Muss der Webservice permanent laufen?

Ja, der Webservice auf Ihrem Applikationsserver ist für den Datenaustausch zwingend erforderlich, dieser muss permanent laufen.

Wie kann sicher gestellt werden, dass kein Vertrieb fremde Kunden sieht?

Systemintern ist bei jedem Kunden registriert, von welchem Lieferanten er versorgt wird. Über diese Kennung können wir sicher stellen, dass nur die entsprechenden Kunden angezeigt werden.

Gibt es ein Protokoll aller Änderungen?

Ja, es wird protokolliert, was, wann, von wem, von wo geändert wurde. Das Protokoll liegt in Ihrer Datenbank.

Können Zugänge bei Missbrauch gesperrt werden?

Ja, es können einzelne Benutzer gelöscht oder ein ganzer Vertrieb gesperrt werden. Jeder Vertrieb bekommt ein eigenes Zertifikat, und anhand des Zertifikates kann der Zugang verweigert werden.

2. Client-Zertifikat

Wann erhalten wir das benötigte Client-Zertifikat?

Nach erfolgreicher Prüfung der Installation und Ein-

richtung des IVU VSP bekommen Sie das Zertifikat per E-Mail zugestellt.

Wozu brauchen wir ein Client-Zertifikat?

Das Zertifikat ist vergleichbar mit einem Haustürschlüssel. Ohne ein von uns autorisiertes Zertifikat gibt es keine Möglichkeit, das VSP zu erreichen.

Benötigt jeder Arbeitsplatz das Zertifikat?

Nein, es wird nur von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern benötigt, die mit dem IVU VSP arbeiten sollen. Da im Regelfall die Nutzung eher gegen null streben wird, reicht es aus, das Zertifikat nur für die Verwaltung der Lieferanten zu verwenden.

3. Angebotsblatt (Becker Büttner Held)

Muss der Vertrag auf der Website zur Verfügung stehen?

Nein, es reicht ein Hinweis auf das IVU VSP und auf den Weg, wie der Vertrag zu beziehen ist. Entsprechende Kontaktdaten sollen ebenfalls zur Verfügung gestellt werden.

4. Eigener Vertrieb

Muss ein Vertrag mit dem eigenen Vertrieb geschlossen werden?

Ja, der Vertrag sollte genauso wie mit jedem anderen Lieferanten, falls Interesse seitens des Lieferanten besteht, abgeschlossen und entsprechend im Portal eingerichtet werden.

5. Fremder Vertrieb

Muss jedem fremden Vertrieb das Angebotsblatt unterbreitet werden?

Nein, der fremde Vertrieb muss aktiv werden. Es ist nur notwendig, wie in Punkt 3. ausgeführt, den entsprechenden Hinweis auf das IVU VSP zu publizieren

Kontakt: gschulte@ivugmbh.de · www.ivugmbh.de

lastprofile entwickelt und zugewiesen werden müssen – sogenannte ›SLP-Entnahmestellen‹. Im Rahmen dieser neuen Allokationsregeln erfolgt auch eine Mehr-/Mindermengenermittlung. Mit dem Transportkunden werden diese Mehr-/Mindermengen direkt abgewickelt.

Zur Abrechnung mit dem Bilanznetzbetreiber führt dieser für jeden Ausspeisenezbetreiber im Marktgebiet ein Netzkonto. Die Mehr-/Mindermengen bilden automatisch einen Teil des sich ergebenden Netzkontensaldos. Um die finanziellen Risiken gering zu halten, ist der Ausspeisenezbetreiber bestrebt, den Saldo seines Netzkontos möglichst gering zu halten.

Die Unternehmensgruppe CX4U hat, wie Klaus Scholz ausführte, im Rahmen unterschiedlicher Projekte mit Gasnetzbetreibern diese Problematik umfassend erarbeitet und ein Produkt entwickelt, das aus zwei Komponenten besteht.

Zunächst erfolgt im Rahmen der sogenannten ›Best-Fit-Analyse eine Überprüfung, Auswertung und Optimierung der bestehenden Standardlastprofilanwendung sowie der historischen Prognose- und Bilanzierungsdaten eines Verteilnetzbetreibers. In einem zweiten Schritt werden auf Basis der ›Best-Fit-Analysedaten über den Einsatz des ›SLP-Optimizers‹ die netz- und verbrauchsoptimalen Koeffizienten der den

TU München-Profilen zugrunde liegenden Sigmoid-Funktion für die Berechnung individueller Prognosewerte für eine Gruppe von Letztverbrauchern ermittelt und dauerhaft in das System eingepflegt.

Die beiden Komponenten wurden von der Berliner Spezialkanzlei Becker Büttner Held begutachtet und der Bundesnetzagentur vorgestellt. Einem Einsatz der ›Best-Fit-Analyse‹ und dem ›SLP-Optimizer‹ steht aus dieser Sicht nichts entgegen, wie der Referent darlegte.

CS/2 ENER:GY ist immer up to date

Der Wilken-Software-Klassiker CS/2 ENER:GY für die Versorgungswirtschaft ›verjüngt‹ sich immer wieder neu: Gerd Gillich, Produktmanagement Energie der Ulmer Wilken GmbH, nutzte die IVU-Kundentage, um einige Inhalte der aktuellsten CS/2 ENER:GY-Version vorzustellen.

Seit dem 1. Oktober 2010 stehen neue GPKE- und GeLi Gas-Formate zur Verfügung. Themen der Entwicklungspartnerschaft VU-Arge, IVU und Wilken sind unter anderem: die neue Zuordnungsfunktion im Regulierungsmanager RUM, Abgleich von gestellten und bezahlten INVOICES, Automatisierung des Lieferende-Prozesses und Versand von Nachrichtenduplikaten. Gillich wies auf die prozessübergreifende Anzeige

der Ableselisten hin, die beliebigen Standardzählertypen für beliebige Energiearten und die Abrechnung und Kommunikation im Verbundmandanten. Dazu kommen der Datenabgleich zwischen CS/2 ENER:GY und BelVis sowie die zählpunktscharfe Mehr-/Mindermengen-Abrechnung.

Der Regulierungsmanager RUM wird zur zentralen Kommunikationsplattform: Anbindung und Abrechnung von Smart Metern, Abrechnung hoch flexibler, last- und zeitvariabler Tarife, Abbildung der Wechselprozesse im Messwesen (WiM) in CS/2 ENER:GY und entsprechende Automatisierung.

ENER:GY arbeitet jetzt mit der neuesten Wilken ERP-Version zusammen, wodurch auch für Versorgungsunternehmen neue interessante Funktionalitäten zur Verfügung stehen, wie zum Beispiel regelbasierte Auszifferungslogik, marktpartnerbezogenes Mahnen und Regulieren, Rücküberweisung beziehungsweise Weiterleiten von Zahlungseingängen.

Die Fülle im Hotel Steigenberger ging einher mit der Fülle an Themen, die man von diesem für den aktuellen Wissenstransfer hoch nützlichen IVU Kundentag getrost mit in sein Werk nachhause nehmen konnte.

*Karlheinz Hartmann,
Chefredaktion Energie*

IVU Branche

Im Club der regionalen und kommunalen Stadtwerke

Erstes Interview mit KMU-Chefin Heike Schoon in Berlin

Rechtsanwältin Heike Schoon, neue Chefin der Vertretung kleiner und mittlerer Stadtwerke (KMU) beim BDEW, ist erst seit acht Tagen im Amt (siehe Titelseite dieser Ausgabe). Und sie freut sich über ihr erstes Pressegespräch.

IVU EXPRESS: Die Betreuung kleinerer und mittlerer Stadtwerke ist eine Berufung. Die Szene ist spannend und einmalig: regionale Gegebenheiten, unterschiedliche Unternehmensformen und -beteiligungen, hohe Verantwortung für die öffentliche Aufgabe Versorgung, ja Daseinsvorsorge. Mit welcher Vision treten Sie an?

Heike Schoon: Mir ist zum einen wichtig, dass die spezifischen Positionen und Anforderungen der kleineren und mittleren Stadtwerke bei der Erarbeitung gemeinsamer Branchenpositionen im Verband wahrgenommen und berücksichtigt werden. Hier kooperiert die KMU-Vertretung eng mit den Landesorganisationen und den ehrenamtlichen KMU-Vertretern. Zum anderen will ich bei der Optimierung der Dienstleistungen für KMUs und entsprechende Kommunikationskanäle und -inhalte des Verbandes mitwirken. Insbesondere für die KMU ist eine zielgerichtete und umsetzungsorientierte Gestaltung der Dienstleistungen wichtig. Hierbei arbeite ich eng mit weiteren Querschnittsbereichen wie der Kommunikation, Strategie und Politik und der Verbandsentwicklung zusammen.

RA Heike Schoon, Leiterin der Vertretung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) beim BDEW, im Gespräch mit Karlheinz Hartmann, Chefredakteur IVU EXPRESS

IVU EXPRESS: Von welchen Leistungen der KMU-Vertretung können die kleineren und mittleren Unternehmen profitieren? Gibt es spezielle Angebote? Services für die Zukunft?

Schoon: Es gibt bereits spezielle Dienstleistungen und Veranstaltungen für die kleinen und mittleren Unternehmen. Auf diese Weise werden die relevanten Themen und Inhalte für die KMU gebündelt. Hier gibt es aber sicherlich noch Optimierungspotenzial. An dem Thema sind wir jedoch dran. Daneben will ich die Unternehmen auch beim Meinungsbildungsprozess unterstützen und dazu beitragen, die Kommunikation zwischen der Hauptgeschäftsstelle, den Landesorganisationen und den Mitgliedsunternehmen noch effizienter und effektiver zu gestalten. Ich will es einmal so ausdrücken: Die KMU-Vertretung des BDEW bildet die Drehscheibe, über die KMU-spezifische Inhalte in die Prozesse des BDEW eingebracht und zurückgespiegelt werden.

IVU EXPRESS: Welche Möglichkeiten gibt es, sich als Mitgliedsunternehmen für die KMU zu engagieren? Ist es vorstellbar, dass absehbar ein spezielles BDEW-Gremium KMU gebildet wird?

Schoon: Es ist für mich noch etwas früh, über eine solche Möglichkeit nachzuden-



ken. Ich schaue mir erst einmal die vorhandenen Strukturen beim BDEW an. Insgesamt ist aber zu berücksichtigen, dass die Stärke des BDEW hinsichtlich seiner Durchschlagskraft darin liegt, dass er für die gesamte Branche spricht. Dies umfasst im besonderen Maße auch die kleinen und mittleren Stadtwerke, die auch die große Mehrheit der BDEW-Mitgliedsunternehmen darstellen. Es ist insofern von großer Bedeutung, dass die KMUs sich auch in den bestehenden Gremien des BDEW engagieren. Dieser Austausch zwischen Branchenvertretern kann nicht durch eine hauptamtliche KMU-Vertretung ersetzt werden. Dabei ist mir durchaus bewußt, dass die KMU hierfür häufig nicht die erforderlichen personellen Ressourcen zur Verfügung haben. Hier werden wir in Kürze mit den Landesorganisationen und den ehrenamtlichen KMU-Vertretern über mögliche Lösungsansätze sprechen.

IVU EXPRESS: *Kann die KMU-Vertretung über den BDEW auf die Bundesnetzagentur einwirken, um für kleinere und mittlere Stadtwerke Erleichterungen zu erwirken: wie etwa beim jährlichen Monitoring an die BNetzA, das bei nur geringen Personalressourcen mit hohem Aufwand betrieben werden muss?*

Schoon: Das Thema Bürokratieabbau allgemein ist eines, um das sich der BDEW und hier auch die KMU-Vertretung stark kümmert, eben weil der damit verbundene administrative Aufwand insbesondere für KMUs nur sehr schwer zu stemmen ist. Es ist zum Beispiel die Beibehaltung der deminimis-Regelung im Bereich Entflechtung oder der Wegfall von Beschränkungen in der Gemeindeordnung in NRW, die für

KMU von besonderer Bedeutung sind und für die wir uns auch gegenüber der Politik und sonstigen Institutionen eingesetzt haben. Dies werden wir auch weiterhin tun und gerade die Entwicklung der Rahmenbedingungen für KMUs gemeinsam mit den entsprechenden Geschäftsbereichen im BDEW intensiv begleiten. Jedoch hat das, was der Verband mit den Erfahrungen aus der energiewirtschaftlichen Praxis dort vorträgt, empfehlenden Charakter. Die Politik und ihre Institutionen bilden sich auf diese Weise ihre Meinung und fällen dann eine Entscheidung. So ist unser demokratisches System aufgebaut.

IVU EXPRESS: *Bei den gesetzlichen Anforderungen – GPKE-Strom, GeLi Gas, WiM, MaBIS und so weiter – wird nicht mehr nach großen und kleinen Werken unterschieden. Die Anforderungen und Umsetzungen sind für alle gleich. Große Unternehmen sind daher ungleich besser durch Juristen und Berater aufgestellt als kleine Werke, die jede Beratung teuer bezahlen müssen. Kann hier die KMU-Vertretung helfen?*

Schoon: Aus meiner Unternehmenserfahrung weiß ich noch, welche großen und auch komplexen Herausforderungen die Umsetzung einiger der von Ihnen genannten Festlegungen der BNetzA für die Unternehmen bedeutet und auch welche enormen Kosten und personeller Aufwand damit verbunden sind. Der BDEW bemüht sich, auch bei diesen Fragestellungen den Unternehmen zur Seite zu stehen, sei es im Vorfeld der Festlegungen durch entsprechende Einflussnahme auf die Ausgestaltung als auch bei der anschließenden Umsetzung (zum Beispiel durch Anwendungshilfen). Dabei stehen wie bei allen Themen

auch die KMU-Interessen mit im Fokus. Externe Berater werden wir bei diesen komplexen Themen aber leider wohl nicht ersetzen können, da gerade die Umsetzung auch von den unternehmensspezifischen Besonderheiten abhängig ist.

IVU EXPRESS: *Wie grenzen Sie sich gegenüber anderen Verbänden, wie etwa dem VKU Verband kommunaler Unternehmen e. V., ab?*

Schoon: Der BDEW ist der einzige Energie und Wasserverband, der für alle Unternehmensgrößen, Sparten und Wertschöpfungsstufen in Deutschland sprechen kann. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal mit rund 1.800 Mitgliedsunternehmen. Das Spektrum unserer Mitglieder reicht von lokalen und kommunalen über regionale bis hin zu überregionalen Unternehmen. Sie repräsentieren rund 90 Prozent des Stromabsatzes, gut 60 Prozent des Nah- und Fernwärmeabsatzes, 90 Prozent des Erdgasabsatzes sowie 80 Prozent der Trinkwasser-Förderung und rund ein Drittel der Abwasser-Entsorgung in Deutschland. Wenn das nicht genügend Abgrenzung ist?

IVU EXPRESS: *Haben Sie vielen Dank für das Gespräch. Für Ihre nicht einfache Aufgabe wünsche ich gutes Gelingen. – Zum Abschied eine Einladung: Der Herausgeber von IVU EXPRESS, die IVU Informationssysteme GmbH, und die Arbeitsgemeinschaft der Versorgungsunternehmen VU-Arge freuen sich, Sie auf ihrer VIII. Managementtagung im Frühjahr 2011 als Referentin begrüßen zu dürfen. Willkommen in der Welt der Versorgungs-IT.*

Kontakt: bdewkmu@bdew.de · www.bdew.de

5. Forum für kleinere und mittlere Stadtwerke am 23. September 2010 in der Ludwigsburger Musikhalle: Bodo Skaletz, Geschäftsführer der Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim GmbH, gab als lokaler »Schirmherr« der Veranstaltung in einem profunden Vortrag »Energiestrategie der

SWLB – nachhaltig, sicher, wettbewerbsfähig« einen Überblick über die Aktivitäten des Stadtwerks, die von dessen Nachhaltigkeitsstrategie unter der Devise »Stärkung durch Wachstum« bestimmt werden (Bild links). – Die Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim sind Mitglied der Arbeitsgemein-

schaft der Versorgungsunternehmen VU Arge und werden im Bereich IT von der bundesweit operierenden IVU Informationssysteme GmbH betreut. Von Links: Bodo Skaletz, Prokurist Heiner Kloppe, IVU Informationssysteme GmbH, sowie Bert Hoffmann, Kaufmännischer Leiter der Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim, nutzten die Gelegenheit, laufende IT-Projekte zu erörtern.



Kompetenz in Energie



Ihr IT-Dienstleister in der Versorgungswirtschaft:

IVU Informationssysteme GmbH

Rathausallee 33 · D-22846 Norderstedt · Tel. (0 40) 52 50 64-00 · Fax (0 40) 52 50 64-44 · www.ivugmbh.de · E-Mail: info@ivugmbh.de



IVU EXPRESS wird herausgegeben von der IVU Informationssysteme GmbH, Rathausallee 33, D-22846 Norderstedt.

Telefon (0 40) 52 50 64-00, Telefax (0 40) 52 50 64-44, E-Mail: info@ivugmbh.de, Internet: www.ivugmbh.de

Copyright 2010 by IVU GmbH, Norderstedt

ISSN 1614-9963

Litteraturverlag Karlheinz Hartmann, Schneckenhofstraße 17-19, D-60596 Frankfurt am Main, E-Mail: litteraturverlag@web.de

Redaktion: Karlheinz Hartmann, Fachredaktion Energie

Satz und Layout: Gerhild Krauß-Kashani für Druckerei Wolf, Ingelheim E-Mail: kontakt@druckerei-wolf.de

Reproduktion: Lithostudio Krecksch, Hösbach, E-Mail: litho-krecksch@t-online.de

Druck: Druckerei Wolf, Helga Winterthener, Ingelheim, E-Mail: kontakt@druckerei-wolf.de

Fotos: BDEW (1), DZG (1), EW Medien und Kongresse (1), Litteraturverlag (25), Steigenberger (1)