

# IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

## MANAGEMENTTAGUNG 2019: 2 TAGE VOLLER IDEEN FÜR MEHR



TREMONDI STARTET NACH BSI-LISTING  
MIT SMGWA BEI 65 WERKEN DURCH

EFFIZIENTER OOA-VERTRIEB DURCH  
DEN EINSATZ VON EASY MARKET UND  
DER INTEGRIERTEN ONLINEPORTALE

MEILENSTEIN AUF DEM WEG ZUR  
DIGITALISIERUNG: P/5 IST STARTKLAR!



# TREMONDI STARTET NACH BSI-LISTING MIT SMGWA BEI 65 WERKEN DURCH

Bereits Anfang Februar dieses Jahres hatte der SMGWA-Lösungsanbieter TREMONDI mit der BSI-Zertifizierung die entscheidende Weichenstellung für den Produktivstart vermeiden können. Nachdem mit dem offiziellen Listing durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) nun auch die letzte formale Hürde genommen ist, läuft die Übernahme der Kundenumgebungen aus den bisherigen Testumgebungen in die Produktiv-Umgebungen der Public-Key-Infrastrukturen (PKI) auf Hochtouren.

Die intensive und lange Vorbereitungsphase und der Betrieb von Kundenmandanten mit aktiven Verbindungen zu sämtlichen ERP-Systemen der Versorgungswirtschaft in Testumgebungen haben sich gelohnt, denn jetzt kann die Live-Schaltung bei den insgesamt 65 SMGWA-Kunden der TREMONDI kurzfristig umgesetzt werden. Der technische Geschäftsführer Frank Technow erläutert: „Während der Testphase konnten wir nicht nur die genauen Anforderungen unserer Kunden, sondern auch erste wichtige Erfahrungen in die Weiterentwicklung unserer Lösungen einfließen lassen. Als Ergebnis ist die TREMONDI GWA

durchgehend prozessorientiert aufgebaut und auf eine praxisorientierte und intuitive Bedienung ausgelegt. Durch die Tiefenintegration in die ERP-Welt entfallen doppelte Datenhaltung ebenso wie aufwändige Transfer-, Abstimmungs- und Kontrollprozesse.“

## Zunehmend wichtig: Einbindung verschiedenster Technologien

Mit dem von der TREMONDI entwickelten Multi-Head-End setzt das Unternehmen bei der Integrationsfähigkeit unterschiedlichster Technologien Maßstäbe. Frank Technow: „Unsere Lösung ist ERP-System-neutral und bringt die nötigen Konnektoren zu allen gängigen Branchenlösungen mit. Was aber unseren Kunden künftig entscheidende Mehrwerte bringen wird, ist die einfache Möglichkeit der Einbindung von Technologien wie zum Beispiel klassische Zählerfernauslesung, IoT über LoRaWAN, Smart Metering und Smart Home.“

## Über die TREMONDI GmbH

TREMONDI ist ein Joint Venture der IVU Informationssysteme GmbH aus

Norderstedt und der Wilken Software Group aus Ulm. Die Gesellschaft bietet Lösungen für die Smart-Meter-Gateway-Administration als unabhängiger Plattformanbieter an und unterstützt die Integration der SMGA-Prozesse mit allen etablierten Billing- und ERP-Systemen der deutschen Versorgungswirtschaft.

Die Plattform wird in zwei georedundanten Rechenzentren in Ulm und Norderstedt betrieben, die allen Anforderungen der technischen Richtlinie TR 3109-6 genügen und nach ISO 27001 zertifiziert sind. Mit dieser Plattform unterstützt die Tremondi sowohl den grundyständigen als auch den wettbewerblichen Messstellenbetrieb (gMSB/wMSB).

# TREMONDI

Besuchen Sie die Tremondi auf den **metering days!**  
Vom 09.-10.10.2019 in Fulda

Weitere Informationen unter: [www.tremondi.eu](http://www.tremondi.eu)

## SPANNENDE HERAUSFORDERUNGEN – LÖSUNGEN PARAT



Von einer Sommerpause konnte beim Thema IT in diesem Jahr keine Rede sein. Denn es gibt gleich mehrere umfassende Herausforderungen, die bewältigt werden müssen. Durch die Abnahme der VU-ARGE kann die Umstellung der ERP-Lösung Wilken CS/2 auf die Nachfolgeneration P/5 erfolgreich starten. Hiermit hält eine komplett neue Softwaregeneration Einzug bei unseren Kunden. Darüber hinaus hat unsere Tochter TREMONDI mit der Zertifizierung ihrer Software für die Smart-Meter-Gateway-Administration einen wichtigen Meilenstein erreicht – Kunden sind hier also in jedem Fall auf der sicheren Seite.

Durch die Zertifizierung der GWA-Plattform kann der flächendeckende Einsatz intelligenter Messsysteme bei den Kunden der MeterPan und der TREMONDI starten, so dass viele der Kunden aktuell beim Thema Smart Meter von der Testphase auf „Real-Betrieb“ umschalten. Die Prozessintegration erfolgt hierbei horizontal. Somit schaffen wir die technische Basis für die Herausforderungen zwischen Vertrieb, Netz und Messstellenbetrieb. Gleichzeitig bleiben die Prozesskosten unter Kontrolle und die Komplexität nimmt ab.

Gut organisiert stehen wir ebenfalls der MaKo 2020 gegenüber - wir freuen uns, dass wir den anspruchsvollen Zeitplan bis dato voll und ganz einhalten. Auch mit den neuen BI-Lösungspaketen stehen sehr leistungsfähige Instrumente für das Forecasting inklusive Simulationsrechnung und das Einspeisemanagement zur Verfügung, so dass ich den aktuellen Stand der Herausforderungen nur so zusammenfassen kann: Alles im Griff!

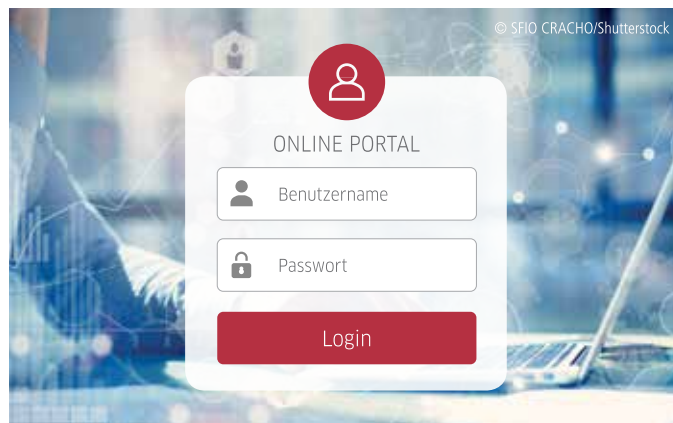
Herzlichst Ihr Julian Stenzel,  
Geschäftsführer IVU GmbH

# EFFIZIENTER OOA-VERTRIEB: MIT EASY MARKET UND DEN IVU PORTALEN

FÜR EINEN WIRTSCHAFTLICHEN OOA-VERTRIEB SIND ZUNEHMEND EFFIZIENTE LÖSUNGEN GEFRAGT, DIE AUCH OHNE ZUSÄTZLICHEN PERSONALEINSATZ FUNKTIONIEREN. WIR BIETEN EIN EFFEKTIVES LÖSUNGSKONZEPT!

Lekker ist nur ein Beispiel von vielen: Im Out-of-Area-Vertrieb (OoA) wird es zunehmend enger für die Versorgungsunternehmen. Neue Player, die nur Vertrieb machen, drängen auf den umkämpften Markt und nutzen dabei simple, aber wirksame Lockmittel, wie zum Beispiel einen Online-Preisvergleich. Wer hier mithalten will, braucht die Möglichkeit, mit wenig Personaleinsatz flexible OoA-Produkte anzubieten und zu managen. Mit den integrierten IVU Portalen in Verbindung mit easy market ist genau das möglich.

Wenn Versorgungsunternehmen sich einerseits auf ihre regionalen Stärken besinnen und gleichzeitig aber auch die Chancen eines OoA-Vertriebs nutzen wollen, sind effiziente und integrierte Lösungen gefragt. Denn die entscheidenden Punkte bei den Kunden lassen sich nur mit attraktiven und flexiblen Produkten erzielen. Mit easy market lassen sich neue Produkte einfach und effizient entwickeln und aufsetzen. Die durchgängige Integration der einzelnen Vertriebsprozesse sorgt im Anschluss



dafür, dass diese mit einem hohen Automatisierungsgrad umgesetzt werden können. Das ist wichtig, weil gerade bei Routineprozessen wie zum Beispiel Vertragsbestätigungen, Preisanpassungen und Vertragsverlängerungen ansonsten zu viel Zeit verloren geht. Von der Produktentwicklung bis zum Management der Produkte: easy market und die IVU Portale bieten elegante Effizienz im OoA-Vertriebsalltag: So muss zum Beispiel pro Kundengruppe lediglich ein easy market Produkt angelegt werden – trotz unterschiedlicher Netzentgelte.

## IVU Onlineportale – digitale Plattformen für effizienten Vertrieb, Kundennähe und Unternehmensdarstellung

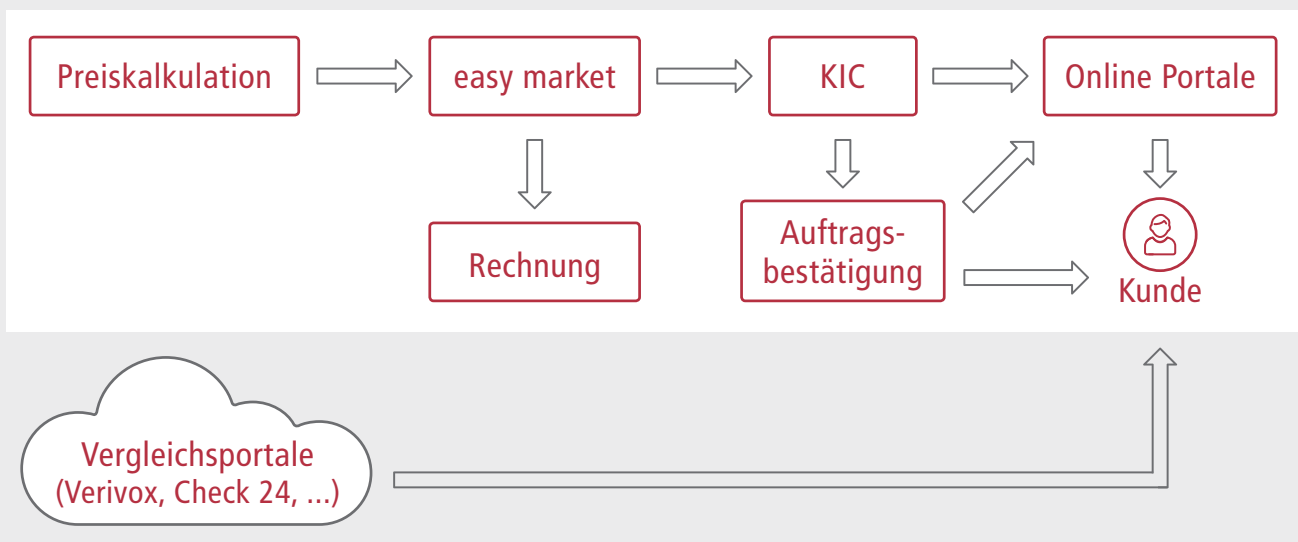
Wenn eine Abrechnungsvariante angelegt ist, kann das entsprechende Produkt direkt im IVU Online-Service-Portal veröffentlicht werden, so dass eine kurzfristige Umsetzung von flexiblen Tarifen möglich ist. Im Praxisalltag können Versorgungsunternehmen in kürzester Zeit auf die Angebote von Wettbewerbern

reagieren, um so zum Beispiel deren Strategie zu unterlaufen, ständig mit neuen Angeboten im Netz präsent zu sein. Das IVU.OSP bietet dabei komfortable Möglichkeiten, durch Online-Dienste die Kundenkommunikation und -bindung optimal zu gestalten sowie flankierend für eine bestmögliche Unternehmensdarstellung zu sorgen.

## Wirtschaftliches Gesamtkonzept

Mit diesem kombinierten und integrierten Effizienz-Konzept aus easy-market-Paketen und IVU Portalen können Stadtwerke gegenüber herkömmlichen Lieferanten ihre Wettbewerbsvorteile ausspielen, ohne mit zusätzlichen Personalkosten die Marge zu mindern. Auch ein Zurückgreifen auf BPO-Dienstleistungen entfällt, da alle notwendigen Informationen und Leistungen zur Umsetzung des OoA-Vertriebs bereits abgedeckt werden. VU-ARGE Mitglieder haben dabei den zusätzlichen Vorteil, dass für easy market keine weiteren Kosten anfallen.

## IVU WERTSCHÖPFUNGSKETTE



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

IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN SMART CITIES, CYBER SECURITY, WANDEL DER ERLÖSOPTIONEN UND MAKO 2020 SIND NEUE KONZEPTE MEHR DENN JE GEFRAGT – DIE MMT 2019 HAT GELIEFERT.



Eine der zentralen Fragestellungen, die die Führungskräfte von Versorgungsunternehmen im Jahr 2019 bewegen, lautet: **Wie können wir die Digitalisierung und die Energiewende so meistern, dass für unser Unternehmen daraus ein nachhaltiger Nutzen entsteht? Die zahlreichen Referenten der Tagung gaben dazu konstruktive und anregende Antworten aus unterschiedlichsten Perspektiven. Bei aller Vielfalt der Themen kristallisierte sich die grundlegende Botschaft heraus, dass die Konzepte und Instrumente für die nächsten Schritte da sind – und dass die Zeit drängt.**

Zu Beginn der Veranstaltung wiesen Julian Stenzel, Geschäftsführer der IVU GmbH und Stefan Babis, Vorstandsvorsitzender der VU-ARGE, auf die großen Veränderungen hin,

die den Versorgungsunternehmen bevorstehen: Da die Energiewende nur schleppend vorankommt und begrenzende Faktoren wie etwa der Fachkräftemangel negative Vorzeichen geben, sind neue Ideen gefragt. Zusammen mit den Tochtergesellschaften MeterPan und TREMONDi hat die IVU in den letzten Jahren viel Grundlagenarbeit geleistet, so dass neue Konzepte auch umsetzbar sind.

## **Wie lassen sich Smart Cities bauen?**

Daniel Paulmaier, Leiter der strategischen Produktentwicklung der Wilken Software Group und Geschäftsführer der kommunalen IT-Kooperation Stadtwerke (KIK-S GmbH), betonte noch einmal die bekannte These, dass lokale Versorgungsunternehmen mit ihrer Kompe-

tenz vor Ort bei den Kundenpunkten und damit einer Kundenabwanderung entgegenwirken können.



Daniel Paulmaier, Wilken Software Group

Die Umsetzung von Smart-City-Bausteinen im Zusammenspiel mit städtischen Institutionen liegt genau im Kompetenzfeld von Stadtwerken.

Beispiele sind etwa intelligente Verkehrssteuerung im Sinne einer Smart Mobility, der Betrieb von Sensornetzwerken, z. B. etwa die Basis eines LoRaWANs oder die Nutzung einer Bürgerkarte, mit der sich Smart-Governance-Dienste und Versorgungsdienstleistungen kombinieren lassen.

## **Wettbewerblicher Messstellenbetrieb in Bremen**

Ulfert Dudda, Teamleiter Geschäftskunden bei der swb Vertrieb Bremen GmbH führte in seinem Vortrag aus, dass man die erste Projektphase des wettbewerblichen MSB erfolgreich für das Sammeln von Erfahrungen und Erkenntnissen genutzt hat. Gemeinsam mit MeterPan wird man diese für die nächste Ausbaustufe nutzen, bei der die Quartiersent-

wicklung in Zusammenarbeit mit einer Wohnungsgesellschaft im Fokus steht. Fazit ist, dass der wMSB heute bereits unter realen Bedingungen für innovative Kundenbindung und -gewinnung genutzt werden kann.



Ulfert Dudda, swb Vertrieb Bremen GmbH

### **Verlässliche Erlösprognosen als Erfolgsfaktor**

Steffen Heudtlaß, verantwortlich für Geschäftsentwicklung und Projektmanagement bei der MeterPan GmbH, beschrieb in seinem Beitrag, wie die künftig einzubauenden SMGW einen echten Zusatznutzen für die Stadtwerke bringen können. Die neuen IVU Business Intelligence Tools sind in der Lage, Ad-hoc-Analysen sämtlicher Abrechnungsdaten und spezifische Deckungsbeitragsrechnungen zu liefern. Detaillierungsgrad und Genauigkeit der Umsatzprognose lassen sich damit deutlich steigern – ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur optimalen Nutzung digitaler Ressourcen für den Unternehmenserfolg.

### **Gesteigertes Bewusstsein für mehr IT-Sicherheit**

Axel Amelung und René Decker von der TÜV TRUST IT GmbH konnten sich der Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer nach der Abendveranstaltung sicher sein, die am Vortag im Cyber Defense Center der Deutschen Telekom AG begonnen hatte. Penetrationstests sind das Mittel der Wahl, um herauszufinden, wie sicher die IT im Unternehmen wirklich ist. Einfallstore für Angreifer sind etwa nicht geänderte Standardkonfigu-

rationen oder Schwachstellen in Industrie-Switches. Eine große Bedeutung hat jedoch auch das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter. Wenn eine verdächtige Mail nicht geöffnet wird, wird der Mensch zu einer hochwirksamen Firewall.

### **Echtzeit-Energiewirtschaft als marktwirtschaftliches Zielmodell**

Prof. Dr. Jens Strüker von der Hochschule Fresenius, Süwag Stiftungsprofessor für Energiemanagement, sieht es als große Herausforderung, dass die dezentralen Anlagen und Ressourcen von der Energiewirtschaft heute noch nicht profitabel genutzt werden können. Die Lösung kann aus seiner Sicht nur in einer konsequenten Marktöffnung bestehen, die es möglich macht, Erzeugungsanlagen, Lasten und Speicher optimal auszulasten.

Problematisch ist der heutige IST-Zustand aus seiner Sicht vor allem vor dem Hintergrund, dass Anreize zum Mehrverbrauch gesetzt werden – zum Beispiel durch Elektromobilität. Das IoT und die Blockchain können ein wichtiger Teil der Echtzeit-Energiewirtschaft werden, da sie es ermöglichen, den Echtzeit-Aus-

tausch von Daten und Leistungen mit Bezahloptionen zu kombinieren, ohne dabei auf intermediäre Plattformen zurückgreifen zu müssen.



Prof. Dr. Jens Strüker, Hochschule Fresenius

### **Neue Softwaregeneration P/5 und neue Markkommunikation als Zukunftsbausteine**

Bernd Schwencke, Leiter Neue Informationssysteme bei der IVU GmbH, zeigte in seinem Vortrag die Zusammenhänge in der historischen Entwicklung der IT der letzten Jahrzehnte auf. Einen markanten Wegpunkt stellt dabei die neue Wilken Entwicklungsumgebung P/5 dar, da sie eine Tiefenintegration unterschiedlichster Applikationen über

Webservices ermöglicht und damit zwei der wichtigsten Anforderungen an moderne Software erfüllt: Offenheit und Vereinfachung.

Christian Enste, Leiter energiewirtschaftliche Beratung bei der IVU GmbH, stellte in seinem Schlussbeitrag heraus, dass die MaKo 2020 nicht nur zu Veränderungen in der Marktkommunikation führen wird, sondern auch zu einer neuen Gewichte-Verteilung innerhalb der Organisation von Versorgungsunternehmen. Künftig wird das Netz von außen verstärkt als Vertrieb wahrgenommen – und zugleich wird das Netz zunehmend zum Zentrum der Wertschöpfung. Im Zuge der Umsetzung der MaKo empfiehlt sich deshalb eine Neubetrachtung der Organisationsstruktur.

#### **FAZIT**

Fazit der diesjährigen Managementtagung von IVU und VU-ARGE: Versorgungsunternehmen und ihre Partner sind gefordert, neue Optionen zu nutzen, um eine neue Energiewelt aufzubauen.



Cyber Defens Center, Deutsche Telekom AG

# MEILENSTEIN AUF DEM WEG ZUR DIGITALISIERUNG: P/5 IST STARTKLAR!



MIT DER NEUEN ERP-LÖSUNG P/5 STEHT JETZT EINE TECHNOLOGIE BEREIT, DIE IM MARKT DERZEIT AUF EINZIGARTIGE WEISE SÄMTLICHE ANFORDERUNGEN DER ZUKUNFT ABDECKT.

Bislang blieb die gesamte Versorgungswelt in Deutschland IT-technisch in der Client-Server-Architektur verhaftet. Dieses Konzept ist die Grundlage für die Softwarelösungen, die im Kern zum Teil bereits vor mehr als 20 Jahren entwickelt wurden. Es ist Zeit für einen Wechsel auf eine moderne und zeitgemäße Technologie, die zukunftsfähige Weiterentwicklung ermöglicht. Mit der ERP-Lösung P/5 hat die Wilken Software Group genau diese neue Technologie entwickelt und bietet damit als erster unter den Lösungsanbietern im Energiemarkt die Möglichkeit, von der alten in die neue Software-Welt zu wechseln. IVU Kunden profitieren.

## **Start frei für die Zukunft – mit evolutionärem Ansatz**

Ein Wechsel in eine neue Software-Welt – das klingt, als ob an einem Tag X der Schalter umgelegt wird und alles anders ist. Mit dem Wechsel zur P/5 ist dem jedoch nicht so. Anbieter Wilken verfolgt einen evolutionären Ansatz, der einen schrittweisen Umstieg im

laufenden Betrieb ermöglicht. Darüber hinaus muss die neue Technologie von den Mitgliedern der VU-ARGE nicht erworben werden, sondern wird kostenfrei zur Verfügung gestellt. Wir begleiten unsere Kunden bei dem Wechsel, der aktuell bereits stattfindet und in einem engen Zeitfenster abgeschlossen werden wird.

## **Viele neue Möglichkeiten sind jetzt umsetzbar**

Die Vorbereitungen zum Wechsel führen wir bereits seit gut 2 Jahren durch. Michael Pfeffer, der die Vorbereitungen federführend betreut, erläutert: „Heute kann man mit P/5 bereits alles umsetzen, was man bisher mit CS/2 umsetzen konnte. Die Entwicklung wird jetzt Schritt für Schritt weitergehen, so dass unsere Kunden nach und nach immer mehr neue Möglichkeiten in P/5 nutzen können.“

P/5 basiert auf HTML5, so dass die Anwendungen, die auf P/5 aufsetzen, Webanwendungen sind. Diese benötigen die alte Client-Server-Architektur nicht mehr. Mit P/5 können Anwendungen von jedem beliebigen Gerät

aus betrieben werden – wodurch die Flexibilität des Arbeitens deutlich erhöht wird. Zusätzlich bietet die P/5 die Option, dass mehr und mehr Inhalte direkt eingebunden werden können. Online-Portale und auch die neue BI-Lösung der IVU können perspektivisch mit einer Anmeldung bedient oder sogar direkt in P/5 integriert werden. Weiterhin können durch die neue Technologie Workflows direkt in der P/5 implementiert und umgesetzt werden.

## **Entscheidende Vorteile durch Kommunikation mit Webservices**

In der alten Software-Welt wurden Schnittstellen benötigt, wenn unterschiedliche Anwendungen untereinander Daten austauschen sollten. Dieser Austausch wird in den meisten Fällen durch Dateien gewährleistet, die aufwändig erzeugt und wieder eingelesen werden müssen. In der neuen Software-Welt können diese – oft nur mit viel Aufwand zu entwickelnden und zu pflegenden Hilfsmittel – durch Webservices ersetzt werden.

Die entscheidenden Vorteile, die sich daraus ergeben, ermöglichen viele

neue Optionen. Michael Pfeffer dazu: „Die ERP-Lösung P/5 erlaubt eine direkte Kommunikation von überall mit dem ERP-System. Damit kann der technische Außendienstmitarbeiter zum Beispiel jederzeit auf Lagerinformationen zugreifen, Bestellungen eingeben oder die Erledigung von Aufträgen melden. Das bedeutet nicht nur, dass der Arbeitsaufwand reduziert wird und unnötige Wartezeiten vermieden werden. Der gesamte Prozess wird gleichzeitig auch vollständig digital und damit natürlich auch papierlos.“

Mit diesen grundlegenden Funktionalitäten lassen sich ganze Prozesse und Workflows einfach und effizient organisieren. Ganz gleich, ob es um die künftige Ausgestaltung von Beschaffungsprozessen, Rechnungseingangsverarbeitung oder anderen Prozessen mit Verbindung zum ERP-System geht: Mit P/5 ist die Digitalisierung auf der Zielgeraden und neue Formen des Arbeitens lassen sich umsetzen – ebenso wie die Integration von neuen Workflows und die Bündelung und Einbindung von Webservices.

## NEUE MITARBEITER FÜR NEUE IDEEN: HERZLICH WILLKOMMEN!

Auch in Zukunft haben wir vor, für Sie immer wieder neue Ideen zu entwickeln und Sie dabei zu unterstützen, neue Herausforderungen zu bewältigen. Dafür brauchen wir neue Mitarbeiter, die sich engagieren und ihr Können einbringen. Wir freuen uns deshalb, an dieser Stelle wieder vier neue Kolleginnen und Kollegen vorstellen zu können.



### Marie Gebhardt

Bereich: ENER:GY Energieabrechnung

Marie Gebhardt unterstützt seit Januar 2019 das Team von Ingo Stenke im Bereich Energieabrechnung. Mit ihren Erfahrungen als technisch-kaufmännische Angestellte, Sachgebietsleiterin Lieferanten/Messung im Netzmanagement sowie Teamleiterin Shared Service bei den Stadtwerken Munster-Bispingen verfügt sie über optimale Voraussetzungen, um die Herausforderungen im Bereich ENER:GY zu meistern.



### Aileen Heudtlaß

Bereich: Vertrieb und Betreuung ARGE-Mitglieder

Seit Dezember 2018 arbeitet Aileen Heudtlaß für die IVU und für MeterPan. Durch ihre langjährigen Erfahrungen als Energiefachwirtin, ehemalige Leiterin des Schulungszentrums und Vertriebsleiterin bei einem Marktbegleiter bringt sie ein außerordentliches Erfahrungsspektrum bei uns ein. Entsprechend breit gefächert sind auch ihre Aufgaben bei uns: Sie unterstützt sowohl das Vertriebsteam von Jens Willendorf als auch Patrick Kloppe bei der Betreuung der VU-ARGE.



### Sebastian Naskrent

Bereich: KIC Prozessorganisation

Sebastian Naskrent hat seine Laufbahn bei der IVU im Januar 2019 begonnen und ist Teil des Teams von Nils Schulz. Sein Arbeitsbereich ist die Prozessorganisation im Kundeninformationscockpit KIC. Für die hier anfallenden spannenden Aufgaben ist er bestens qualifiziert: Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und einer Weiterbildung zum Betriebswirt war er zuvor im Vertrieb der BeSte Stadtwerke tätig.



### Florian Wichert

Bereich: Technik und Rechenzentrum

Florian Wichert gehört zu denjenigen Mitarbeitern bei der IVU, die bereits ihre Ausbildung hier bei uns begonnen haben. Seit Ende Juni ist Florian Wichert ausgebildeter Fachinformatiker mit Schwerpunkt Systemintegration. Er arbeitet im Team von Michael Wolff und übernimmt Aufgaben in der Technik und im Rechenzentrum.

## TERMINE

### AKADEMIE

**ENER:GY – Grundlagen Technisches Zählerwesen**

27.08.2019 in Norderstedt

**ENER:GY – Technisches Zählerwesen im Kontext smart meter**

28.-29.08.2019 in Norderstedt

**KundenInformationsCockpit – Fortgeschrittene**

03.-04.09.2019 in Norderstedt

**ENER:GY – Crashkurs**

03.-05.09.2019 in Norderstedt

**RUM: Grundlagen**

17.09.2019 in Norderstedt

**RUM: INVOIC**

18.09.2019 in Norderstedt

### VERANSTALTUNGEN

**IVU Kundentag Süd**

17.09.2019, Ort: Nürnberg, Sheraton Carlton

**IVU Kundentag Nord**

19.09.2019, Ort: Hamburg, Empire Riverside



Weitere Informationen unter:

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

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

### MAKO 2020 – DIE WILKEN SOMMERVERSION 4.0.14.01. (PFLICHTVERSION LIGHT) IST DA!

Die Pilotierung bei den Stadtwerken Buchholz konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Die Planung des Rollouts zur Sommerversion ist damit in vollem Gange. Falls Sie zur Umstellung und Terminierung noch keine Informationen erhalten haben, wenden Sie sich bitte an:  
Christian Enste: [censte@ivugmbh.de](mailto:censte@ivugmbh.de) oder  
Werner Stucke: [wstucke@ivugmbh.de](mailto:wstucke@ivugmbh.de).

### 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](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:

