

IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

STADTWERKE BUCHHOLZ: MIT EASY MARKET IN DIE ZUKUNFT

ZUKUNFTSSICHER AUSGEREIFT:
NEUE PORTALSTRATEGIE DER IVU

STADTWERKE MUNSTER-BISPINGEN:
BONUSWELT SCHAFFT KUNDENBINDUNG

NEUE GESETZESVORGABE:
SPLITTUNG IN MALO UND MELO



ZUKUNFTSSICHER AUSGEREIFT: NEUE PORTAL- STRATEGIE DER IVU

DIE ZUKUNFTSORIENTIERTE PORTALSTRATEGIE DER IVU ERMÖGLICHT STADTWERKEN EIN HÖCHSTMASS AN FLEXIBILITÄT UND NUTZERFREUNDLICHKEIT. IM FOKUS STEHEN DABEI MITEINANDER VERKNÜPFTE STRUKTUREN.



Mit der Optimierung ihres Angebots an Portalsoftware bietet die IVU ab sofort eine umfassende Lösung an, mit der Stadtwerke optimal auf Anforderungen zur Online-Kundenversorgung reagieren können. Über das IVU.Online-Service-Portal in Verbindung mit einem neuen Modul der Wilken Software Group werden alle IVU Portale effizient miteinander verknüpft. Diese Prozess-Verschlan-
kung ermöglicht einen Gesamtzugriff auf alle einzelnen Portale. Entwickelt und geleitet wird die neue Portalstrategie von IVU Experte Bernd Schwencke.

Noch vor wenigen Jahren war für Kunden der Gang zur Stadtwerke Kundenzentrale ein selbstverständlicher Weg, um Vertragsangelegenheiten zu regeln. Heute hat sich der Serviceanspruch aber deutlich

gewandelt. Webbasierte Kundenportale haben sich fest etabliert und werden regelmäßig genutzt. Datenbearbeitung und die Nutzung von Kundenaktionen wie beispielsweise Gutscheinen funktionieren so schneller und bequemer, als einen Ansprechpartner im Servicecenter aufzusuchen.

Portale sind wichtiger Faktor der Digitalisierung

Online-Portale haben einen nicht unerheblichen Stellenwert innerhalb der Digitalisierung. Unternehmen unterschiedlichster Branchen haben den Nutzen und die Notwendigkeit von Portalen erkannt: von Preisvergleichen über Online-Zeitungen bis hin zu Kundenportalen von Energieversorgern. Im Fokus stehen dabei mehr und mehr die mobile Verfügbarkeit und die Op-

timierung zu flexiblen und offenen Plattformen, die nicht mehr hermetisch abgeriegelt, sondern systematisch offen und erweiterbar sind. Um den wachsenden Ansprüchen und der Zufriedenheit von Kunden gerecht werden zu können, sind zukünftig Portalstrategien gefragt, die eine hocheffiziente und performante Verknüpfung von Anwendungen und Diensten ermöglichen.

Auch die IVU weiß um den Nutzen von Portalen und bietet bereits seit mehreren Jahren eine Vielzahl unterschiedlicher Portallösungen für Stadtwerke an. Dabei werden sowohl die Bedürfnisse von Endkunden, Marktpartnern als auch Interessenten abgedeckt.

Das IVU.Self-Service-Portal bietet Endkunden effiziente Unterstützung in der Pflege ihrer Daten. Relevan-


MIT INNOVATIVER PORTAL- STRATEGIE ZU MEHR EFFIZIENZ UND SICHERHEIT



Der Ruf nach webbasierter Kundenbetreuung wird immer lauter. Online-Portale haben in das Nutzungsverhalten der Kunden selbstverständlichen Einzug gehalten. Der Trend geht dabei mehr und mehr zu vernetzten, flexiblen und mobilen Systemen. Deshalb hat die IVU ein neues Projekt ins Leben gerufen, das sich mit der Entwicklung und der kontinuierlichen Ausarbeitung einer innovativen Portalstrategie befasst. Zukünftig wird die IVU ihren Kunden eine Lösung an die Hand geben können, die sämtliche IVU Portale und Module von Partnern wie die Gates Bonuswelt unter einem Dachportal vereint.

Mit der neugeschaffenen Portalstrategie ordnet die IVU die Zuständigkeiten der Schnittstellen neu. Während sich Marktführer ITC den Kompetenzen entsprechend um die technische Betreuung kümmert, konzentriert sich die IVU auf den kontinuierlichen Ausbau der strategischen Portaloptimierung. Ein weiterer Vorteil der neuen Portalverknüpfung liegt auf der verbesserten Nutzung via Single Sign-on: Eine einmalige Anmeldung mit Nutzernamen und Passwort genügt und Kunden können auf sämtliche Portale zugreifen. Aber auch der Aspekt der Sicherheit bildet einen ausschlaggebenden Punkt innerhalb der Strategie. Durch die Integration aller Portale ist auch dann höchste Stabilität gewährleistet, wenn es zu DDoS-Szenarien käme, bei denen Hacker mit Anfrage-Fluten die Server zum Zusammenbruch bringen wollen.

Mit dem zukünftigen Portalangebot kann die IVU Stadtwerken eine flexible Anwendung bieten, die bisher in dieser Form auf dem Markt einzigartig ist.

Herzlichst,

Ihr Bernd Schwencke
Leiter Neue Informationssysteme,
IVU Informationssysteme GmbH

te Verbrauchsinformationen werden dem Anschlussnutzer über ein Smart-Meter-Portal bereitgestellt. Darüber hinaus profitieren Endkunden von der „Bonuswelt“, die von der Gates GmbH entwickelt wurde und einen echten Mehrwert darstellt. Die Plattform bietet mehr als 600 Aktionsangebote. Kunden können sich beispielsweise über aktuelle Gutscheine informieren, oder Event-Tickets direkt im Portal erwerben. Wie intensiv das Portal von Kunden genutzt wird, können Stadtwerke ganz einfach über Reporting-Funktionen beobachten und analysieren. Zudem werden Marktpartner effizient vom IVU.Messstellen-Service-Portal und dem IVU.Vertriebs-Service-Portal unterstützt, mit welchem sich kleinere und mittlere Stadtwerke das Trennen von Mandanten ersparen. Neben den bereits bestehenden IVU Portalen wird auch ein neues Portal von Wilken eingebunden, das auf Interessenten ausgelegt ist und zur effektiven Kundengewinnung eingesetzt werden kann.

Dachportal als Strategie zur effizienten Portalverknüpfung

Die neue Portalstrategie bildet künftig einen eigenen Geschäftszweig innerhalb der IVU, der sich auf das Thema Portaloptimierung spezialisiert. Leiter der neuen Abteilung ist der erfahrene IVU Experte Bernd Schwencke.

Er erklärt: „Als einer der Vorreiter in der Systementwicklung für den neuen Energiemarkt hat die IVU erkannt, dass man mit Einzelportalen nicht die notwendige Agilität gewährleisten kann, die durch die Digitalisierung und Marktentwicklung gefordert wird. Mit unserer neuen Portalstrategie wollen wir Energieversorgern deshalb eine Lösung an die Hand geben, die alle Leistungen und Angebote abdeckt und dabei flexibel ist. Stadtwerke können mit unserer Unterstützung eine eigene Portalstrategie aufbauen, je nachdem, was sie ihren Kunden bieten möchten.“ Im Zuge dieser Neupositionierung baut die IVU ihr Dienstleistungsportfolio weiter aus. Die Koppelung der Systeme erzeugt dabei einen deutlichen Synergieeffekt.

Im Rahmen der neuen Portalstrategie werden zukünftig alle IVU Portale

unter dem IVU.Online-Service-Portal zusammenlaufen, das als Dachportal zu den weiteren Portalen eingesetzt wird. Das IVU.Online-Service-Portal bietet optimale Möglichkeiten der Unternehmensdarstellung und -vermarktung und stellt einen effektiven Kommunikationskanal für Kundenbindung und Neukundengenerierung dar. Mit diesem Hauptportal kann die IVU alle Anwendungen und Dienste gebündelt anbieten. Betrieben wird die Portallösung im konzernunabhängigen IVU Hochleistungsrechenzentrum, in dem Stadtwerke ihre Systeme sicher und zuverlässig hosten lassen können.

Mit der neuen zukunftsorientierten Strategie erhalten Stadtwerke eine umfassende Portallösung, die durch die verknüpften Strukturen deutlich nutzerfreundlicher ausfällt als vergleichbare Portalsoftware.

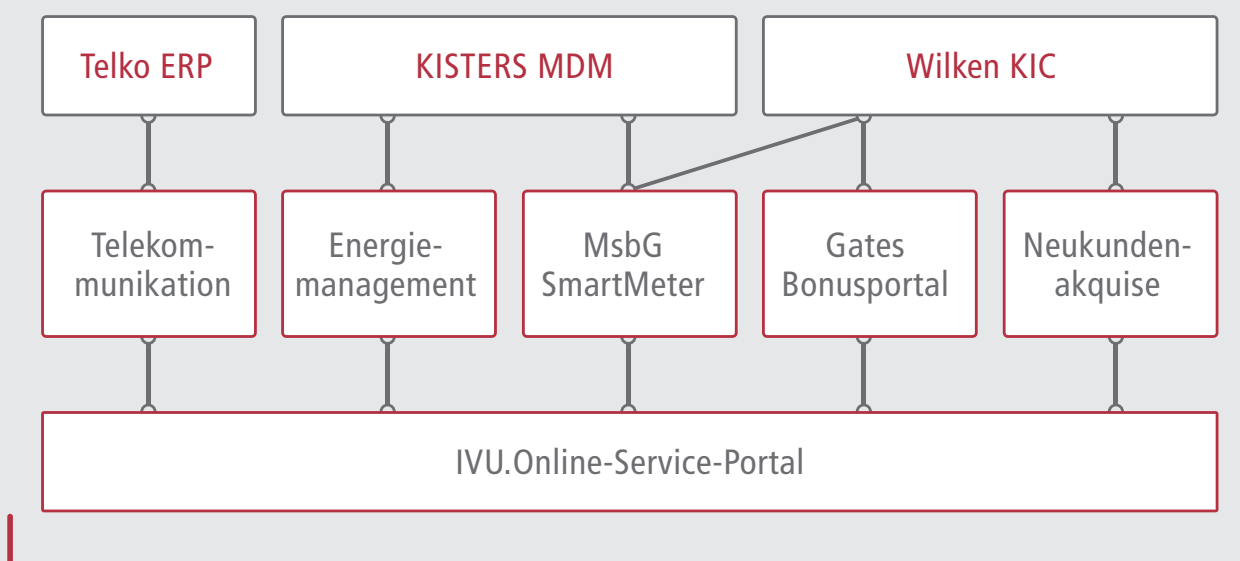
Die neue Portalstrategie ermöglicht zudem, dass flexibel auf kommende Entwicklungen reagiert werden kann. „Niemand weiß ganz genau, wie schnell die technologische Ent-

wicklung auf diesem Gebiet voranschreitet. Denn vieles hängt ganz einfach auch davon ab, wie sich die Nutzung von Portalen weiterentwickelt, die zurzeit richtig Fahrt aufnimmt“, so Schwencke. „Mit der Optimierung unserer Portallösungen sind unsere Kunden für die Zukunft bestens gerüstet.“

Ihr Ansprechpartner:
Bernd Schwencke
bschwencke@ivugmbh.de

Der Diplom Kaufmann Bernd Schwencke stieg direkt nach seinem Studium in die IT-Beratung ein. Nach leitenden Funktionen bei Marktbegleitern, ist Herr Schwencke seit dem Jahr 2000 bei der IVU GmbH beschäftigt. Ursprünglich tätig im Bereich Billing Systeme, speziell RLM Kunden, ist er heute Leiter Neue Informationssysteme und verantwortlich für den Bereich Entwicklung.

IVU PORTALSTRATEGIE



Single-Sign-On

(Ein zentraler Login für alle Portale)



BONUSWELT SCHAFFT EFFEKTIVE KUNDENBINDUNG

STADTWERKE MUNSTER-BISPINGEN SIND MIT
NEUEM PORTAL ERFOLGREICH

© shutterstock, Fotograf: Afrika Studio und Gates GmbH

Mit dem Einsatz einer neuen Online-Bonuswelt konnte die Stadtwerke Munster-Bispingen GmbH einen doppelten Nutzen schaffen. Das Bonusportal erfüllt ein elementares Kundenbedürfnis und stellt dadurch einen effizienten Weg zur nachhaltigen Kundenbindung dar. Realisiert wurde das Projekt durch die Gates GmbH mit Unterstützung der IVU.

Mit der Integration eines neuen Kundenportals haben die Stadtwerke Munster-Bispingen eine Strategie gefunden, die sowohl die Bestandskunden als auch die niedersächsischen Versorgungsunternehmen bindet, als auch die Gewerbetreibenden vor Ort unterstützt. Derzeit bedienen die Stadtwerke Munster-Bispingen rund 15.000 Kunden. Neben der Versorgung mit Energie unterhält das Versorgungsunternehmen zwei Freizeitbäder und ist Anbieter von Breitband-Telekommunikation für die Region.

Um den Einzelhandel vor Ort zu unterstützen und die Kundenbindung in

Form von Vorteilen und Boni zu stärken, hatten die Stadtwerke bereits im Vorfeld verschiedene Möglichkeiten ausgelotet. Im November 2016 wurde das Unternehmen auf die Gates GmbH aus Münster aufmerksam. Der Lösungsanbieter entwickelt Gateways für eine dauerhafte Kundenbindung, digitale Vermarktung und effizienten Kundenservice. Als strategischer Partner der IVU ist Gates bei der Entwicklung umfassender Portale auf Basis der IVU Lösungen beteiligt.

Versorgungsunternehmen wird eine Basis an die Hand gegeben, mit der sich das gesamte Spektrum von möglichen Leistungen und Angeboten flexibel über eine einzige Plattform bündeln lässt. Stadtwerke können so eine eigene Portalwelt aufbauen und individuell anpassen – je nachdem, was sie ihren Kunden bieten möchten.

Gates überzeugte die Stadtwerke Munster-Bispingen von den Vorteilen einer digitalen Bonuswelt, die sich schnell und

einfach in bestehende Webseiten integrieren lässt. Auf einer solchen Plattform können sich Stadtwerkekunden registrieren und bekommen via Desktop oder App Zugriff auf exklusive Angebote und Aktionen, die ihnen sonst nicht zugänglich wären. Beispielsweise erhalten angemeldete Kunden vergünstigte Event-Tickets, Gutscheine und Rabatt-Coupons für Dienstleistungen und Produkte oder kostenlose bzw. vergünstigte Teilnahme an Kursen und anderen Veranstaltungen.

Einfache Integration und schneller Erfolg

Die Planung dauerte lediglich wenige Monate – im April 2017 war die Bonuswelt bereits in die Webseite der Stadtwerke Munster-Bispingen eingebunden. Eine positiv verlaufende Testphase dauerte nur zwei Wochen, in denen es zu keinen nennenswerten Komplikationen kam. Die Bonuswelt konnte direkt in die bestehende Webseite integriert werden, ohne dass Änderungen an dieser vorgenom-

men werden mussten. Im gesamten Prozess war Gates Ansprechpartner, genau wie die IVU, die bei der Dateneinpflege und der technischen Umsetzung beteiligt war.

Damit die Kunden auf die neue Bonuswelt und deren Vorteile aufmerksam werden konnten, verschickten die Stadtwerke mit Unterstützung der IVU personalisierte Kundenanschriften und wiesen mit Einsatz des KundeninformationsCockpit (KIC) auf das neue Portal hin. Das KIC bietet die Funktion, laufende Daten in die Bonuswelt zu integrieren. Der Datenexport erfolgt dabei automatisiert im Hintergrund und kann per FTP-Upload hochgeladen werden. Dadurch wird sichergestellt, dass die Bonuswelt kontinuierlich aktuelle Kundendaten enthält, ohne dass manueller Aufwand betrieben werden muss. Seit April dieses Jahres verzeichnen die Stadtwerke Munster-Bispingen über 500 Anmeldungen im Portal. Jan-Dirk Tölle, Geschäftsführer der Gates GmbH, meint dazu: „Die Summe der Registrie-

rungen ist schon erstaunlich. Wir sind es zwar gewohnt, dass Stadtwerkkunden sehr positiv auf die Gates Bonuswelten reagieren, aber eine so hohe Anmeldezahl innerhalb weniger Monate ist wirklich bemerkenswert.“

Auch die tatsächliche Nutzung der Angebote ist bisher sehr zufriedenstellend. Besonders beliebt sind Verlosungen und Gewinnspiele sowie Rabattgutscheine für den Besuch der Freizeitbäder vor Ort, aber auch Restaurantgutscheine finden guten Absatz. „Es freut uns sehr, dass die Bonuswelt bei unseren Kunden so großen Anklang findet. Auch die Gewerbetreibenden profitieren sehr. Im Vorfeld, als die Bonuswelt noch

im Planungsprozess war, hielten wir Absprache mit den ortsansässigen Händlern und Dienstleistern. Beinahe alle wollten in das Projekt integriert werden. Dem Wunsch kamen wir natürlich gerne nach“, erklärt Martin Rettmer, Vertriebsleiter der Stadtwerke Munster-Bispingen.

Stadtwerk 4.0: Online-Angebote mehr und mehr gefragt

Portale und Plattformen sind längst dabei, den Kundencentern den Rang als wichtigsten Kontaktkanal abzulaufen. Stadtwerke werden ihren Vertrieb digitalisieren müssen, wenn sie weiterhin wettbewerbsfähig bleiben

wollen. „Der Erfolg der Bonuswelt zeigt uns ganz deutlich: Für die Stadtwerke Munster-Bispingen sind Online-Angebote ein neues Standbein“, meint Martin Rettmer. Seit kurzem kommuniziert das Versorgungsunternehmen auch über Social-Media-Kanäle und hat das IVU.Online-Service-Portal im Einsatz, mit dem Stadtwerkkunden ihre Daten bequem verwalten können.

Da Kunden aus Effizienzgründen mehr und mehr nach verknüpften Prozessen verlangen, ist die Schaffung einer Strategie nach dem Prinzip von Single Sign-on der Schlüssel für die Zukunft. Davon ist auch Martin Rettmer überzeugt: „Unsere Kunden holen wir am effektivsten über den

digitalen Weg ab. Deshalb überlegen wir schon jetzt, wie wir die unterschiedlichen Kanäle und Plattformen am besten verknüpfen können.“

Den Einsatz einer Bonuswelt legt Martin Rettmer jedem anderen Stadtwerk ans Herz: „Wir sind positiv überzeugt. Angefangen bei der umfassenden Unterstützung seitens der Gates GmbH und der IVU bis hin zur positiven Resonanz unserer Kunden war die Integration der Bonuswelt die beste Entscheidung, die wir treffen konnten. Gerade für kleinere und mittlere Stadtwerke ist der Einsatz einer Bonuswelt ein effektiver Weg, um Kunden zu halten und sich im Wettbewerb behaupten zu können.“

IVU-KURZMELDUNGEN

NEUE GESETZESVORGABE: SPLITTUNG IN MALO UND MELO

In dem Beschluss der Bundesnetzagentur vom 20. Dezember 2016 (BK6-16-200 und BK7-16-142) wurden die Vorgaben zur Anpassung der elektronischen Marktkommunikation an die Erfordernisse des Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende/Interimsmodell beschlossen. Die bestehenden Strukturen aus Zählpunkten und Abnahmestellen werden dabei um die Marktlokationen (MaLo) und Messlokationen (MeLo) erweitert. Das bedeutet, dass die originäre Zählpunkt-ID bzw. der Metering Code auf die Messlokation übertragen und die Marktlokation mit einer neuen und eigenständigen ID versehen wird. Der Umbau des Stammdatenmodells muss dabei systemübergreifend ablaufen.

Eine fundierte Konzeptionierung unter Berücksichtigung von Schnittstellenthemen ist wesentlicher Bestandteil der Datenmodelltransformation. Die Erweiterung des Datenmodells ist ebenso eine Voraussetzung für den Übergang vom Interimsmodell hin zum Zielmodell – der sternförmigen Marktkommunikation. Dabei wird die geforderte sternförmige Kommunikation über das Smart Meter Gateway weitere bedeutende System- und Prozessanpassungen bei Versorgungsunternehmen zur Folge haben. Bei der komplexen Systemumstellung ist die IVU kompetenter Ansprechpartner und unterstützt eine rechtzeitige Planung, damit Risiken und Fehlerquellen von Beginn an vermieden werden können.

E-WORLD 2018: IVU PRÄSENTIERT LÖSUNGEN FÜR DEN ROLLOUT

Die E-world 2018 findet erstmalig unter einem Schwerpunktthema statt, das im kommenden Jahr „Smart City“ lauten wird. Im Fokus stehen die derzeitigen Entwicklungen gesamtheitlicher Konzepte, um Städte technologisch zu vernetzen. Auch die IVU wird wieder zu den Ausstellern gehören. Am gemeinsamen Partnerstand mit der VU-ARGE, Wilken und KISTERS informiert die IVU über neue Entwicklungen der Softwarelösungen und über Chancen und Risiken des modernen Messwesens.



METERPAN FÜR VOLLSTÄNDIGE SMGA ZERTIFIZIERT

Die MeterPan GmbH hat die wichtige Zertifizierung nach ISO 27001 für die Smart Meter Gateway Administration erhalten. Damit wird der Rundum-Dienstleister für den modernen Messstellenbetrieb den hohen Sicherheitsanforderungen gerecht und kann als eines der ersten vollzertifizierten Unternehmen Kunden von der Teilsoftware bis hin zur umfassenden GWA ein Höchstmaß an Flexibilität in allen Geschäftsmodellen bieten. Durch die vollständige SMGA-Zertifizierung sind MeterPan-Kunden bestens auf den Smart Meter Rollout vorbereitet.



ESSENZIELL UND INNOVATIV: STADTWERKE BUCHHOLZ BEREITEN SICH MIT EASY MARKET AUF ZUKÜNFTIGE VERTRIEBSANFORDERUNGEN VOR

DIE UMSTELLUNG IHRES ABRECHNUNGSSYSTEMS VON DER TARIFWELT HIN ZUR PRODUKTWELT MIT EASY MARKET DER WILKEN SOFTWARE GROUP HAT DEN STADTWERKEN BUCHHOLZ DEUTLICH MEHR EFFIZIENZ VERSCHAFFT UND BILDET DIE GRUNDLAGE FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKÜNFTIGE VERTRIEBSABRECHNUNG.

Die Stadtwerke Buchholz i.d. Nordheide GmbH haben in enger Zusammenarbeit mit der IVU die wichtige Umstellung des bisherigen Abrechnungssystems auf easy market durchgeführt. Die IVU stand den Stadtwerken bereits ab dem ersten Kick-off-Meeting beratend zur Seite. Zu den ersten Schritten gehörten u.a. die Stammdatenbereinigung und eine Tarifstrukturanalyse. Aus den Vorbereitungen ergaben sich schließlich Tarifkombinationen, die in der Produktwelt von easy market umgesetzt werden konnten. Das Ergebnis kann sich in jeder Hinsicht sehen lassen – und wurde darüber hinaus in äußerst kurzer Zeit erreicht.

Wie bei vielen anderen Versorgungsunternehmen waren die Tarifstrukturen auch bei den Stadtwerken Buchholz im Laufe der Jahre zu einer unübersichtlichen Vielfalt angewachsen. Bei ihrer bisherigen Tarifwelt sahen die Stadtwerke deshalb Potenzial zur Optimierung, das durch den Umstieg auf die innovative easy market Produktwelt realisiert werden sollte. Da die Stadtwerke Buchholz rund 40.000 Zählpunkte verwalten, galt es zunächst, eine gründliche Analyse der bisherigen Tarifwelt durchzuführen. Dabei wurden die relevanten Produkte herausgefiltert, die letztendlich Teil der neuen Produktwelt sein sollten.

Ein passend strukturierter Datenbestand ist bei der Umstellung auf easy market von besonderer Bedeutung, damit Prozesse, wie die Abrechnung von Netz- und Messstellenbetriebsentgelten, über easy market automatisiert ablaufen können. Ingo Stenke war als IVU-Projektleiter



Frank Kreidenberg und Jan Bauer, Stadtwerke Buchholz und Ingo Stenke (Mitte), IVU

für die Umstellung auf easy market zuständig. Er erklärt: „Damit korrekt abgerechnet werden kann, ist die Sauberkeit des Datenbestandes enorm wichtig. Mit easy market wird das abgerechnet, was über den Marktdatenaustausch kommuniziert wird.“ Die Zeit, die man in die Bereinigung der Tarifstrukturen / Zählpunktstammdaten und in die sorgfältige Vorbereitung der Umstellung investierte, hat sich in mehrfacher Hinsicht ausgezahlt. Durch diese intensive Vorarbeit der Stadtwerke und der guten Zusammenarbeit mit der IVU konnte die Umstellung in rund zwei Wochen abgeschlossen werden. Der sauberen Datenpflege ist es außerdem zu verdanken, dass die Stadtwerke Buchholz nun von deutlich verschlankten Datensätzen profitieren: Die gewachsene Vielfalt aus 160 Tarifen ließ sich in eine transparente und stringente Produktwelt mit 50 Einzelprodukten überführen. Für die Stadtwerke Buchholz bedeutet das: mehr Übersichtlichkeit und weniger Zeit- und Arbeitsaufwand bei künftigen Bearbeitungsprozessen.

Vollständige Einsicht in Produktdaten

Bei den Tarifwelten, wie sie bei den meisten Versorgungsunternehmen zu finden sind, ist nicht allein die Vielfalt das Problem. Oft kennen sich nur wenige Mitarbeiter in dieser Tarifwelt wirklich gut aus – meist sind es die Fachkollegen aus dem Bereich Abrechnung und Vertrieb. Dieses „Hoheitswissen“ einzelner Mitarbeiter wird mit easy market Geschichte, da sämtliche Produktfeatures in der gesamten Tiefe der Daten verankert sind – bis hin zum einzelnen Zähler. So herrscht vollkommene Transparenz – und von Tarif- bis Sonderkunden werden mit easy market sämtliche Kunden für jeden Mitarbeiter nachvollziehbar abgerechnet.

Die Stadtwerke Buchholz sind mit der Umstellung auf easy market sehr zufrieden. „Die Akzeptanz unter unseren Mitarbeitern war von Anfang an gegeben. Auch unsere Techniker und

Monteure sehen die Umstrukturierung auf easy market als hilfreich an“, meint Frank Kreidenberg, Leiter IT und Verbrauchsabrechnung bei den Stadtwerken Buchholz. „Wir sind heute bei der Preisgestaltung wesentlich flexibler und unsere Kunden profitieren von transparenten Rechnungen, die übersichtlicher und verständlicher sind.“

Zukunftssicher durch optimierte Abrechnungssysteme

Jan Bauer, Vertriebsleiter der Stadtwerke Buchholz, ist sich sicher, dass der Gewinn bei einer Umstellung der Abrechnungssysteme bei vielen Stadtwerken noch nicht ausreichend erkannt wurde: „Die Umstellung auf easy market war für uns essenziell, um erfolgreich in zukünftigen Vertriebsgeschäften agieren zu können. Es hat uns zu deutlich mehr Effizienz und Transparenz verholfen. Davon profitieren auch unsere Kunden, denn eine solche Datentransparenz war vorher nicht gegeben. Am Anfang muss man zwar mit einer gründlichen Datenbereinigung durch das sprichwörtliche Nadelöhr, aber der Aufwand lohnt sich. Wir sind nun sicher aufgestellt und auf kommende Herausforderungen vorbereitet.“ Ingo Stenke betont: „Mit Blick auf die Zukunft und der wachsenden Bedeutung unterschiedlichster Tarifierungen von u. a. intelligenten Messsystemen stellt easy market ein innovatives Werkzeug dar, das rundum flexibel ist.“

STARKE UNTERSTÜTZUNG FÜR UNSERE PROJEKTE. WIR WACHSEN WEITER.

WIE IMMER LEGEN WIR AN DIESER STELLE DEN FOKUS AUF UNSERE NEUEN MITARBEITER, DIE UNSERE PROJEKTE TATKRÄFTIG UNTERSTÜTZEN. WIR FREUEN UNS ÜBER DEN IT-SYSTEMKAUFMANN LENNART RADEMACHER, DER UNSER TEAM ZUKÜNFTIG BEREICHERN WIRD.



Lennart Rademacher

Bereich: Smart Metering und Zählerfernauslesung

Künftig wird Lennart Rademacher den Bereich Smart Metering und Zählerfernauslesung unterstützen. Der gelernte IT-Systemkaufmann war bis zuletzt als IT-Berater selbstständig tätig. Zu seinen Kunden zählten unter anderem Behörden und Ämter sowie geschäftliche und private Endkunden. Sein Wissen und seine Erfahrungen wird Lennart Rademacher als neue Verstärkung bei der IVU einsetzen können. Wir freuen uns, dass Herr Rademacher künftig das Team von Christian Zeitler ergänzen wird.

IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG: AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IM BLICK



Am 21. und 22.06. fand in Dresden die diesjährige IVU & VU-ARGE Managementtagung statt. Entscheider und Führungskräfte von Stadtwerken und Energieversorgern bekamen unter dem Motto „Das große Ganze im Blick behalten“ interessante Einsichten in aktuelle Entwicklungen der Energiewirtschaft.

Zu den referierenden Experten zählten unter anderem Prof. Dr. Georg Milbradt der TU Dresden, der die Demographie im Jahr 2030 näher beleuchtete und die Konsequenzen für die Energieversorgung erläuterte. Axel Gedaschko, Präsi-

dent des GdW, erklärte in seinem Vortrag, welche Herausforderungen die Energiewende an die Wohnungswirtschaft stellt und Norbert Reichert, Geschäftsführer Kreuz & Partner GmbH, stellte die Chancen und Pflichten bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle rund um das neue Messwesen vor. Die zweitägige Tagung erfuhr positive Resonanz. Das Interesse an der Veranstaltung hat gezeigt, dass die Auswahl der vorgetragenen Themen einen echten Mehrwert bot.

Notieren Sie sich schon den Termin für 2018: 07.- 08.06.2018 in Hamburg

TERMINE

SEMINARE

InfoZoom - Anwenderseminar
14.-15.11.2017, Ort: Norderstedt

InfoZoom Templates - Workshop
16.11.2017, Ort: Norderstedt

ENER:GY - Vorbereitung JVA
07.11.2017, Ort: Norderstedt
08.11.2017, Ort: Norderstedt
09.11.2017, Ort: Norderstedt

Einspeisemanagement - Jahresendabrechnung
07.11.2017, Ort: Norderstedt
08.11.2017, Ort: Norderstedt
09.11.2017, Ort: Norderstedt

BelVis - ENER:GY-Schnittstelle (Strom + Gas)
28.-29.11.2017, Ort: Norderstedt

BelVis – Aktuell
30.11.2017, Ort: Norderstedt

Lagerverwaltung - Inventur
28.11.2017, Ort: Norderstedt
30.11.2017, Ort: Schwabach



E-world
energy & water

Besuchen Sie uns vom
06.02. – 08.02.2018 in Essen.

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

**20 JAHRE IVU GMBH:
IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG**
im THE FONTENAY Hotel, in Hamburg
07. – 08.06.2018

HERAUSGEBER

IVU Informationssysteme GmbH
Oliver Vetter (V.i.S.d.P.)
Rathausallee 33
22846 Norderstedt
Tel. 040/52 50 64-00
Fax 040/52 50 64-44
www.ivugmbh.de
E-Mail: info@ivugmbh.de

IVU Informationssysteme GmbH
Rathausallee 33
22846 Norderstedt
Tel. 040/52 50 64-00
Fax 040/52 50 64-44
www.ivugmbh.de
E-Mail: info@ivugmbh.de

Archiv IVU EXPRESS:

