

# SIV.NEWS

2|2010|4.80 € Magazin für die Energie- und Wasserwirtschaft [www.siv.de](http://www.siv.de)



**Gehen Sie klar in Führung!**

kVASy® BI powered by Oracle  
Lesen Sie hierzu unsere Titelstory!  
**Seite 10**

## Sanfter Übergang zu kVASy® 5

Serviceorientierte Architektur bringt ein Plus an Prozessorientierung, Individualisierbarkeit und Flexibilität **16**

## Prozessoptimierung und Dienstleistungen nach Maß

Die UTIPS GmbH etabliert sich als kompetenter, ganzheitlicher Serviceanbieter für die Versorgungswirtschaft **18**

## Solide Kompetenz für die Wasserwirtschaft

Mit kVASy® - CRM und kVASy® BI bietet die SIV.AG zwei einfache, schlanke Lösungen **38**

Haupt-Sponsor der

## 14. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2010“

Die SIV.AG ist Haupt-Sponsor der 14. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2010“ vom 4. bis 6. Mai 2010 in Berlin ([www.stadtwerke-tagung.de](http://www.stadtwerke-tagung.de)). Nutzen auch Sie die renommierte Veranstaltung zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit hochkarätigen Vertretern der Versorgungsbranche.

Am 5. Mai 2010 diskutieren u. a. Referenten der SIV.AG und ihres Exklusivpartners Aareal Bank AG Praxis-konzepte für eine höhere Prozesseffizienz und -exzellenz:

### Vortragsreihe F

„Strategisch neu aufstellen, Prozesse optimieren, Kosten senken –  
Wie meistert ein Stadtwerk diese Herkules-Aufgabe?“

Mittwoch, 5. Mai 2010, 9.00 bis 13.10 Uhr

Vergleichen Sie selbst und überzeugen Sie sich unter dem Motto „Prozesse einfach machen. Vollautomatisiert. Integriert. Kosteneffizient.“ von der Leistungsstärke unserer prozessorientierten IT-Lösung kVASy®.

Informieren Sie sich auch über das Full-Service-Spektrum unserer Tochtergesellschaft UTIPS GmbH in den Bereichen ASP und BSP!



Weitere Informationen zum Konferenzprogramm unter [www.energie-forum.com](http://www.energie-forum.com)



Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG

## Liebe Leserinnen und Leser,

Editorial

„Fußball ist wie Schach, nur ohne Würfel.“

Lukas Podolski

Wenn am 4. Mai 2010 die 14. EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke 2010“ eröffnet wird, steht der renommierte Branchentreff auch im Zeichen der bevorstehenden Fußballweltmeisterschaft. Parallelen zwischen dem Sport und der Energiewirtschaft ließen sich dabei viele nennen. Die größte Gemeinsamkeit ist sicher die, dass wahre Fußballkunst in der Offensive liegt. Dabei hat die wichtigste Nebensache der Welt in den vergangenen Jahren eine interessante digitale Wende erfahren. Auf der Suche nach dem technisch perfekten Spiel ist der Profifußball smarter, schneller und taktisch anspruchsvoller geworden. Detaillierte statistische Spielanalysen gehören längst zum Trainingsalltag der großen Vereine. In seinem Buch „Die Fußball-Matrix“ zitiert Christoph Biermann hierzu Arsène Wenger: „Ich glaube zwar nicht, dass man das ganze Spiel auf Zahlen reduzieren kann, aber sie geben dir eine bessere Sicht auf die Parameter, die wirklich wichtig sind.“

Auch in der Versorgungsbranche macht eine intelligente Unternehmenssteuerung den entscheidenden Unterschied aus. Um erfolgreich in die Offensive gehen zu können, bedarf es ganzheitlicher Lösungsmodelle zur vollständigen Automatisierung und Integration aller Kommunikations- und Abrechnungsprozesse.

Als langjähriger Haupt-Sponsor der EUROFORUM-Jahrestagung „Stadtwerke“ möchte ich Sie im Namen der SIV.AG herzlich einladen, gemeinsam mit uns die Tabellenführung zu übernehmen. Hierzu stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe der SIV.NEWS nicht nur unsere strategische Kompetenz zur Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette vor, sondern informieren Sie auch über spannende Branchentrends, zu denen Elektromobilität und Smart Homes ebenso gehören wie die komplexen Anforderungen des Regulators.

Richten Sie mit uns einen Blick auf die technologischen Vorteile unseres Managementinformationssystems kVASy® BI powered by Oracle und erfahren Sie mehr über unseren ebenso sanften wie langfristigen Übergang zu einer serviceorientierten Softwarearchitektur in kVASy® 5.

Über allen Artikeln könnte dabei das Motto „Prozesse einfach machen!“ stehen. Unsere Zahlen sprechen für sich: ein Automatisierungsgrad von bis zu 96 % im Rahmen der Wechselprozesse, eine nahezu 100%-ige Zuordnungssicherheit im Massenzahlungsverkehr durch die Integration der Lösung BK01® mit kVASy® oder die erfolgreiche Umstellung fast all unserer Kunden aus der Energiewirtschaft auf das von der BNetzA präferierte 2-Mandanten-Modell. Wie die Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH im Praxisbericht zeigen sich auch die anderen Anwender von unserem seit 2006 praxisbewährten Lösungskonzept überzeugt. Sie profitieren bei der Entflechtung von Netz und Vertrieb von den konsequent prozessorientierten Mehrwerten unseres Umsetzungsszenarios – bei erwiesener BNetzA-Konformität, kalkulierbaren Kosten und ohne unnötige Systembrüche in der Wertschöpfungskette.

Wie im Fußball kommt es auch in der Versorgungswirtschaft auf Weitsicht und die richtige Strategie an. Stadtwerke gewinnen mit innovativen Technologien und nachhaltigen Energiekonzepten. Setzen auch Sie auf unsere 20-jährige solide Branchenexpertise. Als kompetenter, ganzheitlicher Lösungspartner unterstützen wir Sie dabei, sich noch erfolgreicher für die Zukunft zu rüsten.

Viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins. Ich wünsche uns angeregte Fachdiskussionen in Berlin!

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr Jörg Sinnig

# Inhaltsverzeichnis

## AKTUELLES

Wachstumskurs fortgesetzt – SIV.AG steigert Umsatz im Jahr 2009 um 21,4 %	6
Integriertes Energiedatenmanagement: Strategische Partnerschaft mit der KISTERS AG	6
Messerückblick: E-world energy & water 2010	7
BPO und ASP Full Service: Gemeinsame Shared-Service-Plattform mit der arvato systems   Technologies GmbH	8
Stadtwerke Bretten GmbH entscheidet sich für kVASy®	8
UTIPS GmbH verstärkt Geschäftsführung	9
Benchmarkingstudie der SIV.AG zur Effizienz von Kundenwechselprozessen	9
<b>Titelthema: Gehen Sie klar in Führung – kVASy® BI powered by Oracle</b>	<b>10</b>
ESL-Lizenzmodell: Neues mit Mehrwerten	12
Pressemeldung der Oracle Deutschland GmbH: SIV.AG setzt auf Oracle SOA Suite	13
Neues Modul kVASy® - Einspeisung	13
Ganzheitliche Lösungskompetenz – Einladung zur 14. SIV.Anwenderkonferenz	14



**Sanfter Übergang zu kVASy® 5 – Sukzessiver Technologiewechsel ab 2011:** Die SIV.AG vollzieht bei der Entwicklung ihrer neuen Produktgeneration kVASy® 5 einen ebenso sanften wie langfristigen Übergang zu einer serviceorientierten Architektur. Der entscheidende Mehrwert: Ein deutliches Plus an Prozessorientierung, Flexibilität und Individualisierbarkeit für ihre Kunden. Die Anwender sind hierbei von Anfang an intensiv in die Konzeption eingebunden – getreu dem Prinzip der Produktpolitik „Evolution statt Revolution“. **16**

Massenzahlungsverkehr: Nahezu 100%-ige Zuordnungssicherheit durch die Integration von BK01® in kVASy®	17
UTIPS GmbH etabliert sich als ganzheitlicher Serviceanbieter	18
ASP: Mehr Flexibilität und Kosteneffizienz für kleine und mittlere Versorger	20
Prozesse einfach machen: Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden der SIV.AG Jörg Sinnig zu den Vorteilen des 2-Mandanten-Modells	21

## PARTNER

infra fürth dienstleistung gmbh: ISO-zertifiziertes Management der Informationssicherheit	22
EVB Energy Solutions GmbH: Einheitliche Standards in der Marktkommunikation	24
Mit kVASy® - DMS vom Dokument zum Prozess	26
Teampayer mit Spaß an professioneller Arbeit: Mitarbeiterporträt Marco Fiedler	28
Robotron und SIV.AG setzen Großprojekt bei transpower um	29

## ENERGIE

Praxisbericht Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH: Vertriebs- und Netzmandant auf kVASy® umgestellt	30
Praxisbericht Nuon Deutschland GmbH: Migrationsprojekt in Rekordzeit	32
Digitale Energie-Zukunft – Elektromobilität und Smart Homes	34
Mehr-/Mindermengenabrechnung mit kVASy® - EDM	37

## WASSER

**kVASy® - CRM und kVASy® BI: Mehrwerte für die Wasser- und Abwasserwirtschaft:** Als zentrale Informations- und Kommunikationsdrehscheibe setzt kVASy® - CRM Maßstäbe für einfache, schlanke und durchgängig automatisierte Geschäftsprozesse für moderne Wasserver- und -entsorgungsunternehmen. kVASy® BI verwandelt die komplexen Daten aus den alltäglichen Geschäftsprozessen in strukturierte, transparente und zielgerichtet einsetzbare Managementinformationen. Diese Key Performance Indicators dienen als nachhaltiges Steuerungsinstrument und unterstützen als Grundlage ein unternehmensübergreifendes Benchmarking. **38**

Impressionen von der Festveranstaltung anlässlich des 20. Firmenjubiläums der SIV.AG	40
Veranstaltungskalender, Gewinnspiel und Impressum	42

### Titelthema: Gehen Sie klar in Führung – kVASy® BI powered by Oracle

Aus Daten werden Informationen, aus Informationen neue Geschäftspotentiale: Basierend auf dem Technologiestack des Weltmarktführers Oracle, steht kVASy® BI powered by Oracle für eine neue Generation prozessorientierter Managementinformationssysteme.

Zukünftig betrachtet die Business-Intelligence-Lösung der SIV.AG nicht mehr nur die Prozessergebnisse, sondern bezieht auch die Prozessausführung inklusive der einschlägigen Unternehmenskennzahlen mit ein. Ziel dessen ist die fokussierte Überwachung und Steuerung der Prozess-

abläufe und damit eine nachhaltige Steigerung der Effektivität und Effizienz.

Bereits heute steht die Business-Intelligence-Lösung der SIV.AG für eine Vielzahl von Mehrwerten, von denen Entscheider in der Versorgungswirtschaft unmittelbar profitieren können. Sie unterstützt applikationsübergreifende Analysen und Auswertungen – eine wesentliche Voraussetzung zum Treffen fundierter Managemententscheidungen.

**Lesen Sie hierzu unsere Titelstory auf S. 10!**

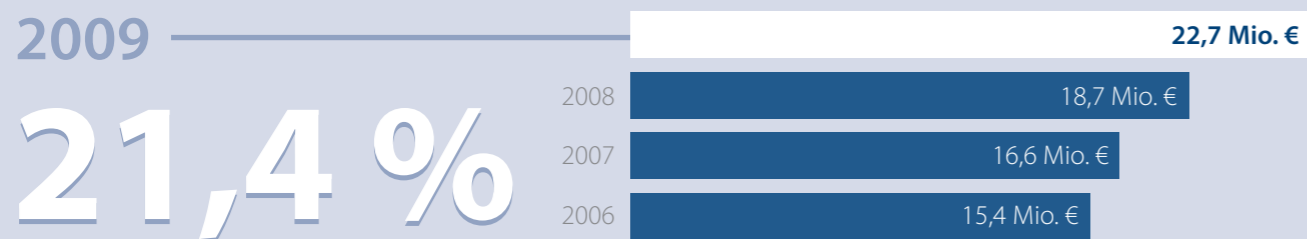
## 21,4 % Umsatzsteigerung in 2009

Mit einem Umsatz von 22,742 Mio. EUR hat die SIV.AG ihren Wachstumskurs entgegen dem gesamtwirtschaftlichen Trend fortsetzen können. Der IT-Lösungsanbieter für die deutsche und internationale Energie- und Wasserwirtschaft hat damit ein Umsatzplus von bemerkenswerten 4,0 Mio. EUR bzw. 21,4 % erreicht.

Einhergehend mit dem signifikanten Umsatzwachstum konnte auch die Ertragskraft des Unternehmens erhöht werden. Mit einer Eigenkapitalquote von nunmehr 38,2 % verfügt die SIV.AG über eine weit über dem bundesdeutschen Durchschnitt

liegende Kapitalausstattung und sieht sich für die Herausforderungen der Zukunft hervorragend aufgestellt.

„In Anbetracht unseres unverändert hohen Auftragsbestands gehen wir auch im 21. Jahr des Bestehens der SIV.AG von einem stetigen Umsatzwachstum aus. Zugleich werden wir im Interesse unserer Kunden erhebliche Investments in den kontinuierlichen Ausbau unseres Lösungsportfolios sowie den langfristigen Übergang zu einer serviceorientierten Architektur tätigen“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. (as)



## Strategische Partnerschaft mit der KISTERS AG

Die SIV.AG hat mit der KISTERS AG – dem deutschlandweiten Marktführer für integrierte Energiedatenmanagementsysteme – eine strategische Partnerschaft geschlossen.

Durch die Anbindung der KISTERS Solution Map für die Energiewirtschaft profitieren die Kunden aus Netz, Vertrieb und – neu – Messdienstleistung von umfangreichen funktionalen Erweiterungen in den Bereichen Portfoliomanagement, Prognose- und Clusteringverfahren, Angebotskalkulation, Vertriebscontrolling, Kundenwertmanagement, Internet-Viewing für Großkunden und Endver-

braucher, Prozessautomatisierung sowie Smart Metering (insbesondere Meter Data Management und Zentrale Advanced Meter Infrastructure).

„Die Kooperation ist ein Erfolgskonzept“, so Klaus Kisters, Vorstand der KISTERS AG. „Seit Jahren setzen wir uns dafür ein, die am Markt verteilten Technologiekompetenzen in der KISTERS-Lösungspalette und in festen Partner-Kooperationen für unsere Kunden zum Mehrwert zu bündeln.“

Im nächsten Schritt werden die Programme per Datei-, Datenbank- und

Software-Schnittstellen miteinander verknüpft.

„Durch unsere Kooperation mit der KISTERS AG am deutschen Energiemarkt runden wir unser Lösungsportfolio um entscheidende Kernkompetenzen ab“, betont Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. „In unserer Zusammenarbeit fokussieren wir uns eindeutig auf die deutsche Stadtwerklandschaft. Basierend auf einer maßgeschneiderten Hand-in-Hand-Lösung, entstehen so für Stadtwerke, Energiehändler und Messdienstleister durchgängig integrierte, hocheffiziente Geschäftsprozesse.“ (as)

## E-world energy & water 2010: Alle Rekorde gebrochen

Für die SIV.AG war die E-world energy & water vom 9. bis 11. Februar 2010 in Essen die bislang erfolgreichste Messe in ihrer 20-jährigen Unternehmensgeschichte.

„Die E-world energy & water ist seit Jahren die für uns wichtigste Kommunikationsplattform der europäischen Energie- und Wasserwirtschaft. Es ist für uns eine exzellente Möglichkeit, fokussiert die Entscheidungsträger der Versorgungsbranche zu erreichen, hochkarätige Kontakte zu pflegen und unsere bestehenden Netzwerke systematisch auszubauen“, so Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG. „Wir freuen uns natürlich besonders, dass wir im Jubiläumsjahr der SIV.AG mit der Zahl unserer eigenen Messebesucher alle Rekorde gebrochen haben. Noch nie zuvor konnten wir so viele Kunden

und Interessenten an unserem Stand und in den beiden flankierenden Workshops begrüßen. Darüber hinaus haben wir am Rande der Veranstaltung mit der arvato systems | Technologies GmbH und der Kisters AG zwei für unsere weitere Geschäftsfeldentwicklung zentrale strategische Partnerschaften schließen können.“

Die SIV.AG hatte unter dem Motto „Prozesse einfach machen!“ auf der E-world energy & water ganzheitliche Praxiskonzepte zur vollständigen Automatisierung, Steuerung und Integration aller Kommunikations- und Abrechnungsprozesse präsentiert und ihre neue prozessorientierte Produktgeneration kVASy® 5 vorgestellt. Mitaussteller am Stand waren ihre 100%-ige Tochtergesellschaft UTIPS GmbH sowie die Aareal Bank AG. (as)



## SIV.AG und arvato systems | Technologies GmbH: BPO und ASP Full Service

Die SIV.AG bietet gemeinsam mit der arvato systems | Technologies GmbH eine Shared-Service-Plattform, die insbesondere auf die Bedürfnisse kleinerer und mittlerer Stadtwerke sowie die Umsetzung innovativer Vertriebsmodelle zugeschnitten ist.

Für Matthias Moeller, Geschäftsführer der arvato systems | Technologies GmbH, ist dies ein Quantensprung in den IT-Services für die Energiewirtschaft: „Die Versorgungsunternehmen können durch das Konzept der Prozessbausteine gezielt ihre Optimierungspotenziale ausschöpfen, ohne gleich das komplette ERP-System austauschen zu müssen. Verbesserungsprojekte bleiben

kostengünstig und überschaubar, der Break-Even liegt oft schon innerhalb des ersten Jahres der Implementierung.“

Gemeinsam mit den Stadtwerken Elmshorn wurde bei Energie-Rellingen ein Pilotprojekt für das Gasnetz erfolgreich umgesetzt. In nur drei Monaten konnten die Partner die Prozessbausteine Netzaufrechnung, Lieferantenwechsel und Finanzbuchhaltung implementieren – absolut reibungslos, mit minimalem Projekt-aufwand, hochflexibel und nahtlos in die bestehende Prozess-landschaft integriert. (as)

## Neuer Kunde in Baden-Württemberg



Firmengebäude der Stadtwerke Bretten GmbH

Mit der Stadtwerke Bretten GmbH hat die SIV.AG einen weiteren Kunden in Baden-Württemberg gewonnen. Als 100%-ige Tochter der Stadt Bretten hat sich das regional fest verwurzelte Quer-verbundunternehmen mit seinen Marken

KraichgauEnergie und KraichgauWasser als zuverlässiger Energielieferant und umweltorientierter Dienstleister in der gesamten Region einen Namen gemacht. Die Stadtwerke Bretten gewährleisten die Strom-, Gas-, Wärme- und Wasserver-

sorgung der über 28.000 Einwohner in der nordöstlich von Karlsruhe gelegenen „Melancthonstadt“ und zeichnen darüber hinaus für den wirtschaftlichen und technischen Betrieb der Bäderwelt Bretten und der städtischen Parkhäuser verantwortlich.

Die Stadtwerke Bretten GmbH führt die Leistungsbereiche kVAsy® - Billing und kVAsy® - Finance ein und stellt gleichzeitig komplett auf das 2-Mandanten-Modell um. „Für die SIV.AG sprachen die nutzerfreundliche Software, klare Prozessvorteile und ein ausgeprägter Servicegedanke“, so Geschäftsführer Stefan Kleck. „Die individuellen Einstellungsmöglichkeiten der Software erlauben es, dass wir die Service- und Kundenorientierung optimal umsetzen können.“ Das Altsystem wurde im Rechenzentrum der KIVBF Kommunale Informationsverarbeitung Baden-Franken betrieben. (as)

## UTIPS GmbH verstärkt Geschäftsführung

Als langjähriger Kenner der Versorgungsbranche ist Torsten Brinker zum 1. Februar 2010 in die Geschäftsführung der UTIPS GmbH bestellt worden.

Torsten Brinker (Jahrgang 1965) war von 2006 bis 2009 als Geschäftsführer der in Schwerin ansässigen Abrechnungs- und Servicegesellschaft e.dat GmbH, einer 100%-igen Tochtergesellschaft der WE-MAG AG, tätig. Zuvor hatte er im Konzern verschiedene Leitungspositionen in den Bereichen Sales, Energiebeschaffung, Messservice und Abrechnung verantwortet. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung im Vertrieb energiewirtschaftlicher Dienstleistungen und kann auf eine umfangreiche Expertise in der Produktion von BSP-Produkten verweisen.

„Mit Torsten Brinker haben wir einen allseits anerkannten Branchenkenner ge-



Torsten Brinker, Geschäftsführer der UTIPS GmbH

wonnen, der die weitere Entwicklung der UTIPS GmbH am wachsenden Dienstleistungsmarkt nachhaltig zu fördern weiß“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der

SIV.AG. „Von besonderem Nutzen ist uns dabei seine langjährige strategische Erfahrung beim Auf- und Ausbau einer solide am Markt etablierten Servicegesellschaft“, ergänzt Dr. Ulrich Czubyko, seit 2009 Geschäftsführer der UTIPS GmbH.

„Unser gemeinsamer Anspruch ist es, die UTIPS GmbH nachhaltig als Service-dienstleister zu entwickeln und damit auch die Wertschöpfungskette der SIV.AG kontinuierlich zu erweitern“, so Torsten Brinker. „Unterstützt durch zusätzliche personelle Ressourcen und tragfähige Kooperationsmodelle, werden wir die UTIPS GmbH innerhalb der nächsten drei Jahre zu einem profitablen Wachstum führen und unseren Marktanteil systematisch ausbauen. Dabei fokussieren wir uns konsequent auf die Entwicklung und Vermarktung prozessorientierter ASP- und BSP-Dienstleistungen.“ (as)

## Benchmarking GPKE / GeLi Gas

Auf der diesjährigen SIV.Anwenderkonferenz am 17. und 18. Juni 2010 präsentiert die SIV.AG die Ergebnisse einer Benchmarkstudie, in der bereits im zweiten Jahr in Folge die Umsetzung der GPKE und GeLi Gas sowie die damit verbundene Effizienz der Kundenwechselprozesse untersucht wird – selbstverständlich ohne zusätzlichen Aufwand für die teilnehmenden Stadtwerke und Energiehändler.

Die SIV.AG erhebt hierfür die Daten ihrer Anwender und verdichtet diese zu einer statistischen Gesamtaussage. Dadurch werden Kennzahlen und Fakten vermittelt, wie sich die individuelle Prozesseffizienz konkret und im Vergleich zu den anderen Teilnehmern darstellt. Daraus entsteht ein objektiver Richtwert, an dem sich eine Vollautomatisierung der Abrechnungsprozesse, Verbesserungen im Handling und Prozessverschlingungen mes-

sen lässt. Gemäß den Regelungen der §§ 28, 30 BDSG erfolgt die Behandlung aller Daten streng vertraulich.

Die Ergebnisse der Untersuchung werden kostenfrei und anonymisiert auf der SIV.Anwenderkonferenz am ersten Konferenztag im Rahmen der parallelen Vortragsreihe „Energiewirtschaft“ vorgestellt. Die aus der Datenauswertung ersichtlichen Mehrwerte diskutieren die Spezialisten der SIV.AG auf Wunsch auch im Hause des Kunden. Bei Bedarf erarbeiten beide Partner ein individuelles Szenario für eine höhere Automatisierung der Kundenwechsel-, Lieferanten- und Marktkommunikationsprozesse.

Die Zahlen des letzten Jahres sprechen dabei für sich: Im Rahmen der Wechselprozesse erzielten die Kunden der SIV.AG einen Automatisierungsgrad von bis zu 96 %. (as)

## Gehen Sie klar in Führung!

Aus Daten werden Informationen, aus Informationen neue Geschäftspotentiale: kVASy® BI powered by Oracle steht für eine neue Generation prozessorientierter Managementinformationssysteme. Basierend auf dem Technologiestack des Weltmarktführers Oracle, betrachtet die Business-Intelligence-Lösung der SIV.AG nicht mehr nur die Prozessergebnisse – wie das in klassischen BI-Applikationen üblich ist –, sondern bezieht die Prozessausführung inklusive der einschlägigen Key Performance Indicators mit ein. Ziel dessen ist die fokussierte Überwachung und Steuerung der Prozessabläufe und damit eine nachhaltige Steigerung der Effektivität und Effizienz.

### Prozessvorgänge rücken in den Fokus

Dabei unterscheidet sich eine prozessorientierte Unternehmenssteuerung gar nicht so sehr von den Regeln eines perfekten Fußballspiels, das für einen erfahrenen Trainer wie Felix Magath sogar taktische Parallelen zum Schachspiel aufweist. Stets kommt es darauf an, nicht irgendeinen, sondern den *besten* Zug zu machen, jeder Spielzug muss gut vorbereitet werden und das Allerwichtigste ist es, das Zentrum im Griff zu behalten. Alles wird „erst dann richtig schön, wenn die Figuren gut zusammenarbeiten“ und das Spiel „auch in der Offensive kollektiv organisiert“ wird. Kurz: Wahre Fußballkunst ist Prozessorientierung par excellence.

Genau das vermag kVASy® BI powered by Oracle auf der eher nüchtern geprägten Managementreportingebene zu leisten. Es umfasst die Sammlung, Aufbereitung und Nutzung von Informationen, die nicht nur die Prozessergebnisse, sondern auch die damit verbundenen Prozessvorgänge darstellt.

### Bereits heute Maßstäbe setzend

Bereits heute steht die Business-Intelligence-Lösung der SIV.AG für eine Vielzahl von Mehrwerten, von denen Entscheider in der Versorgungswirtschaft unmittelbar profitieren können. Sie unterstützt applikationsübergreifende Analysen und Auswertungen – eine wesentliche Voraussetzung zum Treffen fundierter Managemententscheidungen.



Daten werden gleichermaßen in granulierter und aggregierter Form gespeichert. Basierend auf der integrierten Datenhaltung der Applikation kVASy®, stellt die Data-Warehouse-Konstruktion die Datenbasis für den Einsatz beliebiger BI-Systeme dar. Sie zeichnet sich durch extrem schnelle Ladezeiten aus. Flankiert wird kVASy® BI durch frei definierbare Reports, die auf die individuellen Anforderungen von Unternehmensführung und Mitarbeitern ausgerichtet sind, sowie durch die flexiblen Reporting-Tools kVASy® - Berichtsmanager und kVASy® - Berichtsgenerator.

Aufbauend auf der 15-jährigen Marktcompetenz der SIV-Gruppe bietet das Systemhaus vorkonfigurierte Best-Practise-Portale,

deren Vorteil vor allem in der sofortigen Verfügbarkeit, der Ausrichtung an den konkreten Branchenbedürfnissen sowie der geringen Einführungszeit liegt.

kVASy® BI reagiert aktiv auf Ereignisse, bedarf keiner Installation auf dem PC, weil es webfähig ist und damit auch den mobilen Zugriff ermöglicht, und verfügt über eine auch visuell ansprechende, ergonomische und intuitive Benutzerschnittstelle. Die Daten aus kVASy® BI werden in endbenutzerfreundlicher Form dargestellt, so dass die Fachabteilungen ihre Analysen schnell und in höchster inhaltlicher Qualität erstellen können.

kVASy® BI strukturiert die Geschäftsdaten, bereitet sie auf und visualisiert sie – damit solide Managemententscheidungen getroffen werden können und das Unternehmen flexibel gesteuert wird.

### Die technologischen Vorteile:

- Einheitliche Datenbasis für den Einsatz unternehmensweiter BI-Systeme
- Standardisierte Auswertungsszenarien beim Einsatz von kVASy® BI auf Basis der kVASy® - Data-Warehouse-Strukturen
- Effiziente ETL-Prozesse zur kompletten oder inkrementellen Aktualisierung der Data-Warehouse-Strukturen

### Vorteile einer homogenen Technologiebasis

Das deutliche Plus der Lösung: Mit kVASy® BI powered by Oracle eröffnet sich die Möglichkeit, auf dem Weg zu kVASy® 5 nach dem Modell einer serviceorientierten Softwarearchitektur die Mehrwerte leistungsstarker BI-Applikationen (Reporting, Analysen, Kennzahlenmanagement) in die Prozesse einzubinden. Unmittelbare Vorteile für die Kunden erwachsen gerade dann aus dieser IT-Philosophie, wenn auf eine homogene Technologie – wie sie Oracle seinem langjährigen Certified Advantage Partner SIV.AG bietet – aufgesetzt wird. ▶

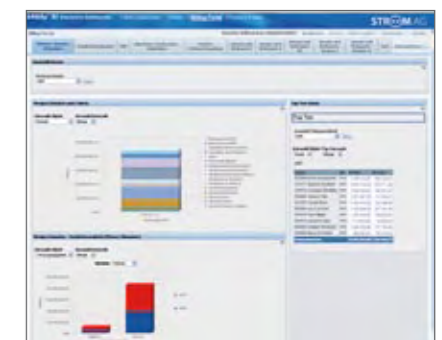
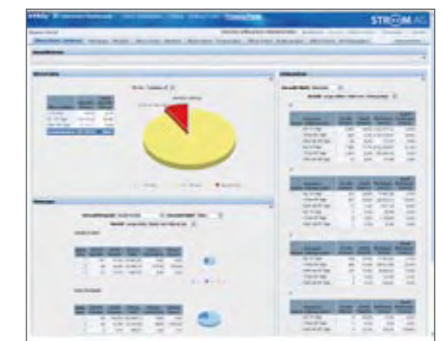


Abb. von oben nach unten: Finance Bilanzkennzahlen, Billing Kundenbewegungen, Finance Forderungsmanagement sowie Billing Mengen- und Umsatzdiagramm

**kVASy® BI powered by Oracle als Embedded BI**

Die auf dem Oracle-Technologiestack basierende Lösung steht für ein Embedded BI (BI im Prozess). Hierbei werden BI-Funktionen direkt in die operativen Prozessen implementiert sein. Durch diese Einbettung via Programmcodes oder analytischen Services wird BI zur integralen Prozesskomponente. Entscheidungen können automatisiert werden, der Informationsgrad aller Beteiligten erhöht sich signifikant.

Ein prozessorientiertes BI-System, wie es kVASy® BI powered by Oracle darstellt, ist damit ein zentraler Bestandteil eines effektiven Process-Performance-Managements, das die Planung, Steuerung und Kontrolle aller IT-unterstützten Geschäftsprozesse auf strategischer, taktischer und operativer Entscheidungsebene unterstützt. Auch hier bestimmen die Möglichkeit zum kurzfristigen Nachjustieren sowie der Grad der Prozessstandardisierung und -automatisierung den erreichbaren Nutzen. (as)

## ESL: Neues Lizenzmodell mit Mehrwerten

Damit die Vorteile der zukunftsweisenden serviceorientierten Architektur von Versorgungsunternehmen aller Größenordnungen genutzt werden können, hat die SIV.AG ihr Lizenzierungsmodell um eine interessante Alternative erweitert. Das Modell des Oracle Embedded Software Licensing (ESL) ermöglicht es, die tech-

nologische Grundlage in die Applikation transparent einzubinden, ohne dass durch deren Nutzung erhebliche Mehrkosten auf den Lizenznehmer zukommen.

Der Vorteil: Sie müssen sich nicht mehr gesondert um die Technologiebereitstellung und -wartung kümmern. Als ganzheitlicher

Technologielieferant bietet Ihnen der langjährige Oracle Certified Advantage Partner SIV.AG eine Lizenzmetrik aus einer Hand. So profitieren Sie auch in der weiteren Zusammenarbeit unmittelbar von der Innovationsstärke und Investitionssicherheit des Weltmarktführers. (as)

SIV.AG setzt auf Oracle SOA Suite

## Prozessorientierte IT für Energie- und Wasserwirtschaft

Die SIV.AG, einer der führenden IT-Lösungsanbieter mit exklusivem Fokus auf die Energie- und Wasserwirtschaft mit Sitz in Roggentin bei Rostock, setzt bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte auf die Oracle Database 11g und Oracle SOA Suite. Die SIV.AG erreicht damit für ihre Kunden eine durchgängige Prozessorientierung und höhere Benutzerfreundlichkeit. Zudem ermöglicht sie ihren Kunden einen sanfteren Übergang zu einer Service-orientierten Architektur (SOA).

Mit ganzheitlichen IT-Lösungen unterstützt die SIV.AG ihre Kunden, die Wandlungsprozesse am Versorgungs- markt zu beherrschen. Sie unterstützt ihre Kunden unter anderem dabei, im Spannungsfeld von kosteneffizientem Handeln, nachhaltiger Bindung der Kunden und den rechtlichen und wirtschaftlichen Veränderungen am Energiemarkt ganzheitliche Prozessbetrachtungen und unterstützende IT-Systeme für alle Geschäftsprozesse aufzubauen.

technologien, mit denen Übergänge auf neue Technologie-Ebenen einfach und reibungslos zu realisieren sind. Das Oracle-System bietet nicht nur Investitionssicherheit, mit ihm verwirklichen wir den Kerngedanken unserer Produktphilosophie: auf Basis einer integrierten Datenhaltung den gesamten Informationsbedarf eines Unternehmens unter Kontrolle zu bringen.“

Kernprodukt der SIV.AG ist die webfähige Softwarelösung kVASy® für die Energie- und Wasserwirtschaft. Sie enthält Lösungen für Billing, Finance, Technical Assets und CRM. Schon in der Vergangenheit baute das kVASy® -Produktportfolio der SIV.AG vollständig auf Oracle-Technologien auf. kVASy® dient auch der Erfüllung von neuen rechtlichen Vorschriften wie GPKE (Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität) und GeLi Gas (Geschäftsprozesse Lieferantwechsel Gas).

Die SIV.AG konzentriert ihre Aktivitäten seit Mitte der neunziger Jahre auf die Versorgungsbranche. Zu den Kunden der SIV.AG gehören unter anderem Nuon Deutschland, LSW Wolfsburg, SVO Celle, OOWV Brake, RDE Würzburg sowie im Ausland E.ON BG, EVN BG, Gelsenwasser und zahlreiche weitere Energie- und Wasserunternehmen.

**Ergänzende Zitate**

Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG: „Das gesamte kVASy® -Produktportfolio basiert auf modernsten Oracle Entwicklungs- und Datenbank-

Silvia Kaske, Senior Director Alliances & Channel bei der ORACLE Deutschland GmbH: „Oracle engagiert sich mit seinen Partnern dafür, stetig neue gemeinsame Geschäftsfelder zu erschließen und systematisch auszubauen. Die Versorgungsbranche bietet dabei erhebliche Wachstumspotentiale, insbesondere im mittelständischen Segment. Durch die Privatisierung und Globalisierung erhalten unsere Partner hier vielfältige Chancen, das breite Oracle-Produktportfolio mit branchenspezifischem Know-how zu ergänzen und sich so erfolgreich neue Märkte zu erschließen.“  
Pressemeldung der ORACLE Deutschland GmbH vom 29.03.2010

## Neues Modul kVASy® - Einspeisung

Die Zahl der dezentralen Anlagen, die nach den Regeln des EEG und KWKG Strom in die Netze der Verteilnetzbetreiber einspeisen, nimmt stetig zu. Bereits heute ist es möglich, deren Vergütung mit den vorhandenen Funktionalitäten in kVASy® gemäß den gesetzlichen Bestimmungen abzubilden. Mit dem Modul

kVASy® - Einspeisung wird der Abrechnungsprozess noch effektiver und effizienter gestaltet. Damit bietet die SIV.AG ihren Kunden individuelle Auswertungsszenarien, die der besonderen Struktur der Anlagen und Tarife umfassend gerecht werden. (as)

Anzeige

**JETZT AKTUELL BEI DER SIV.AG**

**Die passen perfekt. Auch im Preis.**

**Das optimale Duo für Ihr Unternehmen!**

Der rackoptimierte **IBM System x3650 M2 Express Server** liefert dank Intel® Xeon® 5000 Series Prozessoren mit neuester Microarchitektur mehr Leistung und Energieeffizienz denn je. Daneben besticht die **IBM System Storage DS3200 Express Speicherlösung** durch ihre extreme Geschwindigkeit von bis zu 3 Gbit/s pro Port. Ideal, wenn Sie über keine Fibre-Channel-Infrastruktur verfügen, aber dennoch Diskkapazitäten zentralisieren möchten.

**ibm express advantage™**





**IBM System x3650 M2 Express**  
Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor E5504 mit 2.00 GHz  
3 x 1 GB Hauptspeicher  
Open Bay, bis zu zwölf 2.5" HS SAS-/SATA-/SSD-Festplatten  
Serv RAID BR10L, DVD/CD-Multiburner  
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice  
Microsoft® Windows Server 2008 Standard Edition optional\*\*  
Best.-Nr.: 7947K1G

**1.750 €\***



**IBM System Storage DS3200 Express**  
3-Gbit/s-SAS-Schnittstellentechnologie skalierbar auf 3,6 TB  
Speicherkapazität mit 300 GB HotSwap-fähigen SAS-Festplatten  
IBM Management Software D33000 Storage Manager  
1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice  
Best.-Nr.: 172521X

**2.230 €\***

**SIV.AG**  
Konrad-Zuse-Str. 1  
18184 Roggentin



Interessiert? Mehr erfahren Sie telefonisch unter 0381 2524-281 Oder schreiben Sie eine E-Mail an sven.jacobsohn@siv.de

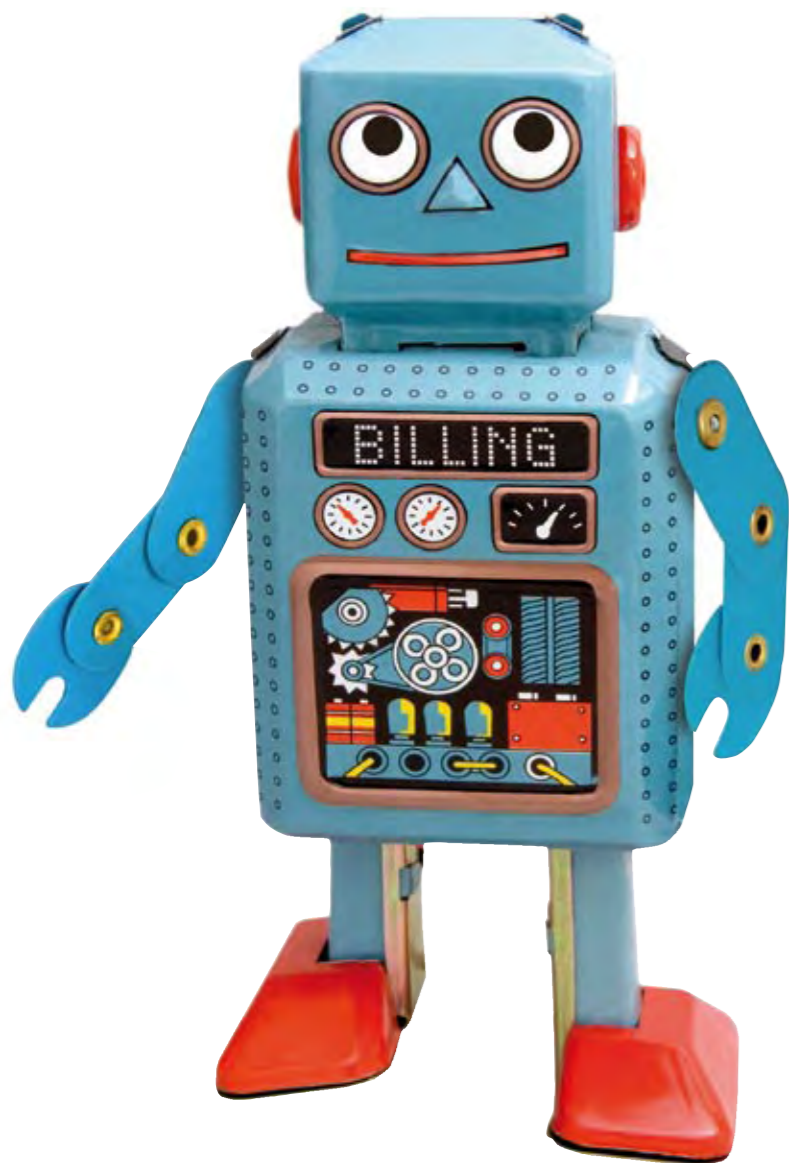
\*Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gilt vorbehaltlich der Verfügbarkeit. \*\*Ab 581€ zzgl. MwSt. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Alle Angaben ohne Gewähr. IBM, das IBM Logo, ibm.com und im Teil erwähnte IBM Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. © Copyright IBM Corporation 2009. Alle Rechte vorbehalten.



## Vollautomatisierung und Prozessintegration – Willkommen zur 14. SIV.Anwenderkonferenz!

„Prozesse einfach machen: Vollautomatisiert. Integriert. Kosteneffizient.“ – unter diesem Motto lädt die SIV.AG ihre Kunden und Partner in diesem Jahr zu ihrer bereits 14. SIV.Anwenderkonferenz ein. Der 17. und 18. Juni 2010 stehen ganz im Zeichen der Themen:

- Prozesseffizienz und -exzellenz • kVASy® BI powered by Oracle und • kVASy® 5



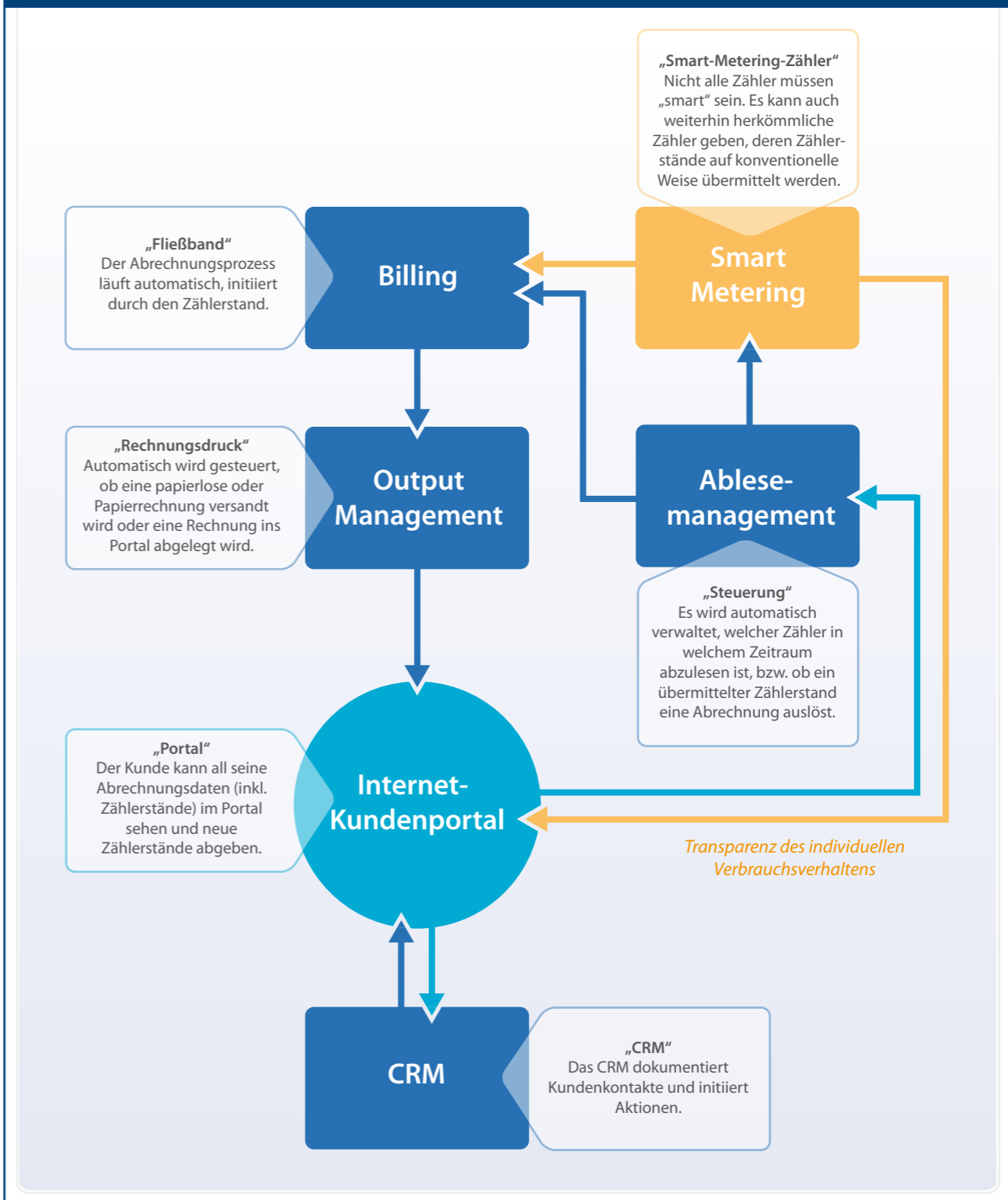
Darüber hinaus können sich die Teilnehmer an beiden Veranstaltungstagen über Weiterentwicklungen des Produktportfolios und zu aktuellen Markttendenzen informieren:

„Die ganzheitliche eBilling- und Smart-Metering-Strategie der SIV-Gruppe umfasst den gesamten Wertschöpfungsbogen eines durchgängig individualisierten und webbasierten Kundenbeziehungsmanagements. Hierzu gehören die Zählerstandserfassung und -ermittlung, das Ablesemanagement, der automatisch durch den Zählerstand initiierte Abrechnungsprozess, ein effizientes Output Management und alle verbraucherbezogenen Aktivitäten via Internet-Portal und Customer Relationship Management“, so Thomas Bunge, Leiter Produktmanagement der SIV.AG.

„Die Integration und Vollautomatisierung der Geschäftsprozesse reicht dabei von intelligenten Meteringlösungen bis hin zur gezielten Steuerung des Konsumverhaltens über Markttransparenz, zeitflexible Tarife und eine monatliche Rechnungserstellung.“ Zur SIV-Gruppe gehören u. a. auch ihre Tochtergesellschaften A&T GmbH und UTIPS GmbH.

Bereits traditionell bilden am 17. Juni 2010 Fachvorträge zu neuen Features und Branchentrends den Auftakt im Radisson SAS Hotel Rostock, bevor der erste Konferenztag mit einer Bootstour und einem abwechslungsreichen Abendprogramm in den am Alten Strom in Warnemünde gelegenen „Wenzel Prager Bierstuben“ ausklingt. Vertiefende Workshops und Seminare werden am 18. Juni 2010 in der Roggentiner Firmenzentrale präsentiert. Auf einer begleitenden Fachausstellung gibt die SIV-Gruppe gemeinsam mit ihren Vertriebs- und Technologiepartnern einen umfangreichen Überblick über Produktneuheiten und Serviceangebote. (sl)

### Vollautomatisierte Billingprozesse







## kVASy® 5: Sanfter Übergang

Die SIV.AG, Roggentin, kündigt ab 2011 einen sukzessiven Technologiewechsel an. Die neue, auf serviceorientierter Architektur (SOA) basierende kVASy® - Produktgeneration wird mit modernisierten Prozessapplikationen und neuer Benutzeroberfläche starten.

Wenn Softwareanbieter eine neue Produktgeneration ankündigen, zittern bisweilen die Kunden. Für Negativreaktionen soll es beim bevorstehenden Technologiewechsel der SIV.AG beim Übergang von kVASy® 4 auf die kommende SOA-basierte Version 5 keinen Anlass geben. Einen „sanften Systemwechsel ohne Härten für die Kunden“, verspricht Thomas Bunge, Leiter Produktmanagement der SIV.AG: „Weder kündigen wir die bestehende Produktlinie ab, noch verlangen wir einen Versionswechsel mit kompletter Datenmigration. Das Prinzip unserer Produktpolitik lautet weiterhin Evolution statt Revolution.“

**Prozessorientierung, Flexibilität und Individualisierbarkeit**  
Schritt für Schritt sollen die verschiedenen Funktionsbereiche in die neue Prozesswelt überführt werden. Der Startschuss wird im Sommer 2011 mit dem Roll-out von kVASy® - CRM fallen. „Wir beginnen mit CRM, weil in diesem Bereich die Geschäftsabläufe am dynamischsten sind und der Prozessgedanke am stärksten verankert ist. Hier entfaltet die serviceorientierte Architektur auch den größten Nutzen.“ Auch optisch wird der Wandel sichtbar: Die kommende Produktgeneration wird eine neue Oberflä-

che und eine neue Portalumgebung zur Verfügung stellen, was laut Bunge mit einer deutlich verbesserten Benutzerfreundlichkeit einhergeht.

Was die Vorteile für die Kunden angeht, haben jedoch die Aspekte Prozessorientierung, Flexibilität und Individualisierbarkeit das größte Gewicht. Bunge: „Zum einen werden wir in der Lage sein, verschiedene Einzelprozesse der Applikationen zu bündeln und stärker als bisher auf unsere Zielbranchen zu fokussieren. Das heißt, wir können aus dem gesamten Prozessbaustein gezielt jene Teile selektieren und zusammenfassen, die zum Beispiel Wasser- und Abwasserdienstleister, Stadtwerke und überregional tätige Versorger für ihre jeweiligen Anforderungen benötigen. Zum anderen können unsere Anwender innerhalb ihrer branchenspezifischen Lösung die Prozesse frei konfigurieren, ohne in die Programmstruktur eingreifen zu müssen.“

Damit könnten die Kunden (knapp 300) künftig deutlich agiler und effizienter handeln, was sich auch auf die spezifischen Prozesskosten vorteilhaft auswirkt. „Jeder möchte heute seine Pro-

zesse so schnell wie möglich und nach seinen speziellen Bedürfnissen abbilden können“, so Bunge. „Andererseits verlangen die Regulierungsbehörden standardisierte restriktive, aber immer wieder sich dynamisch verändernde Abläufe. Mit kVASy® 5 wird dieser Spagat viel einfacher zu bewerkstelligen sein.“

### Die Kunden sind von Anfang an involviert

Aktuell ist der IT-Dienstleister von der Ostsee dabei, den Fahrplan für die Umstellung zu erarbeiten. Drei bis fünf Jahre werde man voraussichtlich benötigen, um die gesamte Systemlandschaft in die neue Welt zu überführen. „Wir brechen nichts übers Knie und nutzen konsequent Chancen, die in jedem Wechsel stecken“, so Bunge. Die Kunden seien in diesem Prozess von Anfang an involviert, dies-

mal sogar so früh wie noch nie. Schon 2009 habe man die Anwender über kommende Veränderungen informiert. Über Fachinhalte und Anforderungen werde kontinuierlich in verschiedensten Kundengremien diskutiert. Nach mehreren iterativen Konzeptions-, Entwicklungs- und Testschritten werde die SIV.AG innovative und vom Anwender akzeptierte Applikationen ausliefern.

In Zusammenarbeit mit dem Technologiepartner Oracle hat die SIV.AG zudem ein neues, laut Bunge besonders vorteilhaftes Lizenzmodell entwickelt. Mit der „Embedded Software License“ (ESL) erwerbe der Anwender kVASy® mit der neuen Technologie im Ganzen, ohne gesonderte Oracle-Lizenzen erwerben zu müssen. (gg / erschienen in BWK 05/2010)

## Integration von BK01® mit kVASy®

Durch die Integration der Best-practise-Lösung BK01® mit kVASy® profitieren auch die Kunden der SIV.AG exklusiv von der Expertise der Aareal Bank AG. Dank virtueller Kontonummern entfällt der manuelle Zuordnungsaufwand offener Posten. Ein ebenso einfaches wie geniales Prinzip zur Vollautomatisierung der Zahlungsverkehrs- und Buchungsprozesse – passend zum Konzept der SIV.AG „Prozesse einfach machen!“.

### Nahezu 100%-ige Zuordnungssicherheit

Mit dem planmäßigen Verlauf des 2009 gestarteten Pilotprojekts mit der Nuon stehen die Signale für ein erfolgreiches Roll-out auf Grün: „Unsere Kunden können es mit dem Sommerrelease 2010 den großen Playern der Versorgungswirtschaft (wie etwa der MVV Energie AG) gleich tun und unmittelbar von der Lösungskompetenz der Aareal Bank profitieren“, so Thomas Heuer, Vorstand der SIV.AG. „Die einzige Voraussetzung hierfür ist, dass sie ihren laufenden Zahlungsverkehr über die Aareal Bank abwickeln. Zur Nutzung dieser Mehrwerte werden unsererseits den Kunden keine Lizenzen oder sonstige Gebühren berechnet.“

Wie seit Jahren erfolgreich in der Wohnungswirtschaft bewährt, erlaubt die systematische Verknüpfung des Zahlungsverkehrs- und Kontoführungssystems BK01® mit kVASy® Unternehmen der Ver- und Entsorgungswirtschaft eine eindeutige Zuordnung der Zahlungen für den individuellen Strom-, Gas- oder Wasserverbrauch. Dies ist möglich, indem es zu jeder realen Kontonummer, auf die Zahlungen eingehen (z. B. die der Stadtwerke), unbegrenzt viele virtuelle Kontonummern gibt (für jeden einzelnen Kunden der Stadtwerke). Alle ein- und ausgehenden Zahlungen werden stets auf dem realen Konto gebucht und zu einem Saldo verarbeitet. Die eindeutig zugeordneten virtuellen Kontonummern ersetzen die Kundennummern und teilweise umfangreichen Einträge im Verwendungszweck der Rechnungsträger. So kann jeder beliebige

Endkunde, jede Verbrauchsstelle, jeder Zähler und jeder Vertrag zweifelsfrei und automatisch identifiziert werden.

### Kundenbindung durch transparente Nebenkosten

Die zügige Erstellung der Nebenkostenabrechnung stellt immer wieder eine besondere Herausforderung für Immobilienunternehmen und -verwalter dar. BK01® immoconnect bietet bereits seit Jahren die Möglichkeit, die meisten Nebenkosten über den Einsatz virtueller Kontonummern automatisch zu buchen. Der positive Nebeneffekt – eine deutlich stärkere Kundenzufriedenheit durch eine hohe Servicequalität und vereinfachte Arbeitsabläufe. Dieses Prinzip einer nachhaltigen Kundenbindung und -gewinnung kann nunmehr auch der Versorgungsbranche nutzbar gemacht werden.

### Prozessoptimierung durch virtuelle Kontonummern

Mit BK01® hat die Aareal Bank AG ein ebenso einfaches wie geniales Prinzip entwickelt, das Eingabefehler der Endkunden nicht nur elegant umgeht, sondern zugleich auch eine nahezu 100%-ige Zuordnungssicherheit bietet und die Prozesskosten um 30 bis 50 % senkt. „Das Verfahren BK01® mit kVASy® rundet unser ganzheitliches Vorgehensmodell im Forderungsmanagement und debitorischen Zahlungsverkehr optimal ab und wird unserem Anspruch an Prozess- und Kosteneffizienz nahezu idealtypisch gerecht“, so Thomas Bunge, Leiter Produktmanagement der SIV.AG. (as)



Die Geschäftsführung der UTIPS GmbH im Gespräch

## Als ganzheitlicher Serviceanbieter positioniert

Mit Torsten Brinker verstärkt seit 1. Februar 2010 ein langjährig erfahrener Branchenkenner die Geschäftsführung der UTIPS GmbH. Als früherer Geschäftsführer der e.dat GmbH verfügt er über eine umfangreiche Expertise in Entwicklung und Vertrieb prozessorientierter Dienstleistungen für die Energiewirtschaft. Sein Anspruch ist es, die UTIPS GmbH in den nächsten drei Jahren zu einem profitablen Wachstum zu führen und sie als feste Größe in der Versorgungsbranche zu etablieren. Die SIV.NEWS sprachen mit ihm und Dr. Ulrich Czubyko über die strategische Ausrichtung der UTIPS GmbH und deren Mehrwerte als unabhängige Servicegesellschaft.

**SIV.NEWS:** Seit 2008 steht die UTIPS GmbH für Prozessoptimierung und Dienstleistungen nach Maß für die Energie- und Wasserwirtschaft. Mit Torsten Brinker haben Sie einen kompetenten Praktiker gewonnen, der aus seiner eigenen Erfahrung heraus sicher viele wertvolle Impulse in die weitere Entwicklung der UTIPS GmbH einbringen wird. Was erhoffen Sie sich von der Zusammenarbeit?

**Dr. Ulrich Czubyko:** Angesichts seiner langjährigen Marktkenntnis und hervorragenden Kontakte wird Torsten Brinker die nachhaltige Positionierung der UTIPS GmbH weiter vorantreiben können. Sein großes Plus ist dabei seine strategische Kompetenz, die er bei Etablierung der e.dat GmbH erfolgreich unter Beweis gestellt hat. Unser gemeinsames Ziel ist es, den Marktanteil der UTIPS GmbH als unabhängiger Serviceanbieter systematisch auszubauen. Dabei konzentrieren wir uns bewusst auf die Entwicklung und Vermarktung prozessorientierter ASP- und BSP-Dienstleistungen.

**SIV.NEWS:** Was macht dabei das Besondere für die Kunden der UTIPS GmbH aus?

**Torsten Brinker:** Im Unterschied zu den Anbietern klassischer ASP- und BSP-Dienstleistungen verstehen wir uns als ganzheitlicher Partner zur Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette.

Damit bestimmen unsere Kunden – ob sie nun kVAsy® - Anwender sind oder eine Fremdapplikation im Einsatz haben – ganz allein Umfang, Intensität und Inhalt unserer Zusammenarbeit. Sie können unser gesamtes Lösungsspektrum einführen oder sich modular nur für ausgewählte Dienstleistungen entscheiden. Alles ist ganz einfach, unkompliziert und an den ganz konkreten Anforderungen des jeweiligen Versorgungsunternehmens orientiert. Unsere Kunden brauchen sich nur noch auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Wir nehmen ihnen den „lästigen“ Rest

ab und geben ihnen damit den nötigen Freiraum zur risikolosen Entwicklung lukrativer neuer Geschäftsfelder.

**SIV.NEWS:** Welchen Umfang hat das Lösungsportfolio der UTIPS GmbH?

**Torsten Brinker:** Unterstützt durch zusätzliche personelle Ressourcen und tragfähige Kooperationsmodelle umfasst unser Leistungsspektrum die gesamte Bandbreite prozessorientierter Dienstleistungen im ASP- und BSP-Bereich. Diese reichen von der Bereitstellung der IT-Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum über die Applikationsbetreuung und deren Servicemanagement bis hin zu anspruchsvollen Aufgaben im Business Service Providing. Hierzu zählt die Übernahme von Geschäftsprozessen für Netzbetreiber und Lieferanten ebenso wie die Unterstützung in den Geschäftsfeldern Messservice und Messdienstleistungen, Energiedatenmanagement, Abrechnung und Kundenservice.

**SIV.NEWS:** Im Bereich der integrierten Kundenkommunikation haben Sie ja für die Kunden der SIV.AG bereits erfolgreich das UTIPS-Web-Portal auf den Markt gebracht.

**Dr. Ulrich Czubyko:** Ja, unser UTIPS-Web-Portal bietet das komplette Spektrum an Kundenkommunikationsprozessen via Internet. Es ist einfach bedienbar, genügt höchsten Sicherheitsstandards und ist durchgängig automatisiert. Die Applika-



Abb. 1: Das UTIPS-Web-Portal: Individuell an Ihr CD/CI als Energie- oder Wasserversorger anpassbar

tion wird im UTIPS-eigenen Rechenzentrum gehostet und erlaubt eine schnelle und kostengünstige Implementierung.

Dabei kann es ganz individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden aus der Energie- und Wasserwirtschaft angepasst werden. Es lässt sich problemlos in das CD/CI der Versorgungsunternehmen integrieren und umfasst alle für eine erfolgreiche Kunden-

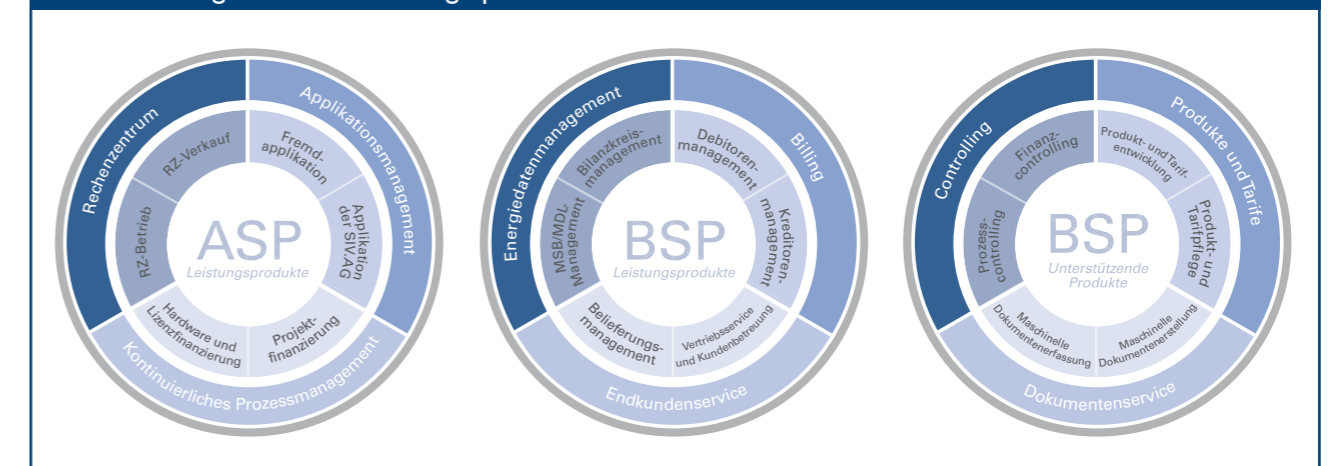
bindung erforderlichen Funktionalitäten - von der Kundenregistrierung über umfangreiche Möglichkeiten zum Einsehen, Ändern und Auswerten der Kundendaten bis hin zur transparenten Darstellung des Verbrauchsverhaltens. Ein umfangreiches Customer-Self-Service-Angebot, das auch für kleine Versorgungsunternehmen erschwinglich ist.

**SIV.NEWS:** Wo sehen Sie den Vorteil der UTIPS GmbH als 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG?

**Torsten Brinker:** Mit der SIV.AG haben wir die gesamte Kraft und Leistungsstärke eines erfolgreichen Systemhauses im Hintergrund. Dadurch können wir extrem flexibel agieren und sind strategisch breitbandig aufgestellt. Unseren Kunden kommen unmittelbar der bewährte technologische Standard der SIV.AG, ihre solide Projektkompetenz und zertifizierte hocheffiziente Umsetzungsstrukturen zu Nutzen.

**Dr. Ulrich Czubyko:** Damit profitieren sie von einer hohen Servicequalität, den Standortvorteilen unseres Mutterkonzerns, kurzen Implementierungszeiten und vor allem deutlich niedrigeren Kosten. (as)

Abb. 2: Das ganzheitliche Lösungsspektrum der UTIPS GmbH





## Mehr Flexibilität und Wirtschaftlichkeit

Die Anforderungen an eine leistungsstarke IT-Infrastruktur nehmen insbesondere für kleine und mittlere Versorger stetig zu. Immer neue regulatorische Anforderungen wie GPKE, GABi, GeLi Gas und die Mandantentrennung müssen rechtskonform abgebildet werden. Gleichzeitig soll auf möglichst allen Ebenen die Kosteneffizienz gesteigert werden, das heißt, die fortschreitende Automatisierung der Prozesse wird immer wichtiger. Hinzu kommt, dass Vertriebsaktivitäten, Qualitätsoptimierung und die Entwicklung neuer Produkte wie Ökostrom oder Smart-Meter-Tarife zwangsläufig die Menge der zu bewältigenden Daten erhöht.

### Kalkulierbare monatliche Fixkosten

Für diese aktuellen Herausforderungen gibt es eine Lösung, die sich längst am Markt bewährt hat und künftig noch mehr an Bedeutung und Attraktivität zunehmen wird: Application Service Providing, kurz ASP. Da der größte IT-Investitionsposten, die Software, dabei nicht gekauft, sondern „gemietet“ wird, entstehen statt hoher Einmalkosten nur kalkulierbare monatliche Fixkosten. Auch die Anschaffung umfänglicher Hardware-Ressourcen entfällt, da das gesamte System in einem externen Rechenzentrum betrieben wird und im Unternehmen selbst von den einzelnen Anwendern über eine sichere Internetverbindung einfach mittels eines Webbrowsers genutzt wird.

### „Abo“ auf Prozessoptimierung

Die deutliche Kostenreduktion ist jedoch nicht der einzige entscheidende Mehrwert – denn mit dem Management der eigenen Prozesse per ASP hat man zugleich ein „Abo“ auf Systemoptimierung, Rechtskonformität, Effizienz und Zukunftssicherheit. Das System wird nicht nur automatisch gewartet und kontinu-

ierlich optimiert, sondern lässt sich jederzeit auch an veränderte Anforderungen und Bedingungen flexibel anpassen – wiederum ohne hohe Einmalkosten.

Die UTIPS GmbH, die sich auf Prozessoptimierung und Dienstleistungen für Versorger spezialisiert hat, bietet ASP-Lösungen für unterschiedliche Bedarfsstrukturen an. Dabei ist es genauso möglich, einzelne Prozesse wie auch die gesamte Architektur auszulagern. Die Verfügbarkeit der Applikationen beträgt im Betrieb 98 bis 99 % und erfüllt höchste internationale Standards. Umfangreiche Maßnahmen sorgen dafür, dass die unternehmensspezifischen Daten beim ASP-Betrieb ebenso sicher und geschützt sind wie beim Betrieb eines hauseigenen IT-Systems.

„ASP ist für kleine und mittlere Versorgungsunternehmen ein echtes Zukunftsmodell“, erklärt Dr. Ulrich Czubyko, Geschäftsführer der UTIPS GmbH, „denn es bietet die einzigartige Möglichkeit, kurz-, mittel- und langfristig anstehende IT-Herausforderungen mit einem Schlag zu bewältigen.“ (ar)

Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG



## „Prozesse einfach machen“

**SIV.NEWS:** Die SIV.AG setzt seit 2006 kompromisslos auf das 2-Mandanten-Modell. Nahezu all Ihre Kunden aus der Energiewirtschaft haben bislang die Umstellung vollzogen. Warum das klare Plädoyer gegen den zumindest dem Gesetzestext nach zulässigen Angeboten an Drittlieferanten nach Tenor 5 GPKE bzw. Tenor 3 GeLi Gas?

**Jörg Sinnig:** Die wesentlichen Grundsätze effizienter IT sind Standardisierung, Vereinfachung und Automatisierung. Für das 2-Mandanten-Modell sprechen aus unserer Sicht genau diese Argumente. Einfache, effiziente Prozesse und eine spürbare Prozessvereinheitlichung für alle internen und externen Marktrollen.

Alle scheinbar als rechtskonform dargestellten Alternativstrategien, Zugriffs- und Portallösungen bedeuten bei objektiver Betrachtung einen sichtbaren Bruch der gesamten Wertschöpfungskette. Ich persönlich würde sogar noch einen Schritt weitergehen: Sie erweisen sich nicht selten sogar als dramatische Prozesskostenfallen.

**SIV.NEWS:** Welche praktischen Erfahrungen führen Sie zu dieser harten Beurteilung?

**Jörg Sinnig:** Wozu in Vorgehensmodelle investieren, die mit völlig unkalkulierbaren Folgekosten und datenschutzrechtlichen Risiken einhergehen? Die

bekanntesten Alternativszenarien sind aus unserer Sicht ineffiziente, teure Provisorien. Häufig stellen sie de facto angepasste 2-Vertragsmodelle dar und entsprechen noch nicht einmal dem Erfordernis, dass auch die interne Kommunikation über die Marktschnittstellen läuft. Und nicht selten zieht eine scheinbar kostenfreie Umstellung

> Zugriffs- und Portallösungen bedeuten bei objektiver Betrachtung einen sichtbaren Bruch der gesamten Wertschöpfungskette. ... Sie erweisen sich nicht selten sogar als dramatische Prozesskostenfallen. <

jährlich erhebliche Zusatzausgaben nach sich. Darüber hinaus erwarten unsere Kunden zu Recht, dass sie auch nach der Trennung von Netz und Vertrieb das gesamte Leistungsspektrum uneingeschränkt nutzen können. Warum also nicht von Anfang an auf eine investitionssichere, saubere Datentrennung setzen?

Die Erfahrungen unserer Kunden sprechen dabei eine klare Sprache. Nahezu all unsere Anwender aus der Energiewirtschaft haben sich seit 2006 für die Einführung des 2-Mandanten-Modells entschieden. Nach der Entflechtung beider Systeme gestaltet sich die Arbeit

dramatisch einfacher. Unsere Kunden erreichen in regelmäßigen Benchmarkings Automatisierungsgrade von bis zu 96 % im Rahmen der Wechselprozesse. Insofern bietet der 1. Oktober 2010 vor allem auch eine Chance, Prozessketten zu optimieren und konsequent zu verschlanken.

**SIV.NEWS:** Was empfehlen Sie Stadtwerken, die bei der grundsätzlichen Entscheidung Portallösung oder 2-Mandanten-Modell noch unschlüssig sind?

**Jörg Sinnig:** Wägen Sie alle Investments unter genau einer Prämisse ab: Sind die Prozesse nach der Umstellung einfacher, sind die Prozesskosten niedriger, ist die Effizienz des Energiehändlers respektive Netzbetreibers deutlich besser?

Wenn Sie alle drei Fragen mit einem klaren Ja beantworten können, haben Sie die richtige Entscheidung gefällt. Wenn nicht, ist es an der Zeit, in einen klärenden Dialog mit Ihrem Softwareanbieter einzutreten. Das entscheidende Kriterium ist einzig und allein eine nachhaltige Prozess- und Kosteneffizienz. Alles andere sind kostspielige Fehlinvestitionen. Genau hierin liegt die besondere Herausforderung, der sich alle IT-Lösungsanbieter zu stellen haben und zu der es keine sinnvolle Alternative gibt.

(as, erschienen im Energiespektrum 05 / 2010)

Dr. Corrina Herold  
PR & Marketing Manager  
  
Telefon +49 34298 4878-10  
Telefax +49 34298 4878-11  
corrina.herold@procilon.de



Elektronischer Datentransfer bei der infra – gesichert mit ProGOV energy 3

## Fürther Energiedienstleister setzt auf Sicherheit

Im Rechenzentrum ist für die infra fürth dienstleistung gmbh – einen langjährigen Kunden der SIV.AG – Sicherheit mehr als die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen. Sie ist zu einer Grundeigenschaft des gesamten Unternehmens geworden und umfasst die eigene IT-Infrastruktur, den internen und externen Datentransfer sowie das inzwischen ISO-zertifizierte Management der Informationssicherheit.

Strom, Erdgas, Trinkwasser, Fernwärme, Stadtverkehr, Dienstleistungen, Hafen und mehr – die infra ist für rund 70.000 Kunden ein starker Partner und unverzichtbar für die Region. Um einen angemessenen Schutz geschäftsrelevanter Informationen zu bieten, wendet das Rechenzentrum der infra ein Informationssicherheitsmanagementsystem an, das die Forderungen der ISO/IEC 27001:2005 erfüllt.

Zu den wesentlichen Komponenten eines solchen Systems zählen: IT-Risikomanagement, Management von Information und Kommunikation des Geschäftsbetriebes sowie Zugangskontrolle und IT-Berechtigungen. Die amtliche Zertifizierungsurkunde von der TÜV SÜD Management Service GmbH traf im März beim Fürther Unternehmen ein.

Erich Bauer, Bereichsleiter IT, begründet den Schritt in Richtung ISO: „Wir sehen in der Komplettzertifizierung unseres Managementsystems eine vertrauensbildende Maßnahme gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern.“

Die Zertifizierung rundet ein Gesamtpaket ab, welches den internen und externen Kommunikationspartnern eine auf modernsten Standards und Technologien basierende IT-Infrastruktur mit sicherem Datentransfer bietet.

### Modernes Rechenzentrum

Das Rechenzentrum der infra bietet den Kunden vielfältige Serviceleistungen an: Energieabrechnung und Hosting (Oracle/Virtualisierung), Druckdienstleistungen und Systemmonitoring, Dokumentenarchivierung und Rechenzentrumsbetreuung. Der Support ist dazu rund um die Uhr verfügbar. „Unser Rechenzentrum zeichnet sich durch maßgeschneiderte Angebote, Ausfallsicherheit und Vollvirtualisierung einschließlich der qualifizierten Signatur aus“, so Martin Hofmann, Systemadministrator bei der infra. „Dieses Ergebnis haben wir gemeinsam mit unserem Partner procilon erreicht.“

Umgesetzt wird das Angebot des Rechenzentrums mit ProGOV energy 3. Die von der procilon entwickelte Prozess- und Kom-

munikationsplattform wurde zentral installiert und den projektspezifischen Anforderung entsprechend erweitert und angepasst. Über ProGOV energy 3 werden die Signatur und Verschlüsselung von E-Mails, die Massensignatur am Server (qualifizierte Signatur für INVOIC) sowie durch die Anbindung des eingesetzten Archivsystems die rechtskonforme Archivierung und die ArchiSig-konforme Langzeitarchivierung von Signaturen sichergestellt.

> Durch die Anbindung des Abrechnungssystems kVASy® und der weiteren im Prozess involvierten Anwendungen erfolgt der sichere Datenaustausch eingehend wie ausgehend vollautomatisch. <

Kunden des Fürther Rechenzentrums können entsprechend ihren Wünschen und Erfordernissen zwischen unterschiedlichen Leistungspaketen wählen. Aufgrund der Mandantenfähigkeit und Skalierbarkeit von ProGOV energy 3 ist das Angebot auch für andere Energieversorger besonders im Rahmen des sicheren Datenaustauschs interessant.

„Wir können damit jedem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung bieten“, so Erich Bauer.

Die Lösungspakete fangen bei der Verschlüsselung der E-Mails an, gehen über den vollelektronischen Rechnungsaustausch mit qualifizierter Signatur und enden im „Rundumsorglopaket“ mit kundenspezifischen individuellen Anpassungen. So findet jeder Kunde eine Umsetzung, die seinen Anforderungen entspricht.

### Gewachsene Partnerschaft

Aus mehreren Gründen hat sich der Fürther IT-Dienstleister für eine Zusammenarbeit mit procilon entschieden. Als

Anwender des Abrechnungssystems kVASy® erschien die mehrjährige Partnerschaft mit dem Hersteller SIV.AG von Vorteil.

„Weiterhin entscheidend war für uns, für den sensiblen Bereich innerhalb der Prozesse GPKE und GeLi Gas einen Partner zu finden, der langjährige Erfahrung im Bereich der sicheren Kommunikation aufweist und alle Anforderungen abdeckt. Diesen Partner haben wir in procilon gefunden“, so Erich Bauer.

Seitdem hat sich eine enge Kooperation zwischen der infra fürth und procilon entwickelt. So war die infra der erste Kunde, bei dem ProGOV energy 3 vollvirtualisiert wurde. Außerdem war das Fürther Unternehmen durch sein Mitwirken im Produktbeirat der procilon an der Gestaltung der neuen Softwaregeneration ProGOV energy 3 beteiligt.

„Was früher schon sehr gut war, ist mit ProGOV energy 3 nochmals verbessert worden. Gerade im Bereich der Admini-

stration, des E-Mail-Handlings und der speziellen Anforderungen unseres Marktes hat procilon hier wirklich großartige Arbeit geleistet!“, so Martin Hofmann.

2009 wurde diese Zusammenarbeit zu einer strategischen Partnerschaft ausgebaut und die infra fürth beherbergt mittlerweile für die procilon das Schulungszentrum in Süddeutschland. (eb, ch)



Zertifizierungsurkunde der TÜV SÜD Management Service GmbH



Getreu ihrem Anspruch „infra – mehr als energie“ ist die infra fürth ihren ca. 70.000 Strom- und 30.000 Gaskunden ein verlässlicher Partner bei der Versorgung mit Strom, Erdgas, Wasser und Fernwärme.

Als regional verwurzelt Stadtwerk erbringt das knapp 400 Mitarbeiter zählende Querverbundunternehmen darüber hinaus Telekommunikations-, EDV- sowie sonstige Energiedienstleistungen und verantwortet den öffentlichen Personennahverkehr sowie die Hafenerwaltung.

Im Rahmen einer Konzernholdingstruktur sind die Kernkompetenzen Versorgung, Verkehr und Dienstleistung unter dem Dach der zum 1. Januar 2001 gegründeten infra fürth holding gmbh & co. kg, die auch sämtliche Querschnittsfunktionen übernimmt, zusammengefasst. Zu ihr gehören die Tochtergesellschaften infra fürth gmbh, infra fürth verkehr gmbh, infra fürth dienstleistung gmbh und infra fürth service gmbh, in denen die jeweils spezifischen Aufgabenbereiche wahrgenommen werden.



## Wer zählt wann mit wem?

Das Mess- und Zählwesen ist liberalisiert, die Herausforderungen des Energiemarkts indes sind komplexer geworden. Ein Beispiel von vielen: der Datenaustausch zwischen den unterschiedlichen Marktteilnehmern. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) setzt hierbei auf einheitliche Standards in der Kommunikationsstruktur – nicht ohne gravierende Auswirkungen für die Energieversorger: Einige dieser Änderungen treten schon zum 1. April 2010 in Kraft.

Kleine und mittlere Energieversorger, besonders Stadtwerke, stehen mit den Neuerungen im Energiemarkt vor großen Herausforderungen. Nicht nur die technische Umsetzung von Smart Metering, auch die informationstechnologischen Voraussetzungen bereiten derzeit meist noch Kopfzerbrechen. Ab dem 30. Dezember 2010 müssen lastvariable oder tageszeitabhängige Tarife verbindlich angeboten und abgerechnet werden können. Die Bundesnetzagentur erhöht das Tempo noch: Ab Herbst 2010 müssen die IT-Systeme einen einheitlichen Datenaustausch bewerkstelligen.

### Stichtag 1. Oktober: Das Aus für den abweichenden Datenaustausch

Ab dem 1. Oktober dieses Jahres soll ein abweichender Datenaustausch zwischen Netzbetreibern und assoziiertem Vertrieb nach Tenorziffer sechs der Geschäftsprozesse zur Belieferung

von Kunden mit Energie (GPKE) endgültig eingestellt werden. Offiziell besteht diese Möglichkeit zwar schon seit Oktober 2009 nicht mehr – um Energieversorgungsunternehmen (EVU) und Softwareherstellern aber genügend Zeit zu geben, ihre IT-Systeme anzupassen, hatte die BNetzA diesen Stichtag aufgeweicht und bislang auf Sanktionen verzichtet. Einen weiteren Aufschub über den 1. Oktober 2010 hinaus wird es jedoch nicht geben.

### Alternativen sind teurer als der neue Standard

Was bedeutet diese neue Regelung für die Energieversorger? Eine viel diskutierte Alternative ist, den Datenaustausch künftig nach Tenorziffer fünf der GPKE zu regeln. Danach einigen sich die jeweiligen Marktpartner einvernehmlich auf ein anderes Datenformat oder einen anderen Nachrichtentyp. Doch auch hier hat die BNetzA vorgebaut: Tenorziffer fünf der GPKE for-

dert eine strikte formelle und materielle Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer bei Prozessen, Datenformaten und Nachrichtentypen. Hierfür sind in der Regel provisorische Erweiterungen der Software-Systeme der EVU nötig, deren Kosten aus Sicht der BNetzA vermeidbar sind. Vermeidbare Kosten aber muss ein EVU selbst tragen und kann sie nicht über das Regulierungskonto umlegen. Allein aus wirtschaftlichen Gründen wird es sich also nicht lohnen, Alternativen zu den Vorgaben der BNetzA umzusetzen.

### Mandantentrennung: Zukunftssichere Lösung für standardisierten Datenaustausch

Die Software-Systeme der Energieversorger sollten die Mandantentrennung demnach also besser beherrschen. Denn mit der Novellierung der Messzugangsverordnung sind jetzt nicht mehr nur Energielieferant und Netzbetreiber für die Messung und Abrechnung des Energieverbrauchs verantwortlich, für die Messstelle sind jetzt auch Messstellenbetreiber und Messdienstleister zuständig. Und diese beiden neuen Marktpartner gilt es in die IT-Landschaft der Versorger und Netzbetreiber zu integrieren. Dabei setzt die Bundesnetzagentur auf einheitliche Rahmenbedingungen für die Marktpartner im Bereich Messwesen. Dazu sollen die Geschäftsprozesse und der Datenaustausch insbesondere zwischen Netzbetreibern, Messdienstleistern und Messstellenbetreibern beim Betrieb der Messstelle sowie bei der Erhebung, Verarbeitung und Weiterleitung von Verbrauchsdaten standardisiert und automatisiert werden.

### Neue Nachrichtentypen und Vorgaben für Smart Meter

Konkret gibt die Bundesnetzagentur zum Beispiel vor, dass ab dem 1. April 2010 neue Versionen an Nachrichtentypen der GPKE und GeLi Gas (Geschäftsprozesse zum Lieferantenwechsel Gas) verwendet werden müssen und EDIFACT-Nachrichten (Electronic Data Interchange For Ad-

ministration, Commerce and Transport) auf ihre Verarbeitbarkeit geprüft werden sollen. Dazu soll das Nachrichtenformat APERAK (Application error an acknowledgement message) erweitert werden und die logische Rückmeldung bei der

Datenübertragen in drei Stufen ablaufen. Auch bei den Messstellen plant die BNetzA Vorgaben, welchen Anforderungen Smart Meter genügen müssen und über welche Funktionen sie standardmäßig verfügen sollen. (slu)

## EVB Energy Solutions

Die EVB Energy Solutions GmbH ist ein Partner der UTIPS GmbH und Anfang 2010 aus dem Zusammenschluss der EVB Energie AG und der DIEHL Energy Solutions entstanden. Das Unternehmen gehört zur Diehl Metering Gruppe, einem führenden Anbieter von intelligenter Messtechnik und Dienstleistungen. Rund 150 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von innovativer Messtechnik, umfassende Referenzen und langjährige Kundenbindungen zeichnen die Diehl Metering

Gruppe aus. Die EVB Energy Solutions bietet wirtschaftliche und zukunftsfähige Lösungen für Energieanbieter und Netzbetreiber. Mit den beiden Dienstleistungsbereichen Smart Metering sowie Billing und Services unterstützt die EVB Energy Solutions als Full-Service-Anbieter die Energieversorger mit einer durchgängigen Prozesskette vom Zähler bis zur Abrechnung und stellt die Weichen für Home Automation, Smart Grid und E-Mobility.

## Glossar

### GPKE:

Abkürzung für Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität.

### GeLi Gas

Abkürzung für Geschäftsprozesse zum Lieferantenwechsel bei Gas. Die beiden Prozesse (GPKE, GeLi Gas) legen einheitlich fest, wie die Geschäftsprozesse mit dem Endkunden bei Lieferantenwechsel, Lieferende und -beginn, Grund- oder Ersatzversorgung, Übermittlung von Zählerstand und Messwert, Änderung der Stammdaten, Anfrage der Geschäftsdaten und Abrechnung der Netznutzung ablaufen sollen.

### Edifact:

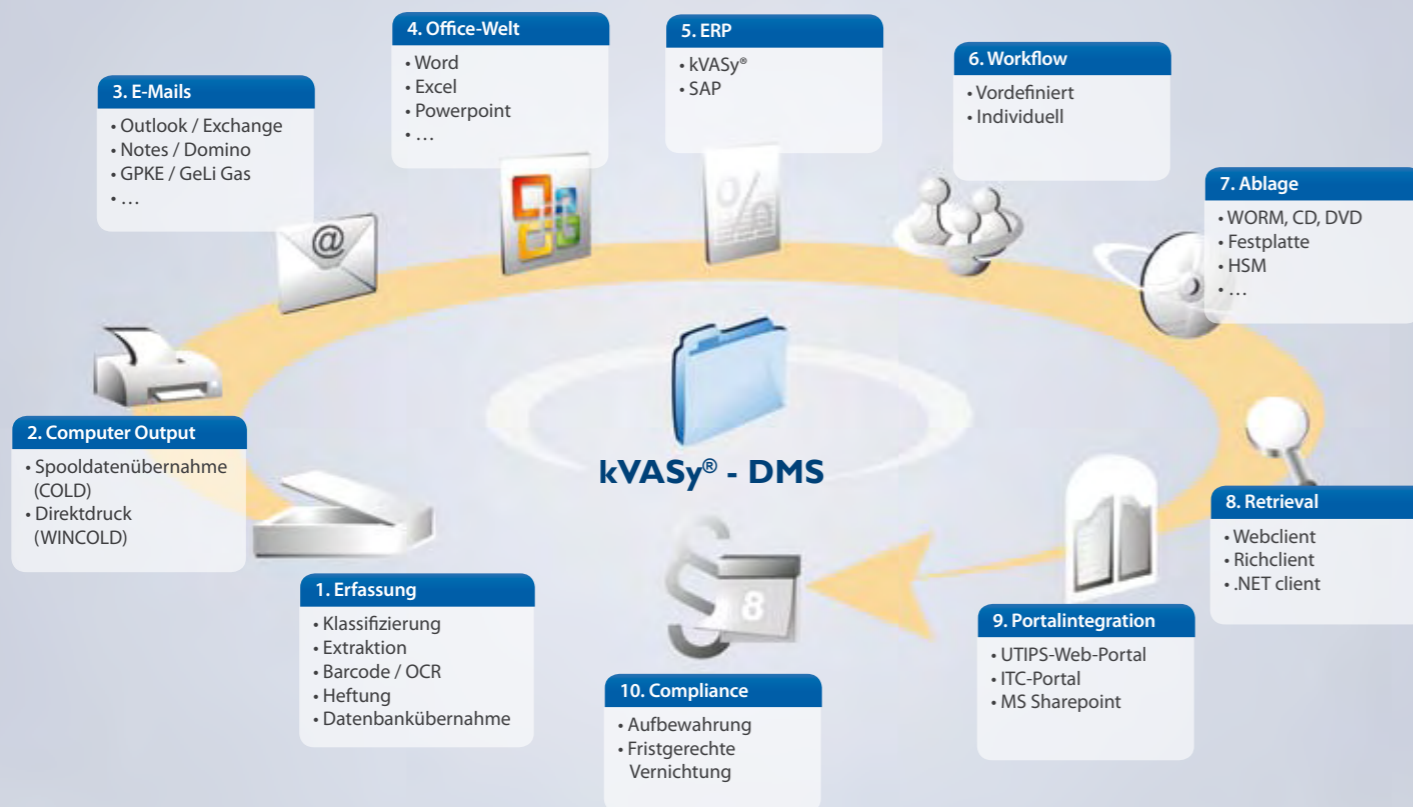
Abkürzung für Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport der Vereinten Nationen. Edifact ist ein branchenübergreifendes internationales Standardformat für elektronische Daten im Geschäftsverkehr.

### Aperak:

Abkürzung für Application error and acknowledgement message, einem Nachrichtentyp zur Übermittlung von Anwendungsfehlern und Bestätigungen.

## Mathias Bußler

Fachbereich kVASy® - DMS Services  
Telefon +49 381 2424-422  
Telefax +49 381 2524-599  
mathias.bussler@siv.de



## kVASy® - DMS: Vom Dokument zum Prozess

„Firmen verdoppeln die Anzahl ihrer Dokumente alle zwei Jahre“, so die Beobachtung von Philip Carnelly, Analyst beim britischen Marktforschungshaus Ovum. 90 % aller Rechnungen sammeln sich dabei immer noch in Papierform an. Ihre Bearbeitung und Prüfung – wie etwa das Vorsortieren, Kopieren und Weiterleiten – beinhaltet zahlreiche manuelle und zeitintensive Arbeitsschritte, die nach betriebswirtschaftlichen Studien mit Kosten zwischen 7 bis 25 EUR einhergehen und bis zu 75 % der produktiven Arbeitszeit in Anspruch nehmen.

Eine Lösung, die die Prozesseffizienz bei der Rechnungseingangsbearbeitung deutlich steigert und zugleich Fehlerquellen reduziert, ist die Eingangsbearbeitung des kVASy® - DMS – nur eine der maßgeschneiderten Archiv- und Dokumentenmanagementlösungen aus einer Hand, die die SIV.AG als langjähriger Silber-OEM-Partner der EASY SOFTWARE AG ihren Kunden bietet.

**Intelligente Archiv- und Dokumentenmanagementlösungen**  
Das Leistungsspektrum reicht dabei von der intelligenten Da-

tenerfassung und -übernahme über das prozessorientierte Management automatisierter Dokumentenprozesse bis hin zu deren abschließender revisionssicherer Ablage.

„Dass wir als langjähriger Partner der EASY SOFTWARE AG unverändert auf Wachstumskurs sind und gegenwärtig den Goldstatus anstreben, ist das Verdienst unseres engagierten kVASy® - DMS - Teams, das mit großer Eigenmotivation, Branchenkompetenz und Spaß die Projekte vorantreibt“, so Arno Weichbrodt, Vorstand der SIV.AG. Die Fachgruppe

kVASy® - DMS Services (Mathias Bußler, Nico Diptmar und Sebastian Rehberg) implementiert Archiv- und Dokumentenmanagementlösungen – sowohl beim Kunden vor Ort und vollständig in kVASy® eingebunden oder im eigenen Rechenzentrum.

### Eine intensive und dynamische Zusammenarbeit

Während die EASY SOFTWARE AG die Produkte und Technologie bereitstellt und die SIV.AG ihre Kompetenz für die Energie- und Wasserwirtschaft einbringt, veredelt die HENRICHSEN AG als professioneller Partner für Business Solutions quasi das Leistungsangebot. Der IT-Dienstleister ist beiden Unternehmen langjährig verbunden und hat sich auf die Erfassung, Weiterverarbeitung und Archivierung von strukturierten und unstrukturierten Daten und Dokumenten spezialisiert.

„Die Ausprägung der Partnerschaft zwischen der SIV.AG und der HENRICHSEN AG entspricht genau dem, was für eine optimale Betreuung unserer gemeinsamen Kunden wichtig ist. Die SIV.AG kennt ihre Kunden und deren branchenspezifische Anforderungen und kann bei der Betreuung DMS - orientierter Lösungen auf die speziellen Fähigkeiten und Lösungen der HENRICHSEN AG aufsetzen“, sagt Christian Schwaiger, Partnermanager der HENRICHSEN AG. „Für die Zukunft passt das Ziel der SIV.AG, ihre Kunden speziell im Bereich der Unternehmensprozesse zu unterstützen, genau zu der Ausrichtung der HENRICHSEN AG.“

### EASY WORLD 2010 – SPEED UP YOUR BUSINESS

Sein umfangreiches Portfolio stellte die EASY SOFTWARE AG unter dem Motto „SPEED UP YOUR BUSINESS“ interessierten Kunden am 22. April 2010 auf der EASY WORLD 2010 im Berliner Olympiastadion vor. Auch Spezialisten und Anwender der SIV.AG nutzten diese Gelegenheit zum intensiven Fachaustausch zu aktuellen Produktentwicklungen und Zukunftsstrategien. Im Mittelpunkt standen dabei Themen wie die E-Mail-Archivierung, Aktenlösungen oder die neue Generation der kVASy® - Belegerfassung.

### Durchschnittliche Kostensenkungen um 70 %

kVASy® - DMS beinhaltet ein Lösungsportfolio, das exakt auf die Bedürfnisse der Energie- und Wasserwirtschaft abgestimmt ist. Die vollständige Integration in das führende System kVASy® steht hierbei im Vordergrund. Mit kVASy® - DMS und seinen leistungsstarken Modulen, deren Basis die Produktpalette der EASY SOFTWARE AG darstellt, werden die Geschäftsprozesse optimal abgerundet.

Die Workflowkomponente des kVASy® - DMS stellt die richtigen Informationen den richtigen Ansprechpartnern zur richtigen Zeit zur Verfügung. Die an dieser Stelle exemplarisch genannte Eingangsbearbeitung mit kVASy® - DMS verbindet damit

die automatisierte Verteilung der Eingangsrechnungen an die Mitarbeiter der Fachabteilungen zur Prüfung. Mit diesen Informationen wird die Buchung der Eingangsrechnungen in kVASy® vorgenommen und danach rechtskonform im Archivsystem archiviert. ▶



Mit Kunden und Partnern auf der EASY WORLD 2010

Anzeige

## Abrechnungsbelege aus

**kVASy**

*in eigener Hand*

Eigentlich nur eine Softwarelösung, aber...

- keine Abhängigkeit von externen Dienstleistern
- intuitive Handhabung für das Belegdesign
- eigene Pflegemöglichkeit der Abrechnungsbelege
- flexible Anbindung an Archivsysteme
- automatische Ansteuerung beliebiger Kuvertieranlagen
- elektronische Verteilung der Geschäftsdokumente möglich



**Netzwerke & Druckerlösungen GmbH**  
Leipzig – Netzschkau – Erfurt – Dresden – Hannover – Hamburg  
Telefon: 0 37 65 / 797-0 · mail: kvasy@datec-gmbh.de  
[www.datec-gmbh.de](http://www.datec-gmbh.de)

Durch die Workflowkomponente des kVASy® - DMS lassen sich vom Posteingang bis zur Buchung der Rechnung zwölf Prozessschritte komplett einsparen. Damit können sich bei einer Amortisationsdauer von nur 1,65 Jahren eine durchschnittliche Zeiteinsparung von 85 % sowie Kostensenkungen um 70 % ergeben.

**Die generischen Prozessschritte in der Eingangsbearbeitung**

- Scannen – Schnelle, fehlerfreie Digitalisierung der Papierbelege und Aufbringen von Barcodeetiketten
- Belegerkennung – Automatische Extraktion der Dokumenteninhalte
- Workflow – Webbasierte Workflowlösung für den Prüfungs- und Freigabeprozess, digitaler Durchlauf der Belege
- kVASy® – Integration des Eingangsrechnungsprozesses über Statusupdates in das Rechnungseingangsbuch

- kVASy® - DMS - Archiv – Revisions sichere Archivierung, Anzeige und Recherche in der kVASy® - Arbeitsumgebung (as)

**Vorteile**

- Optimierung des Eingangsrechnungsprozesses
- Integration in kVASy® - Prozesse (Rechnungseingangsbuch)
- Einhaltung von Skonto-Fristen
- Reduzierung der Durchlaufzeiten
- Vermeidung unnötiger Rechnungskopien
- Standortunabhängige Rechnungsbearbeitung
- Revisions sichere Archivierung
- Beschleunigung des Prozesses durch Belegerkennung

## Der Teamplayer



Name Marco Fiedler

Jahrgang 1966

Position Mitglied der Geschäftsführung,  
Bereichsleiter Systeme & Service

**Persönliches**

Familienmensch, Biker aus Leidenschaft.

**Vorher** Abgeschlossenes Studium des Maschinenbaus an der Humboldt-Universität zu Berlin von 1988 bis 1993, 1993 bis 1997 IT-Administrator der Handwerkskammer Rostock.

**Bei der SIV.AG** Seit 1997. Aufbau des Bereichs Systeme & Service zu einem erfolgreichen Profitcenter mit einem engagierten, hochmotivierten Team, effizienten Strukturen und einem anspruchsvollen Leistungsspektrum.

**Aufgaben** Individuelle Planungs-, Beratungs- und Analyseleistungen zur Optimierung und Neuausrichtung der IT-Infrastruktur im Rahmen der Einführung des kVASy® - Lösungsportfolios, Entwicklung und Umsetzung ganzheitlicher IT-Sicherheits-, Sicherungs- und Datenschutzprojekte, IT-Betrieb und Betriebsführung für die Kunden der SIV.AG, IT-Serviceleistungen für die SIV.AG und ihre Tochtergesellschaften, enge Kooperationen mit einem leistungsstarken Partnernetzwerk, Rechenzentrumsbetrieb.

**Motivation** "Der Einzelne ist nichts, nur gemeinsam sind wir stark!" – Gibt gern sein Know-how und neue technologische Impulse an die Kunden der SIV.AG weiter. Absoluter Teamplayer mit Spaß an professioneller Arbeit und Mut zum kalkulierten Risiko.

## Robotron setzt gemeinsam mit der SIV.AG Großprojekt bei transpower um

Die SIV.AG intensiviert ihre Zusammenarbeit mit der Robotron Datenbank-Software GmbH und setzt gemeinsam mit dem in Dresden ansässigen Softwareunternehmen ein Großprojekt bei der transpower stromübertragungs gmbh, einem der vier deutschen Übertragungsnetzbetreiber, um.

Als Generalunternehmer stellt Robotron dabei das Energiedatenmanagement zur Verfügung. Aus dem Lösungsportfolio der SIV.AG führt transpower das neue Abrechnungssystem sowie das Netznutzungsmanagement ein. Das großvolumige Implementierungsprojekt startet Anfang Mai 2010 und wird bis Ende Februar 2012 dauern.

Die transpower stromübertragungs gmbh mit Sitz in Bayreuth ist für den Betrieb, die Instandhaltung und die weitere Entwicklung des Stromübertragungsnetzes der Spannungsebenen 220 kV und 380 kV in großen Teilen Deutschlands verantwortlich. transpower ist die Tochter des niederländischen Netzbetreibers TenneT B.V. und bildet mit diesem den ersten grenzüberschreitenden Übertragungsnetzbetreiber Europas. transpower steht für einen ebenso sicheren wie fairen Zugang aller Marktteilnehmer zum Höchstspannungsnetz und bietet höchste Versorgungssicherheit für mehr als 20 Millionen Menschen.

Robotron ist auf die Entwicklung datenbankgestützter Informationssysteme spezialisiert. Mit dem Produkt „robotron\*e-count“ ist Robotron einer der führenden Anbieter auf dem Gebiet des Energiedatenmanagements. Das Portfolio des in Dresden ansässigen Softwareunternehmens umfasst darüber hinaus Beratungs-

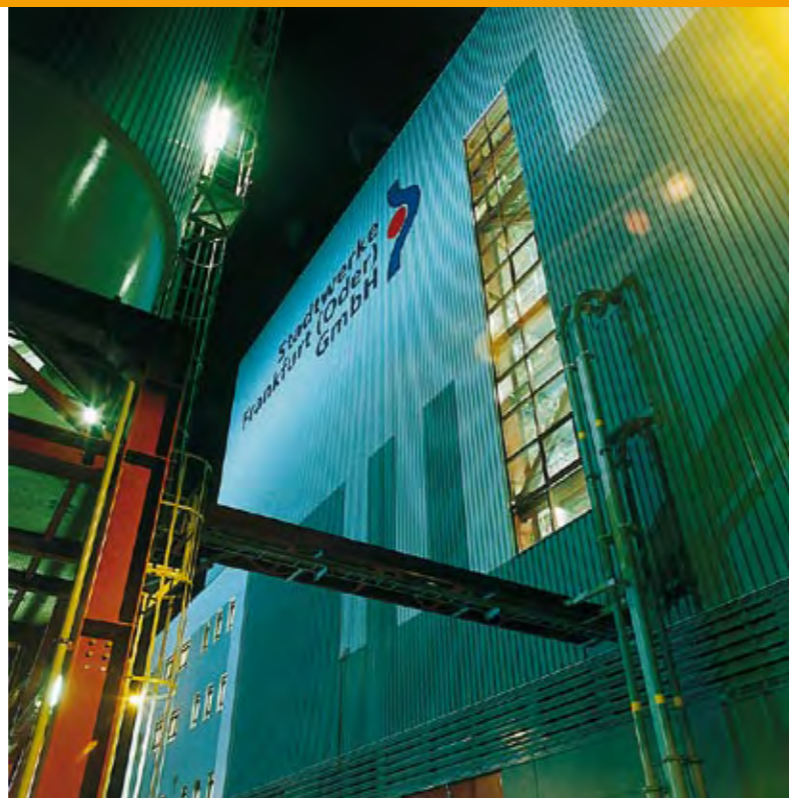
leistungen, die Erstellung von Fachkonzepten sowie die Realisierung individueller Softwarelösungen. Als Partner der Oracle Corporation entwickelt Robotron vorrangig Oracle-basierte kundenspezifische Anwendungslösungen.

Die Partnerschaft der SIV.AG mit Robotron geht bis in das Jahr 1994 zurück und hat sich u. a. bei der Umsetzung anspruchsvoller internationaler Großprojekte (z. B. bei der Implementierung der Softwarelösung kVASy® für 1,6 Millionen Endkunden der EVN Bulgaria) erfolgreich bewährt.

„Mit Robotron eint uns auch der gemeinsame Technologiestack des Weltmarktführers Oracle. Hierdurch können wir unseren Kunden eine Reihe signifikanter Mehrwerte bieten“, so Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG. „In unserer Partnerschaft wollen wir uns vor allem auf die internationalen Energiemärkte sowie europaweit agierende Übertragungsnetzbetreiber und Energiehändler fokussieren. Robotron steht für eine langjährige, solide Kompetenz bei der Entwicklung integrativer und zukunftsstarker Branchenlösungen. Den deutlichen Mehrwert des Leistungsspektrums sehen wir in der Verwaltung und Berechnung großer Energiedatenmengen im liberalisierten Strom- und Gasmarkt.“ (as)



Quelle: transpower stromübertragungs gmbh



Hans Köhler, Geschäftsführer der Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH

## Einfache, schlanke Prozesse

„Die Software ist die Nervenbahn des Unternehmens“, so beschreibt Hans Köhler, Geschäftsführer der Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH die Bedeutung eines leistungsstarken IT-Systems für die gesamte Wertschöpfungskette moderner Regionalversorger: „Effiziente Prozesse in effektiven Strukturen sind der Schlüssel zu einer hohen Servicequalität, niedrigen Kosten und sicheren Investitionen.“

Das brandenburgische Querverbundunternehmen versorgt die rund 60.000 Einwohner der Kleist-Stadt mit Strom, Erdgas, Fernwärme und energienahen Dienstleistungen. Als Gesellschafter fungieren die Frankfurter Dienstleistungsholding GmbH (51 %), die E.ON edis AG (39 %) und die EWE AG (10 % der Anteile). Die Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH ist selbst mit 51 % an der FIS Frankfurter Industrieservice GmbH sowie mit 9 % an der local energy gmbh, Potsdam, beteiligt. Mit Gesamtumsatzerlösen von über 90 Mio. EUR in 2008 und ca. 130 Mitarbeitern ist sie ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für den Standort Frankfurt / Oder.

Mit Inkrafttreten des Zweiten Gesetzes zur Neuregelung des EnWG wurde 2005 die Stadtwerke Frankfurt (Oder) Netzgesellschaft gegründet – eine 100%-ige Tochtergesellschaft, deren zen-

trale Aufgabe in der sicheren, effizienten und diskriminierungsfreien Bereitstellung der Strom- und Erdgasnetze besteht.

### Bisherige Zusammenarbeit mit der SIV.AG überzeugte

Vor dem Hintergrund eines zunehmend aggressiveren Verdrängungswettbewerbs, steigender Bezugspreise für die Primärenergie und veränderter gesetzlicher Rahmenbedingungen hatten sich die Stadtwerke entschieden, ihre IT-Landschaft neu auszurichten. Im Mittelpunkt stand dabei die bereichsübergreifende Optimierung aller kundenrelevanten Geschäftsprozesse. „Das alte Abrechnungssystem hatte sich als allzu monolithisch, starr und unflexibel erwiesen. Mit dessen wachsender Komplexität stiegen auch die Kosten in kaum noch kalkulierbare Höhen“, erläutert Hans Köhler die Beweggründe, 2009 einen Anbieterwechsel vorzunehmen.

„Als früherer Geschäftsführer der Stadtwerke Güstrow GmbH kenne ich die SIV.AG seit 2003 und habe sie in dieser Zeit als kompetenten, überdurchschnittlich engagierten und verlässlichen Lösungspartner schätzen gelernt. Für die Einführung von kVASy® sprach also ein unschlagbares Argument: die eigene intensive Zusammenarbeit mit der SIV.AG. kVASy® ist deutlich einfacher zu handeln und erfordert einen geringeren Betreuungsaufwand als das Altsystem.“ Nach den konkreten Vorteilen der SIV.AG gefragt, nennt Hans Köhler „einfache, schlanke Prozesse, eine ganzheitliche Sichtweise und den über die Jahre gefestigten technologischen Standard des Systemhauses“.

### Vertriebs- und Netzmandant auf kVASy® umgestellt

Die SIV.AG und die Stadtwerke Frankfurt (Oder) GmbH unterzeichneten Mitte Juli 2009 zunächst einen Vertrag zur Ausstattung des Vertriebs mit kVASy®. Das Projektteam um den erfahrenen Projektleiter Andreas Geisler, Senior Consultant der SIV.AG, war zu diesem Zeitpunkt bereits mit der Umsetzung betraut und bereitete die erste Datenübernahme vor. Zugleich fanden die ersten Schulungen für die Mitarbeiter statt. Im weiteren Projektverlauf entschieden sich die Frankfurter im Herbst 2009, auch noch den Netzmandanten mit kVASy® auszustatten. Beide Systeme gingen planmäßig am 31. März 2010 produktiv.

Zum Projektverlauf kann Hans Köhler nur Positives berichten: „Eine gute EDV-Einführung mit einer ungewöhnlich reibungslosen Echt-Datenübernahme, die ich nur loben kann.“ Die bisher problemlose Implementierung ist aus Sicht von Hans Köhler vor allem dem engagierten Projektteam zu verdanken. „Der Erfolg eines solchen Projektes steht und fällt mit den beteiligten Verantwortlichen. Andreas Geisler hat unser Projekt souverän geleitet und nahezu problemlos durch alle Fahrwasser gesteuert. Wir sind gegenseitig mehr als zufrieden. Ein sehr gutes Team.“

### Praxiserfahrung der Kunden nutzen

Für die Zukunft erhofft sich Hans Köhler neue Synergien im IT-Bereich und eine Steigerung der Prozess- und Kosteneffizienz – nicht zuletzt auch im sinnvollen Zusammenspiel mit den ebenfalls im Einsatz befindlichen Lösungen SAP R/3 Classic und der CPM-Plattform prevero 7. Mit der Entwicklung der neuen serviceorientierten Produktgeneration kVASy® 5 verbindet er die Hoffnung auf eine systemübergreifende Prozessintegration und -automatisierung. „Die SIV.AG hat gut daran getan, ihre Kunden so früh wie möglich in die Entscheidungsprozesse einzubinden. Der regelmäßige intensive Dialog mit den Anwenderkreisen schafft Akzeptanz und Transparenz.“

(as, erschienen im Energiespektrum 05 / 2010)

Anzeige

**Professionelle Portal-Lösungen mit**

**kVASy**  
eBilling

---

**Vertriebs-Portale**

- Effektive Neukundengewinnung
- Lokal - regional - bundesweit

Zum Beispiel:

- Tarifrächner
- Verbrauchsschätzung
- Liefergebietsprüfung
- Bonitäts-, Adress-Check
- Affiliate-Marketing
- und vieles mehr ...

---

**Self-Service-Portale**

- Sicherung der Servicequalität
- Prozessautomatisierung

Zum Beispiel:

- Vertragsübersicht
- Kundenkonto
- Online-Postfach
- Zählerstandserfassung
- Umzugsmeldung
- und vieles mehr ...

---

**Smart-Metering-Portale**

- Verbrauchstransparenz
- Neue Geschäftsfelder

Zum Beispiel:

- Verbrauchshistorie
- Kostenübersicht
- CO2-Emission
- Benchmarking
- Periodenvergleiche
- und vieles mehr ...

---

**ITC** AG [www.itc-ag.com](http://www.itc-ag.com)

Professionelle Portal-Lösungen - speziell für kVASy®-Anwender. Von der Einstiegslösung bis zum Premium-Portal. Powered by ITC AG. Mit über 130 Kunden ist die ITC AG Marktführer für EVU-Online-Portale in Deutschland.





Quelle: Nuon Deutschland GmbH

## Migrationsprojekt in Rekordzeit

Mit über 300.000 Kunden gehört die Nuon Deutschland GmbH zu den führenden neuen Energieanbietern im Strom- und Gasmarkt. Der mehr als drei Millionen Kunden zählende niederländische Mutterkonzern steht europaweit für Innovationsstärke und maßgeschneiderte Dienstleistungsangebote. Produkte wie lekker Strom, geniale Strom oder wakker Gas haben in puncto Energieeffizienz und Kostentransparenz Bewegung in die Versorgungswirtschaft gebracht und bestehende Monopolstrukturen aufgebrochen. Preisgarantien, die Möglichkeit zum Anbieterwechsel im Internet und attraktive Energiesparttarife haben Standards gesetzt.

Mit der SIV.AG ist die Nuon Deutschland GmbH seit ihrem erfolgreichen Markteintritt 2006 partnerschaftlich verbunden. Mit der Einführung des neuen Online-Kundenportals der Nuon Mitte 2009 haben beide Unternehmen kürzlich in enger Zusammenarbeit mit der ITC Internet-Trade-Center AG einen besonderen Meilenstein gesetzt. Es bietet benutzerfreundliche und vollständig integrierte Self Services über alle Kommunikationskanäle hinweg – bei einer durchgängigen Automatisierung aller kundenspezifischen Routineprozesse und auf einer performanten einheitlichen Plattform.

Zusammen mit der nordrhein-westfälischen ENERVIE Gruppe plant die Nuon Deutschland GmbH nunmehr, ihre Ressourcen zu bündeln und noch stärkere Impulse in der Energiebranche zu setzen. Ziel dessen ist es, die bewährte Metropolenstrategie

der Nuon fortzuführen und gemeinsam im deutschen Markt zu wachsen. Mit insgesamt rund 600.000 Haushaltskunden entsteht bundesweit ein starker Energieverbund mit schlanken Strukturen und einer innovativen Produktstrategie. Die abschließenden Verträge wurden am 18. März 2010 in Hagen unterzeichnet, nachdem das Bundeskartellamt und die EU-Kommission der Übernahme von Nuon Deutschland durch ENERVIE zugestimmt hatten. Die Wettbewerbshüter in Brüssel hatten zuvor dem schwedischen Energiekonzern Vattenfall den Verkauf von Nuon Deutschland zur Auflage gemacht, um die holländische n.v. Nuon Energy erwerben zu können.

### Anspruchsvolle Projektplanung

Im Zuge der dargestellten gesellschaftsrechtlichen Veränderungen setzte die SIV.AG in den Monaten Februar und März 2010

das bis dato komplexeste Migrationsprojekt ihres Bereiches Systeme & Service um. Für die Spezialisten des norddeutschen Software- und Beratungshauses war es in verschiedener Hinsicht ein Projekt der Superlative. Das Projekt wurde in einer Rekordzeit von nur sechs Wochen von der Beauftragung über die Bestellung, Lieferung, Installation, Konzeption und Planung der Testverfahren bis zum Go-Live gestemmt. Der Mammutanteil wurde dabei – tatkräftig von anderen Abteilungen unterstützt – durch Systeme und Service geleistet. Die Durchführung war zusätzlich anspruchsvoll, da nicht nur kVASy®, sondern auch weitere Applikationen im Datacenter der Nuon Deutschland GmbH umgezogen sind.

Obwohl Nuon zunächst das Gesamtprojekt extern an einen Dienstleister vor Ort vergeben hatte, konnte sich die SIV.AG bei der endgültigen Entscheidung doch noch durchsetzen. Edward Bouwmans, Projektleiter der Nuon Deutschland GmbH, sieht dafür insbesondere das „schlüssige Konzept und eine ambitionierte, kompetente Projektplanung“ verantwortlich.

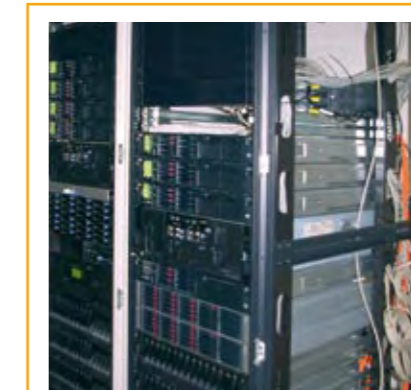
### Engagierte Teamarbeit

Das Projekt wurde SIV-seitig durch Steffen Hahn geleitet, der rückblickend vor allem die engagierte und hochprofessionelle Kooperation des Projektteams hervorhebt. „Dass wir alle Meilensteine gemeinsam in time and budget erreicht haben, lag vor allem an der hervorragenden Zusammenarbeit aller Projektverantwortlichen. Unsere Kollegen haben nicht selten auch an Wochenenden und zu den ungewöhnlichsten Tages- und Nachtzeiten überdurchschnittlichen Einsatz bewiesen. Zudem wäre ohne die unkomplizierte Unterstützung unseres Hardwarepartners IBM und die große Souveränität des Projektleiters bei der Nuon die rasche Projektumsetzung nicht möglich gewesen. Mit seiner langjährigen Erfahrung hat Edward Bouwmans uns stets die erforderlichen Freiräume gegeben und das Projekt sicher

zum gemeinsamen Abschluss gesteuert. Allen Beteiligten also meinen herzlichen Dank für Engagement und Motivation.“

### Meilensteine erfolgreich umgesetzt

Die Projektlaufzeit wurde sehr komprimiert und damit hocheffizient gehalten. Nach dem Kick-off am 3. Februar 2010 stand die erste Woche im Zeichen der kurzfristigen Beschaffung aller Hardwarekomponenten. Der Storage wurde dabei im Interesse einer hohen Datensicherheit und -verfügbarkeit bewusst großzügig dimensioniert. IBM machte hier Unmögliches möglich, so dass in der Woche vom



Hohe Datensicherheit und -verfügbarkeit

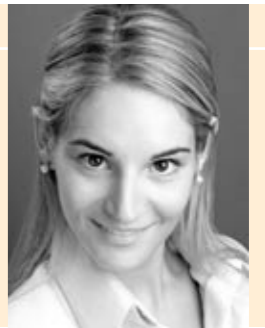
15. Februar bis 19. Februar 2010 die Hardwareinstallation und größtenteils bereits die Betriebsinstallation vorgenommen werden konnte. „Unser besonderer Dank gilt dabei unserem Partnerbetreuer bei der IBM Herrn Thomas Regner“, so Marco Fiedler, Bereichsleiter Systeme und Service. Hierfür mussten z. B. über 200 einzeln verpackte Festplatten ausgepackt und eingebaut werden, was einen überaus großen Arbeitsaufwand darstellte. In der darauf folgenden Woche übernahmen die einzelnen Teilbereiche von Systeme und Service die Vorbereitung des Systems, so dass am letzten Februarwochenende die erste Testdatenübernahme durchgeführt werden konnte. Dabei wurden auch bereits alle produktiven Systeme übernom-

men. Dieses Vorhaben war zusätzlich anspruchsvoll, da es parallel zum ebenfalls anstehenden Releasewechsel erfolgte.

Hinzu kam eine weitere Herausforderung, da gemeinsam mit kVASy® vier sogenannte Satellitensysteme (also für den Betrieb unverzichtbare Applikationen wie Pro-GOV, IXAR, Oracle Discoverer und BIP) getestet und migriert werden mussten. Zur Absicherung gab es dabei eine erneute Übernahme, wodurch die eigentlichen Tests erst nach dem erneuten Aufsetzen des Systems und nur eine Woche vor dem Go-Live zur vollsten Zufriedenheit aller Projektbeteiligten durchgeführt werden konnten. Der damit verbundene erhebliche Zeitdruck war darin begründet, dass der Erhalt der Daten aus dem Datacenter in den Niederlanden immer nur an einem der monatlich stattfindenden Service-Wochenenden erfolgen musste. Nach kurzfristigen Systemanpassungen und intensiven Abstimmungen gab es am 21. März 2010 grünes Licht vom Management der Nuon Deutschland GmbH. Für sie war das komplexe Migrationsprojekt vor allem eine logistische Meisterleistung, da es neben dem Projekt der SIV.AG bei der Nuon Energy noch ca. 15 weitere Übernahmen gab.

### Gemeinsam für die Zukunft aufgestellt

Edward Bouwmans zeigt sich beeindruckt von der hohen Professionalität und dem Umsetzungstempo der SIV.AG: „Das Projekt war unglaublich schnell, sehr effizient und von einem überdurchschnittlich großen Engagement getragen.“ Nach Erhalt der kompletten Dokumentation des Gesamtsystems geht es nahtlos weiter. „Wir haben die SIV.AG über all die Jahre als verlässlichen und hocheffizienten Partner schätzen gelernt. Die SIV.AG wird daher sukzessive für uns auch die Betriebsführung übernehmen und so auch weiterhin an unserem Wachstum im deutschen Energiemarkt teilhaben.“ (as)



## Intelligente Integration – Elektromobilität und Smart Homes

Elektromobilität ist Teil der digitalen Energie-Zukunft. Das Konzept, batteriebetriebene Fahrzeuge als Stromspeicher in ein intelligentes Energienetz zu integrieren, ermöglicht auf der Erzeugungsseite die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien, im Netz die Reduktion der Lastspitzen und auf der Verbrauchsseite die Entwicklung innovativer Dienste. Insbesondere bei den Wechselwirkungen dieser Möglichkeiten mit den neuen Technologien („Smart Technologies“) sind bislang noch viele Fragen offen. Am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) werden Antworten erarbeitet – u. a. zur Anbindung von Elektrofahrzeugen an ein intelligent vernetztes Haus.

Herr Maier kommt nach der Arbeit nach Hause und sieht am Inhouse-Display, dass der Strompreis gerade teuer ist. Da er Hunger hat, fängt er trotzdem an zu kochen und nutzt dafür die Restkapazität der Batterie aus dem Elektroauto. Zum Nachbarn wird er nach dem Essen sowieso zu Fuß gehen. Als Frau Maier später nach Hause kommt, ärgert sie sich über die Nachlässigkeit ihres Mannes und räumt dennoch die Spülmaschine ein, damit diese später bei einem günstigen Strompreis automatisch starten kann. Herr Maier freut sich, als er zurückkehrt, beim Blick auf das Strompreissignal, da er sein Auto nun günstig laden kann und sich nicht mehr um den Abwasch kümmern muss.

Was hier noch nach einem Feierabend in ferner Zukunft klingt, soll demnächst einen gewöhnlichen Abend der Bewohner eines

Smart Home am Campus des KIT widerspiegeln. Dort entsteht derzeit ein rund 60 qm großes Smart Home in Form eines Forschungs- und Demonstrationslabors (Abb. 1). Das Gebäude ist mit intelligenten Haushaltsgeräten (z. B. Waschmaschine, Spülmaschine und Kühlschrank) ausgestattet und kann über eine Photovoltaik- und eine Mikro-KWK-Anlage selber Strom erzeugen. Über eine Ladestation wird zudem ein Elektrofahrzeug als Speicher angebunden. Die Fahrzeugbatterie kann in Niedriglastzeiten überschüssigen Strom aufnehmen und diesen in Hochlastzeiten wieder an das (Haus-) Netz abgeben. Mittels eines Steuerungssystems (Steuerbox) werden Erzeuger, Speicher und Verbraucher im Haus intelligent miteinander verbunden. Sobald die ersten Testbewohner im Sommer dieses Jahres einziehen, sollen sie mithilfe der Steuerbox – wie Ehepaar Maier auch – ihr Verbrauchs-

verhalten den variablen Preissignalen anpassen können. Auf Wunsch auch automatisiert nach vorheriger Einstellung der Präferenzen am Inhouse-Display oder per iPhone.

Das Smart Home am KIT ist Teil des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten Projekts MeRegioMobil, das auch einen Feldversuch mit batteriebetriebenen, z. T. rückspeisefähigen, Fahrzeugen umfasst. Es geht darum, Lösungen für die effiziente Integration der Elektromobilität in das Energiesystem und den Hauskontext mithilfe von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) zu entwickeln und zu testen.

Die Herausforderung ist dabei, die verschiedenen Interessen zwischen Netzbetreibern, Energievertrieben sowie Fahrzeug- und Hauseigentümern in Einklang zu bringen – nicht zuletzt in puncto Datenschutz.

Gerade vor dem politischen Ziel der dezentraleren Energiebereitstellung aus fluktuierenden Quellen sind Netzbetreiber gefordert, effiziente Lösungen für das Netzmanagement zu finden. Durch die Implementierung eines Smart Grids stehen detailliertere Informationen zu Energieerzeugung und -verbrauch zur Verfügung, was eine effizientere Steuerung heterogener Erzeugungskapazitäten ermöglicht, Netzengpässen entgegenwirkt und den Regelenergiebedarf senken kann.

In diesem Zusammenhang werden Elektrofahrzeuge als ein weiterer Lösungsbaustein diskutiert. Für Netzbetreiber werden die Energiespeicherkapazitäten der Fahrzeugbatterien interessant, wenn sie als mobiles Puffersystem – ihre technische Eignung vorausgesetzt – zur Verfügung stehen. Dies setzt vor allem eines voraus: Die Bereitschaft des Kunden, das Auto dann zu laden, wenn es aus Netz-sicht besonders günstig ist. Werden z. B.

fünf Millionen Elektrofahrzeuge „ungesteuert“ nach der letzten Fahrt des Tages geladen, kann dies zu Netzengpässen in den Abendstunden führen.

Diese Lastspitzen können beim unidirektionalen Laden teilweise vermieden werden, da die Ladevorgänge bzgl. Zeitpunkt sowie Leistungsumfang variiert und verschoben werden. Steuerungskriterien können bspw. die örtliche Netz-situation, die wirtschaftliche Optimierung bei der Erzeugung oder das Vorhandensein negativer Regelenergie sein. Das bidirektionale

Laden ermöglicht darüber hinaus, Strom aus der Batterie wieder in das Netz abzugeben und damit positive Regelenergie anzubieten, was als Vehicle-to-Grid (V2G) bzw. Vehicle-to-Building (V2B – bei Optimierung der Last im Hausnetz) bezeichnet wird (Abb. 2).

Für eine intelligente Integration von Elektrofahrzeugen in das (Haus-)Netz müssen also Anreize geschaffen werden, die den Kunden dazu bewegen, gesteuerten Lade-strategien zu folgen. Diese Anreize sollen im weiteren Kontext auch für die

### Abbildungen



Abb. 1: Das Smart Home am Campus Süd des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT)

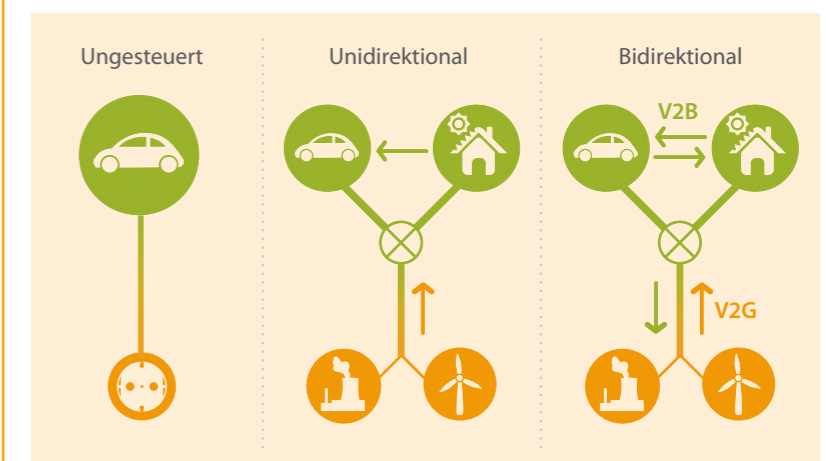


Abb. 2: Schematische Darstellung der Lade-strategien



übrigen Stromverbräuche der Kunden greifen, denn erst wenn Tiefkühltruhe und Co. geregelt werden dürfen, können die Potenziale zur Erhaltung der Netzstabilität sowie zur Energieeinsparung ausgeschöpft werden.

Grundsätzlich lassen sich vier Ebenen der Anreizwirkung aus Kundensicht identifizieren:

1. Mit dem Ziel der Kostenminimierung ist der Kunde bereit, seinen Verbrauchsbe-

darf möglichst bei günstigem Strompreis zu decken.

2. Um zur CO<sub>2</sub>-Reduktion beizutragen, werden Verbräuche auf Zeitpunkte verschoben, in denen grüner Strom ausreichend verfügbar ist (z. B. bei starkem Wind).

3. Bei der Eigennutzung wird versucht, den selbsterzeugten Strom (z. B. aus der Mikro-KWK-Anlage) zu nutzen.

4. Die Flexibilität steht im Vordergrund, wenn der Kunde seinen Verbrauch wie bisher ungesteuert und unabhängig aller Mechanismen (z. B. Preissignal) fortsetzen möchte.

Die Energievertriebe werden gefordert sein, innerhalb dieser Ebenen interessante Produkte und Dienste zu schnüren, die sich ökonomisch abbilden lassen und den Anforderungen nach kostengünstiger und sicherer Stromversorgung gerecht werden, um den Kunden einen Zusatznutzen zu bieten und die Akzeptanz für „Smart Technologies“ in Haus und Auto zu erhöhen. Dabei eröffnet sich für die Vertriebe die Chance, sich nicht nur als Versorger, sondern als Energie- und Mobilitätsmanager zu positionieren. Gerade mithilfe dieser „Smart Technologies“ können neue Kommunikationskanäle zum Kunden genutzt und Leistungen in mehr Lebensbereichen als bisher angeboten werden. So hat z. B. RWE ein eigenes Smart Home System angekündigt, bei dem Kunden zunächst erst mal die Funktionen der Haustechnik steuern können sollen.

Bis ein solches Smart Home System auf dem Markt verfügbar sein wird, führt der Lehrstuhl für Energiewirtschaft die Machbarkeits- und Akzeptanzstudien im Smart Home am Campus durch und entwickelt mögliche Geschäftsmodelle, die sich aus der Anbindung des Elektroautos an das intelligente Haus- und Energienetz ergeben. (agp, tk, wf)

## Mehr-/Minder mengenabrechnung in kVASy®

Mit der kVASy® - Version 4.13.2 wird die SIV.AG ihren Anwendern im August 2010 das neue Modul kVASy® - Mehr-/Minder mengenabrechnung zur Verfügung stellen. Das Systemhaus bietet damit seinen Kunden für die Energiearten Strom und Gas eine einheitliche Funktion mit einem hohen Automatisierungsgrad.

Dabei finden die unterschiedlichen Messarten (SLP / RLM) ebenso wie die möglichen Abrechnungsverfahren (Rollierendes / Monatsverfahren) Berücksichtigung.

Die SIV.AG entspricht damit den Anforderungen in den Leitfäden des VDN und BDEW/VKU zur Be- und Abrechnung von Mehr-/Minder mengen. Demgemäß muss die Abrechnung zählpunktscharf erzeugt sowie mittels INVOIC kommuniziert werden.

kVASy® - Anwender hatten bisher die Möglichkeit, mit dem Modul kVASy® - EDM die Mehr-/Minder mengenabrechnung für die Sparte Strom zu erzeugen. Über das Auftragswesen erfolgte dann eine Abrechnung kumulierter Mengen pro Händler.

Eine zählpunktscharfe Abrechnung wird bereits seit Jahren in der kVASy® - Verbrauchsabrechnung realisiert und über das kVASy® - Netznutzungsmanagement kommuniziert.

Auf Basis eines jeden Zählpunktes werden nunmehr die für den Abrechnungszeitraum bilanzierten Mengen automatisiert im EDM abgefragt – ebenso wie die bereits in der Verbrauchsabrech-

nung abgerechneten Netznutzungsmengen. Dem schließt sich die Differenzbildung an. Die Zeitraum Betrachtung wird dem Anwender anschaulich visualisiert, um insbesondere bei rückwirkenden Umzügen die relevanten unterschiedlichen Zeiträume deutlich abgrenzen zu können.

Davon ausgehend erfolgt die Mengenermittlung für die Kommunikation via SSQNOT mit dem Bilanzkreisnetzbetreiber im Gas sowie die Erstellung der Summenrechnung für die Mehrmengen.

Im kVASy® - Netznutzungsmanagement können auf Basis der erstellten Rechnungen INVOIC-Dateien erzeugt und analog zur bisherigen Verfahrensweise an die Händler versandt werden. Eine neue Informationsmaske versetzt den Anwender in die Lage, die in der Abrechnung genutzten und entstandenen Daten aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren. Für die weitere Nutzung der Daten wird eine Ausgabe in Excel bereitgestellt.

Ab August bietet die SIV.AG | AKADEMIE auch Schulungen zur Mehr-/Minder mengenabrechnung an. Weitere Infos unter [akademie@siv.de](mailto:akademie@siv.de). (cr)

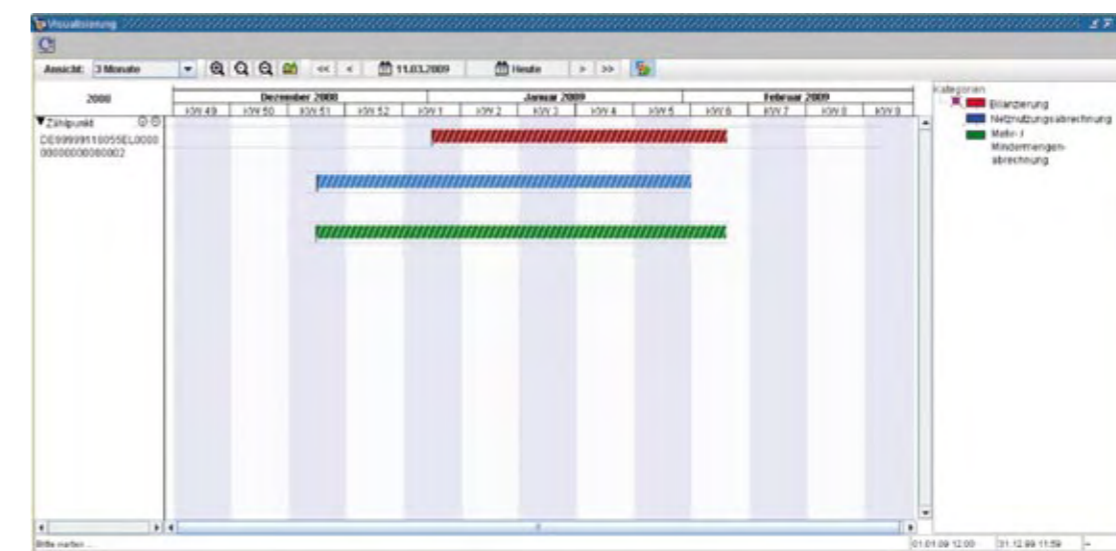


Abb.: Visualisierung der Zeiträume bei der Mehr-/Minder mengenabrechnung in kVASy® – Zukünftig für Strom und Gas und hochautomatisiert



Am 1. Oktober 2009 wurde das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) als Zusammenschluss des Forschungszentrums Karlsruhe und der Universität Karlsruhe gegründet. Mit rund 8.000 Mitarbeitern und einem Jahresbudget von etwa 700 Mio. EUR entsteht in Karlsruhe eine der weltweit größten Forschungs- und Lehrinrichtungen mit dem Potenzial, auf ausgewählten Forschungsbereichen eine weltweite Spitzenposition einzunehmen. Das Ziel: KIT wird eine

Institution der Spitzenforschung und der exzellenten wissenschaftlichen Ausbildung sowie eine herausragende Stätte für akademisches Leben, lebenslanges Lernen, umfassende Weiterbildung, unbegrenzten Wissensaustausch und nachhaltige Innovationskultur.

Das KIT arbeitet eng mit der Leibniz Universität Hannover zusammen, mit der die SIV.AG eine enge Partnerschaft verbindet.

### Die Autoren

#### Dipl.-Kffr. Alexandra-Gwyn Paetz

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seit 2009 Doktorandin am Lehrstuhl für Energiewirtschaft des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) und Projektmitarbeiterin in MeRegioMobil.

#### Dipl.-Ing. Thomas Kaschub

Maschinenbaustudium an der Universität Karlsruhe. Seit 2009 Doktorand am Lehrstuhl für Energiewirtschaft des KIT und Projektmitarbeiter in MeRegioMobil.

#### Prof. Dr. rer. pol. Wolf Fichtner

Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Universität Karlsruhe. Von 2005 bis 2008 Leiter des Lehrstuhls für Energiewirtschaft an der BTU Cottbus. Seit 2008 Leiter des Lehrstuhls für Energiewirtschaft am Institut für Industriebetriebslehre und Industrielle Produktion (IIP) des KIT.



## kVASy® - CRM: Auf einen Klick alles im Blick

Customer Relationship Management – Hinter diesem Begriff verbirgt sich das wohl wertvollste Kapital eines modernen Wasserver- und -entsorgungsunternehmens: Zufriedene Kunden und lösungsorientierte Mitarbeiter. Anfragen, wie z. B. Beschwerden, können nur dann schnell und kompetent weiterbearbeitet werden, wenn Servicecenter, Störungsdienst und Technik die Möglichkeit haben, zu jeder Zeit problemlos auf alle Kundendaten und die Kontakthistorie zurückzugreifen. Zugleich dient ein durchgängiges Aktivitätenmanagement der Steuerung, Transparenz und Optimierung der internen Geschäftsabläufe und -prozesse.

### Hoher Kundenertragswert

„Der Nutzen eines guten CRM liegt letzten Endes darin, den Ertragswert des Kunden zu erhöhen“, so Thomas Bunge, Leiter Produktmanagement der SIV.AG. Neben der Versorgungssicherheit und Wasserqualität rücken für die Wasser- und Abwasserwirtschaft zunehmend auch neue Kenngrößen wie die Prozess- und Kosteneffizienz in den Fokus. Als zentrale Informations- und Kommunikationsdrehscheibe setzt kVASy® - CRM dabei Maßstäbe für einfache, schlanke und durchgängig automatisierte Geschäftsprozesse. Die Lösung ist vollständig in die Gesamtapplikation integriert. Alle Module – wie etwa das Auftragsmanagement – können dadurch schnittstellenfrei auf eine gemeinsame Datenbank zugreifen und für alle Kundenprozesse optimal miteinander verbunden werden. Ein ganz besonderer Mehrwert, der die Arbeit mit kVASy® beinahe mühelos erscheinen lässt.

### Vollständig integrierte Kommunikationsdrehscheibe

Über eine intuitive Einstiegsmaske haben alle berechtigten Kollegen Zugriff auf die relevanten Kundeninformationen und zugehörige Aktivitäten, seien es nun z. B. die hinterlegten Kontaktdaten, der Auftragsstatus, Rechnungen, Mahnungen, Zahlungseingänge, Kundendienstaufträge oder Reklamationen. Ein Klick genügt und in Sekundenschnelle können die gesamte Kundenhistorie eingesehen oder auch einzelne Dokumente als pdf aus dem Archivsystem aufgerufen werden. Alle kundenspezifischen Daten, Informationen und Arbeitsabläufe sind unter einem Dach vereint und können konsolidiert präsentiert werden – die Grundlage für ein effektives, integriertes Beantragungs-, Beschwerde- und Informationsmanagement. Von Nutzen ist dies z. B. im Rahmen imagefördernder Kampagnen, bei der Ankündigung von Wassersperrungen oder bei Zählerablesungen und -auswechslungen.

Alle prozessbezogenen Dokumente sind nicht nur beim Kunden hinterlegt, sondern können auch mit den zugehörigen Aktivitäten verknüpft werden. In MS Word oder kVASy® erzeugte Anschreiben sind sowohl im CRM als auch im Archiv mit direkter Verlinkung verfügbar. Alle Änderungen der kVASy® - Daten werden automatisch dokumentiert. Durch die enge Kopplung mit dem Dokumentenmanagement können Belege – etwa im Hausanschlusswesen – entlang einer spezifischen Prozesskette durch das gesamte Unternehmen und dessen Leistungsbereiche geführt werden. Jeder Mitarbeiter erhält für ihn prozessspezifisch aufbereitete Aufgaben. Zugleich stellt kVASy® - CRM die Basis für eine reversionssichere Dokumentation aller kundenrelevanten Geschäftsprozesse dar.

Darüber hinaus ermöglicht der integrierte Process Builder die eigenständige Erstellung und Administration individueller Workflows über die gesamte Applikation kVASy® hinweg, z. B. bei der elektronischen Auswertung von Kundenantworten im Kampagnenmanagement.

### Mehr Prozesseffizienz

Obwohl Integrationsstärke, Handling und Individualisierbarkeit mit der neuen Produktgeneration kVASy® 5 auf ein noch höheres Niveau gehoben wird, bietet kVASy® - CRM bereits heute genau die Mehrwerte, derer es im Bereich der kommunalen Daseinsvorsorge bedarf. Thomas Bunge fasst diese prägnant zusammen: „Unser vollständig integriertes Kundenbeziehungsmanagement steht für einen hohen Automatisierungsgrad und optimierte Geschäftsabläufe. Für unsere Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft bedeutet das mehr Prozesseffizienz, geringere Fehlerquoten und ein deutlich einfacheres, schnelleres Arbeiten.“ (as)

## kVASy® BI: Klare Perspektiven schaffen

Business Intelligence (BI) – Wohl kein IT-Begriff ist so facettenreich und komplex. Dabei sollen die gewonnenen Managementinformationen alles andere als kompliziert sein – nämlich einfach verständlich, übersichtlich strukturiert und klar in ihrer Aussage. Diese für eine nachhaltige Unternehmenssteuerung so wichtige Transparenz schafft kVASy® BI powered by Oracle – mit Mehrwerten, von denen insbesondere auch die Wasser- und Abwasserwirtschaft profitieren kann.

### Komplexe Daten in aussagekräftige Informationen verwandeln

kVASy® BI powered by Oracle verwandelt die komplexen Daten aus den alltäglichen Geschäftsprozessen in wertvolle, zielgerichtet einsetzbare Informationen. Im engen Schulterschluss mit dem Weltmarktführer Oracle bietet die SIV.AG eine umfassende und integrierte Lösung, mit der Unternehmen ihre Produktivität sicherstellen und ihre Managementqualität stetig optimieren können. Als Werkzeuge zur individuellen Darstellung fungieren Dashboards und Portallösungen mit sinnvoll integrierten Auswertungen, Analysen, Reports und Business Scorecards. Diese sind hinsichtlich ihrer Übersichtlichkeit, Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit standardisiert. Aber auch die Inhaltstiefe und -komprimierung in Abhängigkeit von den spezifischen Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe ist zu berücksichtigen.

kVASy® BI powered by Oracle eröffnet u. a. die Möglichkeit für detaillierte Verbrauchs- und Qualitätsanalysen, regionale Strukturauswertungen, Rentabilitätsregulierungen und die praxisnahe Ermittlung von Optimierungspotenzialen. Interne Abläufe und Aktivitäten – etwa aus dem Hausanschlusswesen, dem Forderungsmanagement oder dem CRM – lassen sich so noch präziser bewerten und gegebenenfalls neu justieren. Das Informationsangebot für Verbandsmitglieder und ihre Gesellschafter verbessert sich mit einem nachhaltigen Managementinformationssystem signifikant.

### Intelligent, transparent und abgestimmt auf die Unternehmensziele

Als langjähriger Certified Advantage Partner gibt die SIV.AG die Mehrwerte der Oracle-EPM- und BI-Lösungen unmittelbar an ihre Kunden aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft weiter. Das eng mit dem BI-Spektrum korrespondierende Enterprise

Performance Management (EPM) unterstützt eine breite Palette an strategischen, finanziellen und operativen Managementprozessen.

Die Mehrwerte liegen auf der Hand: Die Unternehmen gewinnen aussagekräftige Erkenntnisse, treffen objektivere Entscheidungen und erzielen adäquatere Ergebnisse – all das in noch kürzerer Zeit. Auf diese Weise werden die Aufgaben der kommunalen Daseinsvorsorge abgesichert sowie operative Investitionen bestmöglich genutzt und gesteuert.

### kVASy® BI powered by Oracle ist:

- Intelligent (Hochgradige Integration, die die Agilität verbessert und die Betriebskosten senkt)
- Transparent (Integration der Informationen aus dem Finanzperformance-Management, der operativen Daten und der Transaktionsanwendungen) und
- Abgestimmt auf die Unternehmensziele (Erkenntnisse aus den Daten aller Unternehmensbereiche durch die Verknüpfung strategischer, finanzieller und operativer Managementprozesse).

So behalten die Entscheidungsträger der Wasser- und Abwasserwirtschaft einfach und schnell den Überblick über ihre wichtigsten Unternehmenskennzahlen. Diese Key Performance Indicators dienen als wertvolles Steuerungsinstrument und unterstützen als Grundlage ein unternehmensübergreifendes Benchmarking. (as)

# Impressionen Festveranstaltung 20 Jahre SIV.AG



1 Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG 2 Erwin Sellering, Ministerpräsident des Landes Mecklenburg-Vorpommern

3 Dr. Ulrich Seidel, Geschäftsführer des Unternehmerverbandes Rostock und Umgebung e.V., und Rolf Paarmann, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Rostock  
4 Reinhard Arnold, Manager Channel Sales der Oracle Deutschland GmbH, und Jörg Sinnig, Vorstandsvorsitzender der SIV.AG 5 Thomas Rachel MdB, Parlamentarischer Staatssekretär bei der Bundesministerin für Bildung und Forschung, und Karina Jens, Präsidentin der Bürgerschaft der Hansestadt Rostock 6 Symbolische Übergabe eines Schecks zur Förderung des Kindersports beim SV Pastow e.V. an den Bürgermeister der Gemeinde Broderstorf Hanns Lange

Die **SIV.AG|AKADEMIE** bietet ein breites, speziell auf die Bedürfnisse der Energie- und Wasserwirtschaft zugeschnittenes Angebot an Seminaren und Workshops.

Unseren tagesaktuellen Schulungsplan und weitere Informationen zu Kursen und Rabattprogrammen finden Sie unter:

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

**Veranstaltungskalender 2010**

Veranstaltungen	Datum	Ort	Informationen
14. EUROFORUM Stadtwerke-Tagung	04. - 06.05.2010	InterContinental Berlin	<a href="http://www.stadtwerke-tagung.de">www.stadtwerke-tagung.de</a>
SIV.Anwenderkonferenz 2010	17. - 18.06.2010	Rostock / Roggentin	<a href="http://www.siv.de">www.siv.de</a>
BDEW-Kongress	29.06. - 01.07.2010	InterContinental Berlin	<a href="http://www.bdew.de">www.bdew.de</a>
SIV.Geschäftsführertreffen „Strategiedialog 2010“	30.09.2010	Grand Hotel Esplanade Berlin	<a href="http://www.siv.de">www.siv.de</a>

## SIV.AG - Gewinnspiel

Gewinnen Sie ein Wellness-Wochenende an der Ostsee inklusive Übernachtung in einem erstklassigen Hotel in Rostock. Beantworten Sie dazu die folgende Frage:

Wie heißt das Managementinformationssystem der SIV.AG?

Schreiben Sie die richtige Antwort auf den Coupon (s. Beileger) und faxen Sie diesen bitte an **+49 381 2524-288** oder schicken Sie uns die Antwort per E-Mail ([sivnews@siv.de](mailto:sivnews@siv.de)). Einsendeschluss ist der 31. August 2010 (Auslosung unter Ausschluss des Rechtsweges). **Viel Glück!**

Der Gewinner des Gewinnspiels in der Ausgabe 1/2010: **Dietrich Rippe (Wasserversorgung Syker Vorgeest GmbH)**. Herzlichen Glückwunsch!



**SIV.NEWS 2/2010 - Impressum**

**Herausgeber** SIV.AG, Konrad-Zuse-Straße 1, 18184 Roggentin, Telefon +49 381 2524-0, Telefax +49 381 2524-288, E-Mail [sivnews@siv.de](mailto:sivnews@siv.de), [www.siv.de](http://www.siv.de) **V.i.S.d.P.** Steffen Lewerenz (SIV.AG), Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung) **Chefredaktion** Dr. Anke Schäfer (Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, as) **Weitere Autoren** Erich Bauer (eb), Prof. Dr. rer. pol. Wolf Fichtner (wf), Gerhard Großjohann (gg), Dr. Corrina Herold (ch), Thomas Kaschub (tk), Steffen Lewerenz (sl), Sina Luckhardt (slu), Oracle Presseservice, Alexandra-Gwyn Paetz (agp), Andreas Rauschenberg (ar), Christoph Rohling (cr) **Anzeigenkoordination** Dr. Anke Schäfer, Telefon +49 381 666 58 58, [info@dr-schaefer-pr.de](mailto:info@dr-schaefer-pr.de) **Gestaltung, Layout und Umsetzung** Freelance Art Director Maik Scheler **Produktion** Stadtdruckerei Weidner GmbH **Auflage** 4.000 Exemplare



FÄHIGKEITEN IN EINEM INNOVATIVEN UNTERNEHMEN VOLL ENTFALTEN

INTERNATIONALE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

WERDEN SIE TEIL UNSERES ERFOLGES!

PERSPEKTIVEN IN EINEM DYNAMISCHEN FIRMENUMFELD

## QUERDENKER UND SENKRECHTSTARTER GESUCHT!

Die SIV.AG ist einer der führenden ganzheitlichen IT-Lösungsanbieter für die deutsche und internationale Versorgungsbranche. In unserer Firmenzentrale in Roggentin und den Niederlassungen Böblingen/Sindelfingen, Meerbusch-Osterath/Düsseldorf und Magdeburg sowie den international agierenden Tochtergesellschaften arbeiten über 240 Mitarbeiter innerhalb eines Netzwerkes aus Forschung, Entwicklung, Anwendungsberatung und Vertrieb.

Ein offenes und engagiertes Miteinander, Flexibilität und zielorientiertes Handeln zeichnen unsere Unternehmenskultur aus. Wir suchen kontinuierlich Mitarbeiter, die gemeinsam mit uns etwas bewegen wollen – mit Teamgeist und Persönlichkeit. Informieren Sie sich zu den verschiedenen Einstiegsmöglichkeiten und Karrierewegen!

SIV.AG • Katja Riegner • Konrad-Zuse-Str. 1 • 18184 Roggentin • Tel. 0381 2524-355 • [bewerbung@siv.de](mailto:bewerbung@siv.de)

**SOFTWARE.  
HARDWARE.  
COMPLETE.**



**ORACLE®**

**oracle.com/sun  
or call 0800 1810111**