

IVU EXPRESS

INFORMATIONSSYSTEME FÜR VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

IVU & VU-ARGE MANAGEMENTTAGUNG 2023

SMART BILLING – EFFIZIENTE
ABRECHNUNGSAUTOMATISIERUNG

ERFOLGREICHE UMSETZUNG
VON STROMPREISBREMSE UND
GASPREISDECKEL

EIN GEMEINSAMES MASS FÜR DIE
MARKTKOMMUNIKATION

IVU ONE HEBT DIE KOMMUNIKATION
AUF EIN NEUES LEVEL

BRANCHENTREFF MEETERING 2023

IT-SICHERHEIT – DAS NOTFALLKONZEPT
FÜR DEN KRISENFALL

NACHFRAGE NACH NETZANSCHLUSS-
PLATTFORM STEIGT WEITER

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

Archiv IVU EXPRESS:



Die 18. IVU & VU-ARGE Managementtagung steht im Zeichen von 25 Jahre Partnerschaft und Zukunftsvorsorge.

WÄRMEWENDE UND DIGITALISIERUNG

Wie können Energieversorgungsunternehmen neue Geschäftsmodelle auf Basis der veränderten leitungsgebundenen Energieversorgung darstellen.

Seit 25 Jahren lebt die IVU zusammen mit der VU-ARGE und den betreuten Versorgungsunternehmen das Konzept der Partnerschaft auf Augenhöhe. Die Anfänge der IVU reichen jedoch noch viel weiter, nämlich bis in die 70er Jahre zurück. Geschäftsführer Julian Stenzel unterstrich in seiner Begrüßungsrede mit Blick auf 45 Jahre Zusammenarbeit die Bedeutung der Fähigkeit, Vordenker neuer Lösungen zu sein und sich selbst dynamisch weiterzuentwickeln.

15 neue Mitarbeitende allein in diesem Jahr repräsentieren das aktuelle Wachstum der IVU. Nur auf diesem Wege ließen sich, so Stenzel, neue Herausforderungen wie die Umsetzung der Energiebremse und die Optimierung der IT-Sicherheit erfolgreich bewältigen. Bei all dem „Stress“, den die Energiewende für die Versorgungsunternehmen mit sich bringe, seien auch die Chancen enorm, Gestaltungsmöglichkeiten gemeinsam mit der Politik wahrzunehmen. Nicht zuletzt mit Veranstaltungen wie der Managementtagung bieten IVU und VU-ARGE dabei aktive Unterstützung.

Stefan Babis, Vorstandsvorsitzender der VU-ARGE, hob ergänzend hervor, dass sich insbesondere bei der Bewältigung der jüngsten Aufgaben gezeigt habe, dass man mit Wilken bereits sehr früh auf genau den richtigen Partner gesetzt habe. Andreas Wulff, Vorstandsvorsitzender VSHEW, unterstrich, dass finanzielle Garantien seitens des Staates wichtig seien und dass die Träger der Energiewende offen sein müssen – auch für Wasserstoff.

Tobias Goldschmidt – Politische Aspekte der Wärmewende und kommunale Wärmeplanung

Der Minister für Energiewende, Klimaschutz, Umwelt und Natur des Landes Schleswig-Holstein kam

frisch vom Wärmegipfel des Landes Schleswig-Holsteins, der am Vortag stattgefunden hatte und machte deutlich, dass die Versorgungsunternehmen einen großen Beitrag dazu geleistet haben, dass eine Gasmangellage im Winter abgewendet werden konnte. Die deutsche Abhängigkeit vom russischen Gas habe sich als schwerwiegender Fehler erweisen.

Gleichzeitig müsse der Ausbau der Erneuerbaren besonders in Süddeutschland schneller vorangehen. Staatliche Eingriffe wie bei der Gaspreibremse müssten Ausnahmefälle bleiben. In einem Instrumentenmix aus individuellen Heizlösungen wie Wärmepumpen, leitungsgebundenen Ansätzen wie Nah- und Fernwärme und einer Dämmoffensive sieht Goldschmidt gute Ansätze für die Umsetzung der Wärmewende.

Prof. Dr. Christian Buchmüller – Rechtliche Neuerungen für Wärmenetze

Über die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Ausbau und den Betrieb der Wärmenetze sprach Dr. Christian Buchmüller, Professor für Europäisches Wirtschaftsrecht an der Fachhochschule Westküste. Eine der aktuellen Herausforderungen bei der rechtlichen Gestaltung des Wärmenetzausbaus sieht Buchmüller bei den eng gesetzten Fristen. Diese könnten bei einer gewünschten Einbettung von Geothermie bereits kontraproduktiv wirken, da diese bei der Entwicklung eine Vorlaufzeit brauchen. Für die kommunale Wärmeplanung sieht er einige offene Fragen – zum Beispiel die nach der Anschlusspflicht für Gasnetzbetreiber: Wird diese in naher Zukunft enden? Allgemein sei anzumerken, dass regulatorisch lange nichts passiert sei – nun werde es allerdings zeitlich eng.



Jörg Lampe – Die Bedeutung der Wärmewende: Kein kommunales Thema ist wichtiger

Der Geschäftsführer der ESN EnergiesystemeNord GmbH sieht die Wärmewende als das wichtigste kommunalpolitische Projekt der nächsten Jahre. Denn der Schlüssel für eine erfolgreiche Wärmewende liegt ganz klar in der Kommune. 58 % des Energiebedarfs fallen auf die Wärme, aber ein echter Wandel wirft zahlreiche Herausforderungen auf: von der schwierigen Finanzierung bis hin zu reinen Mengenproblemen. Denn immerhin seien insgesamt 11.700 Kommunen gefordert – und allein in Schleswig-Holstein seien rund 80 Kommunen verpflichtet, eine Wärmeplanung aufzustellen. Eine solche Planung beinhalte



SAVE THE DATE:
Managementtagung 2024
15.–16.05.2024 in Augsburg !

neben der Bestandsanalyse auch eine Prognose des Wärmebedarfs sowie eine Potenzialanalyse, die zum Beispiel auch die Frage nach der lokalen Verfügbarkeit von Wärme und Abwärme umfasst. Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung gehöre ebenfalls dazu, auch wenn diese vom Gesetzgeber nicht gefordert sei.

Christian Enste – Der Preisdeckel und die Folgen

Christian Enste von der IVU stellte in seinem Vortrag heraus, dass die Maßnahmen rund um den Preisdeckel zwar ein Mittel waren, um die Folgen der Energiekrise einzudämmen – dass währenddessen jedoch sehr viele drängende Aufgaben in den Hintergrund rückten. Hinzu kommt, dass sich viele Faktoren des Tagesgeschäfts grundlegend geändert haben: Kontaktmanagement ist heute ein wesentlicher Kostentreiber, der Prozess der Beschaffung hat sich beim Gas stark geändert, die Novellen 1 und 2 des Preisdeckels stehen in den Startlöchern und nicht zuletzt kommen auch neue Kontrollpflichten auf die Stadtwerke zu. Eine der größten Herausforderungen auf der regulatorischen Roadmap ist der §14a EnWG. Der schleppende Ausbau der Netze und die Zunahme an unterbrechbaren Verbrauchseinrichtungen wie Wallboxen oder Wärmepumpen müssen zukünftig Teil der Steuerhandlungen sein. Weitere drängende Punkte auf der Agenda seien der Universalbestellprozess aus der MaKo 2023, das AS4-Protokoll als Transportweg für die Marktkommunikation sowie der 24h-Lieferantenwechsel.

Christoph Schrader – Dynamisches Pricing: Pflichtelement einer modernen Preisstrategie?

Die grundsätzliche Herausforderung bestehe laut dem Geschäftsführer der FourManagement GmbH darin, dass sich Kunden einerseits stabile Preise wünschen, andererseits für ein börsennotiertes Produkt zurückhaltend in der Bewertung einer „fairen“ Servicegebühr sind.

Berücksichtige man aber, dass netzdienliches Verhalten künftig stärker belohnt werden muss und die Bedeutung der Energieversorgung für den Kunden wächst, werden Angebote für Kunden deren Energie unter wirtschaftlich, nachhaltig und sicheren Gesichtspunkten – auf der Grundlage von Echtzeitdaten – zu managen, immer wichtiger. Letztlich müssten aber – allein schon aufgrund der gesetzlichen Verpflichtungen – tragfähige Lösungen für lastvariable Tarife eingeführt werden.

Lars Quiring – Variable Tarife in der Fläche – eine Frage der Datengrundlage

Der Vorstand der GET AG schloss unmittelbar an den Beitrag von Schrader an: Die Umsetzung eines dynamischen Pricings habe während der Krisenmonate in 2022 wegen der Marktsituation zwar keine Rolle gespielt, ab Januar 2023 habe es jedoch wieder Bewegungen am Markt und auch Kundenwechsel gegeben. Notwendige Grundlage für die Ausgestaltung von variablen Tarifen sind nicht nur die Daten über Netzentgelte, sondern auch feinteilige Marktanalysen zum Versorgungsgebiet. Die GET AG hat sich darauf spezialisiert, diese Daten zu erheben und bereitzustellen. Über Easy Market können sie importiert und genutzt werden, so dass sich alle relevanten Themen von der Potenzialanalyse bis hin zu einem strategischen Pricing bespielen lassen.

Tobias Mann – Time for a change

Einen Überblick über die bisherigen dynamischen Entwicklungen der Wilken Software Group gab der Chief Customer Officer Tobias Mann. Eine Vielzahl von Treibern führt zur Notwendigkeit von internen Veränderungen: Wettbewerber, Gesellschaft, Kunden, Technologien, Zielmärkte, aber auch eine langfristige Unternehmensstrategie. Diese hätte bei der Wilken Software Group einen deutlichen Wandel erfahren. Künftig wird der Kunde verstärkt im Fokus stehen.

Sascha Schlichte & Stefan Biesalski – Neue Mitarbeiter finden und integrieren: aktuelle Strategien

Angesichts von ca. 600.000 unbesetzten Stellen und etwa 100.000 fehlenden Ingenieuren in Deutschland spiele die Attraktivität der Arbeitgeber eine immer größere Rolle, berichten die beiden Geschäftsführer der Drei Grad GmbH, die sich auf das Recruiting und die Personalberatung – u.a. im Energiemarkt – spezialisiert hat. Förderlich sind beispielsweise Gesprächsführer:innen, die in hohem Maß über Empathie und Entscheidungsfreudigkeit verfügen. Auch sei Kreativität nötig, um Bewerberkompetenzen und Bedarfsprofil zusammenzuführen. Denn potenzielle Mitarbeiter:innen, die zu 80 % passten, könnten durchaus mit eigenen Mitteln auf 100 % gebracht werden. Für den Verbleib neuer Mitarbeiter:innen im Unternehmen sei es wichtig, diese abzuholen, zu betreuen und vor allem zu fördern. Daneben ist ein strukturiertes, effizientes und professionelles Onboardingprogramm ein weiterer entscheidender Erfolgsfaktor.

SMART BILLING – EFFIZIENTE ABRECHNUNGSAUTOMATISIERUNG



Von links nach rechts: Ingo Stenke (IVU), Philipp Jordan (Verbrauchsabrechnung) und Christopher Stirling (Leiter Marketing & Vertrieb) von den Neustadtwerken, Alexej Lieder (IVU)

© Stadtwerke Neustadt a. d. Aisch GmbH

Nach dem Start der Pilotierung der Stadtwerke Pinneberg GmbH im Ein-Mandanten-Modell haben sich jetzt die Stadtwerke Neustadt a. d. Aisch GmbH für die Pilotierung des Wilken Moduls Smart Billing (Automatisierung Abrechnung und Ablese) im Zwei-Mandanten-Modell entschieden.

In der moderneren Geschäftswelt ist die Automatisierung von Prozessen ein Schlüssel zur Effizienzsteigerung und zur Kostensenkung. Die Neustadtwerke haben sich der Herausforderung angenommen, zukünftig Ablese- und Abrechnungsprozesse effizienter zu gestalten. „Die Einführung des neuen Moduls zur Automatisierung ist teils auch eine Reaktion auf die vielen gesetzlichen Vorgaben und Regularien, denen wir als Energieversorgungsunternehmen in den letzten Jahren vermehrt ausgesetzt sind. Durch die Optimierung der Ablese- und Abrechnungsprozesse können wir die freiwerdenden Kapazitäten für neue Themengebiete einsetzen. Dies führt zu einer besseren Nutzung von Ressourcen und erhöht die Gesamtleistung unseres Unternehmens“, so Vertriebsleiter Christopher Stirling. Im Rahmen eines Projekttermins in Neustadt haben

die IVU-ENER:GY-Berater Ingo Stenke (Leiter Energieabrechnungssysteme) und Alexej Lieder (Berater Energieabrechnungssysteme) in enger Zusammenarbeit mit Philipp Jordan die erforderlichen Automatismen für die Abrechnung definiert und festgelegt. Es wurden die verschiedenen Prüfungen und Validierungen analysiert, die im automatisierten Abrechnungsprozess pro Rechnung durchgeführt werden müssen, sodass das System in der Lage ist, potenzielle Fehler zu erkennen, Unstimmigkeiten zu überprüfen und eine hohe Genauigkeit der Abrechnung zu gewährleisten.

Philipp Jordan erläutert die Vorteile des neuen Moduls: „Das EAA-Modul ist intuitiv zu bedienen. Die Einrichtung diverser Prüfungen ermöglicht es dem Endanwender, neue Prüfregeleinzubauen.“ Auch wenn der zeitliche Aufwand für den eigentlichen Rechnungsprozessablauf über den Prozessbaum recht unscheinbar wirkt, so muss man doch die anfallende Vor- und Nacharbeit, sowie auch die manuellen Prüfungen als Gesamtes sehen. Ab sofort ist mit Hilfe der Wilken EAA-Lösung im Zuge der Netzaufrechnung Strom und Gas die automatisierte Abarbeitung sämtlicher Ab-

rechnungsschritte inkl. Lieferscheinerstellung sowie nachgelagerter Anpassung der Jahresverbrauchsprognose möglich. Sollten keine Messwerte zur Erstellung des Lieferscheines vorliegen, wäre auch eine automatisierte Ersatzwertbildung möglich. Auch im Bereich der Vertriebsabrechnung wurden bereits automatisierte Abrechnungen erstellt, in diesem Fall handelt es sich vorrangig um die nicht regulierten Energiearten, da insbesondere bei den regulierten Energiearten aktuell noch die Preisbremsen berücksichtigt werden müssen.

Die Vorteile der automatisierten Abrechnung

Zeitersparnis: Die Automatisierung der Abrechnung ermöglicht eine schnellere und effizientere Abwicklung des Prozesses, wodurch Mitarbeiter-Ressourcen für andere wichtige Aufgaben zur Verfügung stehen. **Genauigkeit und Fehlervermeidung:** Durch den Einsatz von automatisierten Prüfungen werden potenzielle Fehler oder Unstimmigkeiten erkannt und vermieden, was zu einer höheren Genauigkeit der Abrechnungen führt. **Analysemöglichkeiten:** Durch die automatisierte Erfassung von Abrechnungsdaten können umfassende Analysen und Berichte ausgewertet werden.

Weiterentwicklung und Ausblick

„Die automatisierte Abrechnung eröffnet eine Vielzahl von zukünftigen Anwendungsbereichen, insbesondere in Verbindung mit zeitvariablen Tarifen bei intelligenten Messsystemen (iMSys). Sie ermöglicht eine präzisere und gerechtere Abrechnung, die den individuellen Bedürfnissen der Verbraucher besser entspricht. Nun gilt es, dass neu eingeführte EAA-Modul in der Praxis zu nutzen und in Zukunft weitere Anwendungsmöglichkeiten zu implementieren.“, fasst Philipp Jordan nochmals zusammen.

ERFOLGREICHE UMSETZUNG VON STROMPREISBREMSE UND GASPRESISDECKEL

Statement Christian Enste, Leiter energiewirtschaftliche Abrechnungssysteme

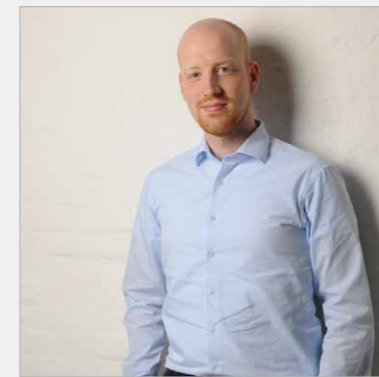
„Wir standen alle im Zentrum eines Sturms, den es in dieser Heftigkeit noch nie gegeben hat. Preisexplosionen, verzweifelte EVU-Kunden, im Schnellverfahren verfügte Soforthilfen und Preisbremsen, Irritationen allerorten. Gewaltige Steigerungsraten in der Kundenkommunikation sowohl auf Seiten der IVU als auch bei den EVU. Das bedarf in der Praxis ein gutes Zusammenspiel und partnerschaft-

liches Miteinander, was sich in der Zeit von immer schneller zu realisierenden Herausforderungen erneut bewährt hat. Wir freuen uns, dass wir mit Ihnen gemeinsam den sehr eng getakteten Zeitplan mit immensen Herausforderungen bewältigen konnten und alle rechtzeitig mit entsprechenden Lösungen ausstatten konnten. **Vielen Dank an alle Beteiligten!**“



© Felix Matthies

EIN PENSUM, DAS IM ALLEINGANG KAUM ZU BEWÄLTIGEN IST



Seit nun fast einem Jahr bin ich für die VUA-Software-Haus GmbH als Geschäftsführer tätig und begleite die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern der VU-ARGE und der IVU: Eine Gemeinschaft, die vom demokratischen und partnerschaftlichen Miteinander geprägt ist und vom Erfahrungsaustausch sowie gegenseitiger Hilfestellung immens profitiert. Nur gemeinsam und solidarisch schaffen wir es, uns in der sich rasant entwickelnden Energiewirtschaft von morgen in der kommunalen Versorgung optimal aufzustellen.

So konnte die MaKo 2022 im Herbst vergangenen Jahres durch alle Mitgliedswerke mit Hilfe der angebotenen Webinare effizient und ohne Fremddienstleistung erfolgreich zur Umsetzung geführt werden. Auch in diesem Jahr zeigte sich insbesondere bei den Themen Strom- und Gaspreisbremse, wie gut diese Gemeinschaft in Krisenzeiten funktioniert. Im Hinblick auf die bevorstehenden Themen MaKo 2023 und AS4 profitieren wir hierbei als Gemeinschaft von den gesammelten Erfahrungen und blicken trotz der vielen zeitkritischen Projekte positiv in die Zukunft.

Entscheidend für unseren zukünftigen Erfolg wird ein Gesamtsystem sein, welches über die erforderlichen Schnittstellen verfügt und übergreifende Prozessketten ganzheitlich unterstützt. Hierbei setzen wir auf die Erfahrung und Unterstützung unseres langjährigen Partners und IT-Dienstleisters der IVU.

A. Perske

Herzlichst, Ihr Askell Perske, Geschäftsführer, VUA-Software-Haus GmbH

EIN GEMEINSAMES MASS FÜR DIE MARKTKOMMUNIKATION

Mit fortschreitender Energiewende und den stark ansteigenden Zahlen von flexiblen Assets, wie Wallboxen, Batteriespeichern, PV-Anlagen usw. wächst die Belastung für die klassischen Verteilnetze durch eine weniger prognostizierbare Flexibilisierung von Ein- und Auspeisung. Um Investitionen in Kupfer zu vermeiden, sollen diese Anlagen zukünftig durch die Verteilnetzbetreiber situationsbezogen individuell gesteuert werden können. Dafür soll zukünftig die Smart-Meter-Gateway-Struktur über den sog. CLS-Kanal genutzt werden.

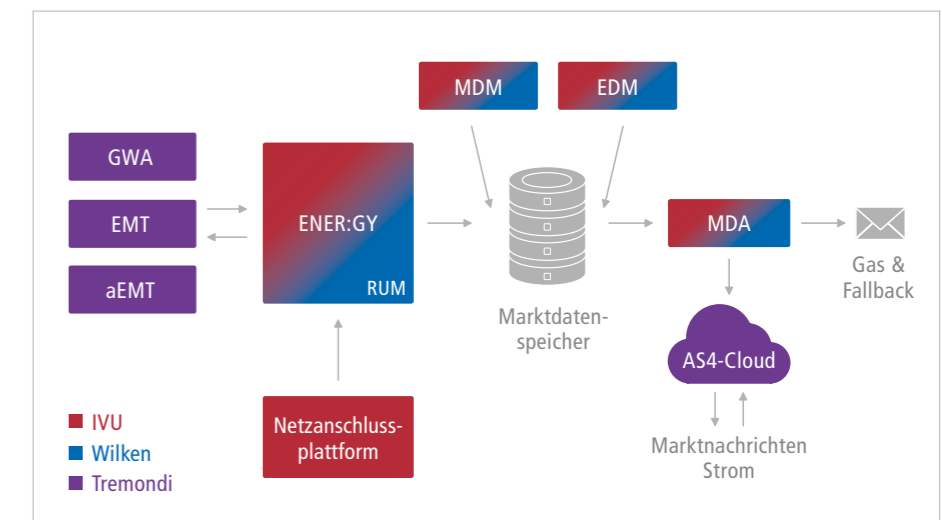
Bisher war nicht final geklärt, wie die Steuerbefehle nicht nur netzdienlich, sondern auch vertriebsseitig kommunikativ verteilt werden sollen. Dies wurde nun im Rahmen der neuen Marktkommunikation (MaKo) zum 01.10.2023 als auch 01.04.2024 geklärt. Zum Aufbau der entsprechenden Schaltkanäle soll die klassische energiewirtschaftliche MaKo genutzt werden. Daraus resultiert nun, dass die Smart-Meter-Gateway-Administration (SMGWA) in den Kontext der MaKo einbezogen wird.

Mit dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende aus dem Jahr 2016 hat der Gesetzgeber nicht nur neue Regelungen zum Messstellenbetrieb, insbesondere zum Rollout intelligenter Messsysteme festgelegt, sondern über das BSI auch verbindliche Regelungen zum Betrieb einer

digitalisierten Verteilnetzinfrastruktur definiert. Die Basis der sicherheitstechnischen Grundlagen war die sog. Technische Richtlinie vom BSI als auch die neue verbindlich zu nutzende Smart-Meter-PKI. Diese Richtlinien definieren seitdem das kommunikationstechnische Mindestmaß zur Messung und auch Steuerung im Niederspannungsnetz.

Ähnliche Anforderungen sollten bereits seit Jahren für die klassische energiewirtschaftliche MaKo gelten. Mehrere Versuche durch den Gesetzgeber respektive die Bundesnetzagentur wurden aufgrund der hohen Komplexität und Mehrkosten wieder zurückgenommen. Lediglich auf Ebene der Übertragungsnetzbetreiber wurden erste Vorstufen eines solchen Niveaus umgesetzt. Nun muss jedoch das gleiche sicherheitstechnische Niveau auch für die energiewirtschaftliche MaKo gelten, weshalb der Gesetzgeber nun auch die Smart-Meter-PKI und das Kommunikationsprotokoll AS4 mit verbindlichen Kommunikationskanälen verpflichtend macht.

Die IVU hat daher gemeinsam mit der Tochter Tremondi ein vollumfängliches Lösungspaket entwickelt, welches die neue MaKo über AS4 mit der eigenen SMGWA und der Billing-Lösung von Wilken schnittstellenfrei integriert und somit sämtliche Anforderungen ohne manuellen Aufwand der Anwendenden umsetzt.





Von links nach rechts: Jens Willendorf (Vertriebsleiter IVU), Malte Kalkoffen (Geschäftsführung endios), Julian Stenzel (Geschäftsführung IVU), Markus Fragel (Chief Commercial Officer endios).

DIE STADTWERKE-APP IVU ONE HEBT DIE KOMMUNIKATION VON VERSORGERN ZU ENDKUNDEN AUF EIN NEUES LEVEL

Die IVU hat die Stadtwerke- und Smart-City-App „IVU one“ der Hamburger endios GmbH in das ERP und Billing-System ENER:GY der Wilken Software Group integriert. Damit können Sie zukünftig alle Serviceanliegen bequem per Smartphone erledigen.

Stadtwerke und Energieversorger werden gleichzeitig in die Lage versetzt, Endkunden individuell beliebige Informationen per Push-Nachricht aufs Smartphone zu senden. Es kann sich dabei um aktuelle Verbrauchs- und Rechnungsdaten handeln, aber auch etwa um Abschlagsinfos, Energiespartipps oder Produkthinweise. „In der Kommunikation von Stadtwerken mit Endkunden schlagen wir ein neues Kapitel auf“, freut sich IVU-Geschäftsführer Julian Stenzel über die gelungene Zusammenarbeit. Auf der E-world wurde die Lösung der Fachwelt vorgestellt. IVU-Kunden konnten sich auch schon auf den IVU-Kundentagen und auf der Managementtagung ein Bild machen.

IVU one erreicht die Menschen dort, wo diese in wachsendem Umfang ihr Leben organisieren: auf dem Smartphone. Mit der App können Stadtwerke – aber auch Kommunen und ggf. andere Einrichtungen – eine Art zentralen News-Room für lokale Nachrichten aller Art einrichten. Neben Informationen zu klassischen „eigenen“ Versorgungsthemen können

via App beliebige andere Infos transportiert werden: Abfallkalender, ÖPNV-Fahrpläne, Bäderöffnungszeiten, Vereinsnachrichten, Infos zu lokalen Veranstaltungen, Angebote örtlicher Gewerbebetriebe usw. Die Vielzahl und Diversität der Infos machen die App für User attraktiv, was eine hohe Nutzungsfrequenz bewirkt. Kennzeichen von IVU one ist ferner, dass die App ohne spezifisches IT-Wissen administriert und mit Content befüllt werden kann.

Schlüssel ist die Integration der App ins CRM-System

Mit der Einbindung in ein CRM-System können sogar personalisierte Inhalte zielgerichtet an die Endkunden geschickt werden. Genau dies hat IVU durch Integration in das Kunden-Informations-Center (KIC) von Wilken auf Basis von Webservices realisiert. Wichtige Infos müssen nicht ausgedruckt und postalisch verschickt werden, sondern erreichen Adressaten – selbstredend DSGVO-konform – auf dem Smartphone. Das System lässt sich so konfigurieren,

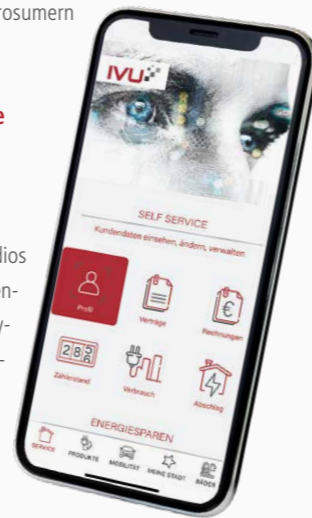
dass im CRM-System angezeigt wird, ob Kunden eine wichtige Meldung geöffnet und zur Kenntnis genommen haben. Ist dies bis zu einem definierten Zeitpunkt nicht geschehen, kann automatisiert eine E-Mail erzeugt werden. „Mit automatisiert erzeugten Push-Nachrichten aus dem CRM-System können Stadtwerke und Energieversorger viel schneller und gezielter auf Marktentwicklungen reagieren und Informationspflichten erfüllen, als dies sonst möglich wäre“, weist Julian Stenzel auf einen zentralen Vorteil hin. „Diese Lösung geht funktional deutlich über das hinaus, was klassische Selfservice-Portale bieten.“

Gedanklich sind IVU und endios schon einen Entwicklungsschritt weiter. In absehbarer Zeit sollen via App auch Zählerdaten und Zählerstandgänge von Smart Metern kommuniziert werden. An dieser Stelle kommen die IVU-Töchter MeterPan GmbH und Tremondi GmbH ins Spiel, Spezialisten für alle Aufgaben des intelligenten Messwesens. Langfristig sollen über die App auch Steuervorgänge (PV-Anlagen, Wall-Box, Stromspeicher, Wärmepumpe) und Mehrwertdienste bei Prosumern realisiert werden.

Partner für eine integrierte Lösungswelt

Der Einbau von endios one in die IVU-Wilken-Systemwelt ist ein typisches Beispiel dafür, wie IVU arbeitet und Ihnen Vorteile verschafft: Wir sehen unsere Rolle darin, ein ganzheitlicher Lösungsanbieter zu sein, indem wir Produkte links und rechts der Wilken-Systeme integrieren, zum Beispiel das Netzanschlussportal oder nun auch die App-basierte Endkundenkommunikation.

Stadtwerke haben in der IVU nur einen Ansprechpartner und brauchen jeweils nur einen Vertrag für das gesamte Leistungs- und Funktionsspektrum, das wir zur Verfügung stellen. Indem wir uns als Veredelungssystemhaus und Lösungsmultiplikator engagieren, können Sie mit modernsten und hoch-effektiven Gesamtlösungen arbeiten. Diese integrieren und automatisieren diverse Prozesse, verringern die Komplexität und verschaffen Ihnen damit Effizienz- und Kostenvorteile im operativen Betrieb.



BRANCHENTREFF MEETERING 2023

Wo steht die Digitalisierung der Energiewende? Was passiert gerade im Metering-Markt? Die rund 70 Teilnehmenden des neuen Branchentreffs im Messwesen „Meetering“ der MeterPan GmbH in Hamburg waren am Ende ein gutes Stück schlauer!



Die Musik spielt künftig vor allem in den Mehrwertfunktionen, die technisch über die CLS-Schnittstelle der Smart Meter Gateways realisiert werden: Multi-Sparten-Metering, intelligentes Steuern und Schalten von Erzeugern und Verbrauchern im Netz sowie IoT-Anwendungen aller Art.

Treiber in diesem Markt sind sowohl wettbewerbliche Messstellenbetreiber (wMSB), die sich mit innovativen Services positionieren als auch die grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) mit dem ausrollen der neuen digitalen Infrastruktur.

Diese haben häufig noch mit den Basics des Pflicht-Rollouts intelligenter Messsysteme (iMSys) zu kämpfen. Weiterer Erkenntnisgewinn der Teilnehmenden: So unterschiedlich die Anforderungen der diversen Marktakteure auch sein mögen – **mit der Metering as a Service (MaaS)-Plattform von MeterPan sind sie heute schon in der Lage, das gesamte Aufgabenspektrum operativ abzubilden. Ein Beispiel für die Vorteile des Einsatzes der MaaS-Plattform für MeterPan Kunden: Messstellenbetreiber können zu jeder Zeit live den Zustand ihrer Smart Meter Gateways einsehen – ganz ohne eigene Zertifizierung und ohne abgesetzten Arbeitsplatz.** MeterPan-Geschäftsführer Steffen Heudtlaß resümiert: „Unsere MaaS-Plattform ist die technische Klammer und das heute schon funktionierende Universal-Werkzeug für das gesamte Anwen-

dungsspektrum im Metering-Markt.“ Oft sind es Vorträge aus Beratungshäusern, die aus größerer Flughöhe die Marktlage sortieren und für klare Sicht auf das aktuelle, zunehmend komplexe Geschehen im Metering-Markt sorgen. So auch bei MeterPan. Carsten Tessmer, Senior Manager bei EY, ging der Frage nach, ob mit dem frischen Wind des GNDWE die Digitalisierungsziele erreicht werden. Seine Analyse fiel gemischt aus: Der iMSys-Rollout hinke den ursprünglich gesetzten Zielen stark hinterher. 2021 hätten laut Plan schon 2,2 Mio. iMSys verbaut sein sollen, de facto seien es bei optimistischer Schätzung nur 170.000 gewesen.



Erst 63 % der gMSB hätten den Rollout gestartet, und noch kein einziger MSB sende Netzzustandsdaten an den Verteilnetzbetreiber. Das Barometer Digitalisierung der Energiewende habe von 2018 bis

2021 eine Verlangsamung des Digitalisierungsschritts ermittelt. Das GNDWE schließe regulatorische Schwachstellen, offenbare aber weiterhin offene Flanken. Tessmer ermunterte die Akteure, das Ruder bei der Digitalisierung der Energiewende selbst in die Hand zu nehmen, unter den Werken zusammenzuarbeiten und Skalierungseffekte zu nutzen.

Digitalisierung im Verteilnetz fördern

Jan-Hendrik vom Wege von der „Stadtwerke-Kanzlei“ BBH berichtete über den Gesetzgebungsprozess zum Gesetz zum Neustart der Digitalisierung der Energie-



wende (GNDWE) und beleuchtete die Neuerungen sowie deren Auswirkungen auf Messstellenbetreiber und die weiteren energiewirtschaftlichen Marktrollen. Vor allem für die Netzbetreiber ergeben sich neue Herausforderungen aus der ergänzten Zielsetzung, die Verteilnetze datenbasiert zu planen und zu betreiben, also zu einem SmartGrid zu entwickeln. Das spiegelt sich vor allem in der Beteiligung des Netzbetreibers an den Preisobergrenzen wider. Dabei stellt sich vor allem die Frage, ob und in welchem Umfang diese Kosten in den Netzentgelten berücksichtigt werden können. Bislang fehlen dazu konkrete Antworten. Mit Blick auf die neuen Einbauquoten und -fristen mahnte vom Wege zur Eile beim Rollout.

Raphael Noack von der Energieforen Leipzig GmbH kam zu dem Schluss, dass die sich überlagernden Krisen (Klimawandel, Corona, Ukraine) die Trends in der Versorgungswirtschaft und den Wandel des Geschäftsmodells von Stadtwerken beschleunigen. „Nur die

Wandlungsfähigen werden überleben!“ Stadtwerke hätten jedoch ein riesiges Potential, sich im Markt zu positionieren. Steigende Komplexität zwingt zu mehr Kooperation und Kompetenzbündelung. Netzgesellschaften gab er mit auf den Weg, „sich noch stärker in die Bereiche des Drittgeschäfts zu bewegen, da es ihr technisches Know-how für die Energiewende braucht“.

Wer koordiniert die Energiewende beim Endkunden?

Einen weiteren starken Impuls setzte Reinhard Rümmler vom Beratungshaus PwC. Er verglich seine privaten Bedürfnisse (Wer koordiniert mir PV-Anlage, Stromspeicher und Elektromobile?) mit dem Dienstleistungsangebot am Markt. Sein ernüchterndes Ergebnis: „Stadtwerke haben den Prosumer-Markt bislang verschlafen.“ Um dann aufzuzeigen, welche vielfältigen Chancen hinter der CLS-Schnittstelle der Smart Meter



Reinhard Rümmler, PwC

Gateways durch den Aufbau von Mehrwertdiensten schlummern. Der wettbewerbliche Messstellenbetrieb sei ein Perpetuum Mobile für neue Geschäftsmodelle. „Ihr müsst mehr Mut haben! Unternehmertum ist gefragt.“

Lucas Wiermann und Linus Erbshäuser von der ASEW Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energieund Wasserverwendung im Verband kommunaler Unternehmen sehen die Stadtwerke ebenfalls in einer besonderen Rolle. Sie plädierten dafür, dass die Werke ganzheitliche, auf Mehrwerte fokussierte Energiekonzepte verfolgen sollten. Beispielhaft stellten sie IoT-Projekte bei den Stadtwerken Lemgo und Eutin vor. Beide Unternehmen profitieren davon, dass sie Netzüberwachung und Verbrauchsdatenerfassung bzw. Smart-City- und Smart-Metering-Projekte erfolgreich gestartet haben und längst Früchte ernten, in Form von gestiegener Prozesstransparenz, -effizienz und -qualität. Kein Zufall, dass beide Häuser mit der MaaS-Plattform von MeterPan arbeiten, die solche Digitalisierungsprojekte auf unkomplizierte Weise möglich macht.

Gerätehersteller signalisieren Startbereitschaft

Positive Signale sendeten die Hersteller von Smart Meter Gateways. Einigkeit herrschte darüber, dass der Rollout jetzt erst richtig losgehe. So stellte beispielsweise Torsten Kohlsdorf dar, das PPC bereits seit November 2022 lieferfähig ist, die Herstel-

lungskapazitäten aktuell auf über 800.000 Geräte jährlich erweitert und für 2023 das Steuern über CLS und 1:n-Zähleranbindung in den Fokus stellt. Tina Hadler von der Theben AG erläuterte u.a., mit welchen Geräten ihr Unternehmen welche Mehr-



Tina Hadler, Theben

wertdienste ermöglicht, wie die neue vereinfachte SiLKe funktioniert und dass die Lieferfähigkeit mittlerweile wiederhergestellt sei. Dr. Holger Graetz von Sagemcom Dr. Neuhaus warf u.a. einen Blick auf die internationalen Rohstoff- und Beschaffungsmärkte, die teilweise nach wie vor angespannt seien. Vor diesem Hintergrund riet er weiterhin zu langfristiger Mengenplanung und Bestellpraxis.

SAVE THE DATE 2024
MeterPan Meeting
 28.–29.02.2024 | Hamburg

IT-SICHERHEIT – DAS NOTFALL-KONZEPT FÜR DEN KRISENFALL

„Es ist eine Illusion zu glauben, dass es einen nicht trifft. Die Frage ist nur wann und wie hart.“ Wie die mittlerweile sich häufenden Vorfälle in der Branche zeigen, ist die IT-Sicherheit längst kein Randthema mehr. Cyber-Angriffe führen zu langwierigen Beeinträchtigungen und Ausfällen im Geschäftsbetrieb und der Aufwand der Schadensbeseitigung ist immens hoch. Wir beraten Sie gerne umfangreich über IT-Sicherheitskonzepte und präventive Schutzmaßnahmen zur Vorbereitung auf die Krisensituation.

Unser Angebot für Ihre Sicherheit – Der Notfallbetrieb über unser Rechenzentrum

Wichtig ist vor allem, dass Sie im Falle eines Cyber-Angriffs arbeitsfähig bleiben. Mit unserem Notfall-

betrieb über das IVU Rechenzentrum können wir innerhalb von nur drei Tagen die P/5 (inkl. Marktdatenaustausch) und das ENER:GY auf einen temporären RZ-Betrieb umstellen.

Ihr Unternehmen bleibt handlungsfähig und erreichbar, alle Mitarbeitenden können über den Webbrowser auf Daten zugreifen und diese weiterverarbeiten. Ausfallzeiten, Kosten und Reputationsverluste werden somit auf ein Minimum reduziert.

Wir beraten Sie gerne umfangreich über Schutzmaßnahmen und Konzepte

Ihr Ansprechpartner: Michael Wolff
 Leiter Rechenzentrum und Technik
 mwolff@ivugmbh.de, +49 40 52506419

Voraussetzungen für den Notfallbetrieb über das IVU Rechenzentrum

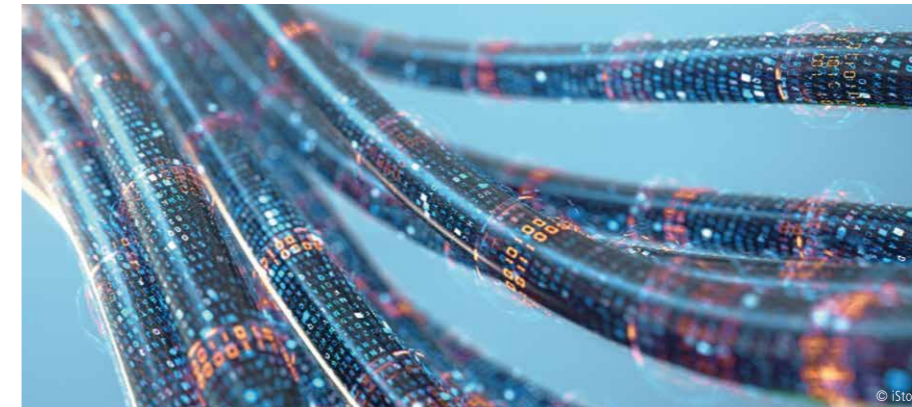
Dienstleistungspaket der IVU

- interne Firewall und CA-Server
- Domaincontroller mit Kunden-RZ-Domäne und angelegten Usern
- vorbereiteter Wilken AP
- MDA-Server
- Linux DB-Server
- Terminal-Server mit HTML5-Zugang

Obligatorische Voraussetzungen auf Kundenseite:

- Tägliche Erstellung eines Datenbank- und MDA-Dumps
- Sofortiges Herauslösen der E-Mail-Adressen für den einer internen Mail-Infrastruktur und Transfer zu einem Cloud-Dienstleister

NACHFRAGE NACH NETZANSCHLUSS-PLATTFORM STEIGT WEITER



Bereits zum 01.01.2024 müssen Netzbetreiber den Anschlussbegehrenden für den Netzan-schluss ein Webportal zur Verfügung stellen. Ab 01.01.2025 sind Netzbetreiber dazu verpflichtet, den Netzan-schlussprozess von EE-Anlagen (bis 30 kW mit bestehendem Hausanschluss) zu digitalisieren und ein Webportal bereitzustellen.

Daher haben sich bereits viele Kunden für unsere Netzan-schlussplattform entscheiden. Gemeinsam

mit der SoftProject GmbH arbeiten wir bereits seit einhalb Jahren erfolgreich an der durchgängigen Digitalisierung des komplexen Hausanschlussprozesses. Mit der Integration ins ENER:GY werden die technisch-operativen Prozesse mit der kaufmännischen Welt eng verbunden.

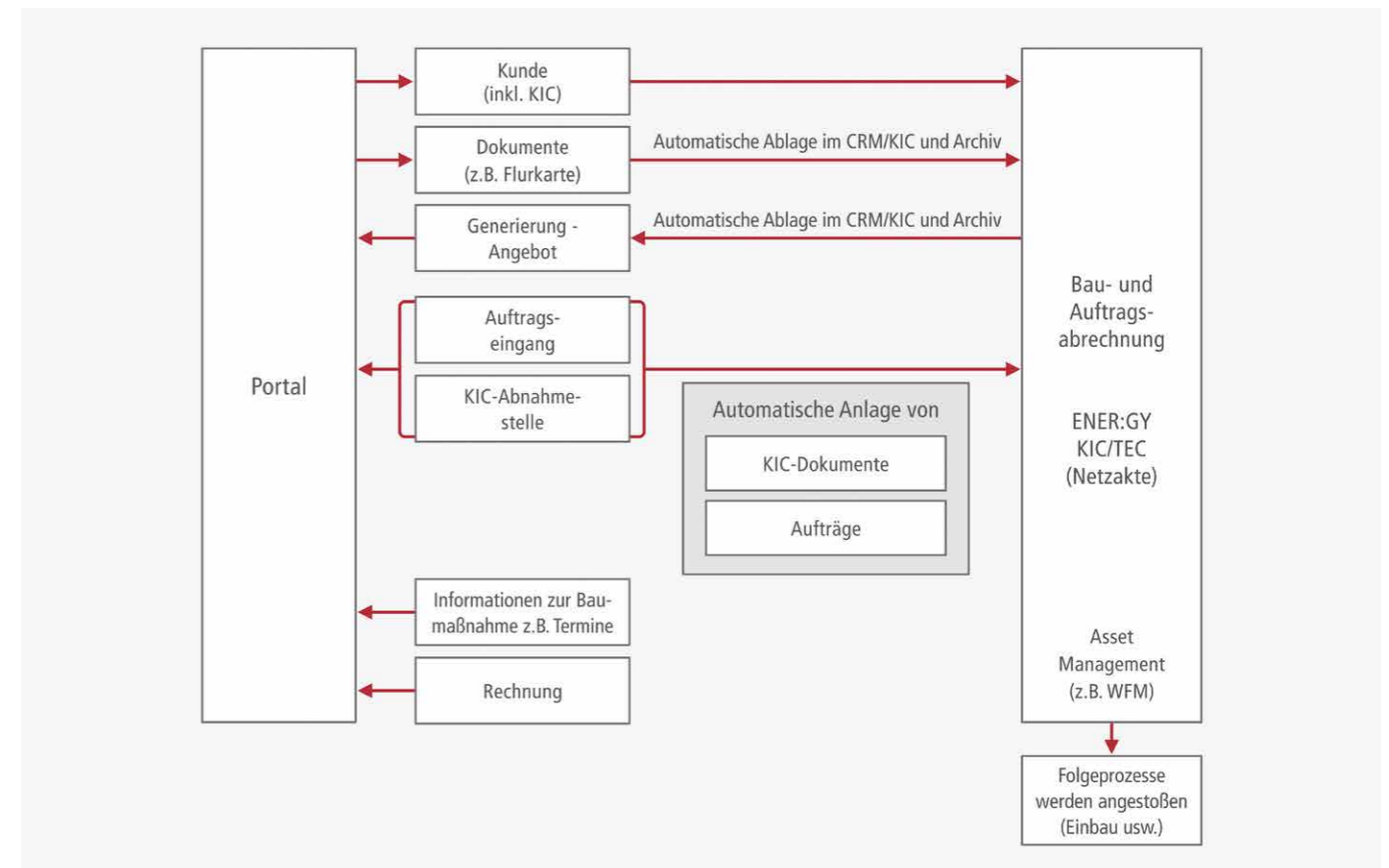
Die gesetzeskonforme Plattformlösung für den Anschlussprozess verkürzt die Durchlaufzeit signifikant und die Prozesse sind durchgängig digitalisiert.

Ihre Vorteile

- Für Neuanschlüsse und Anschlussänderungen
- (Mehrsparren-) Anschlüsse Strom, Gas, Wasser
- Digitale und konsistente Steuerung der Prozesse
- Projekthistorie für die involvierten Stellen beim EVU
- Beschleunigung der Angebotserstellung und Abrechnung
- Integration von PV Anlagen, Wallboxen, Wärmepumpen, Breitbandanschlüssen, Telekommunikation und Fernwärme
- Intuitiv bedienbare Oberfläche

Interesse an einer Vorführung der Netzan-schlussplattform?

Ihr Ansprechpartner:
 Jörg Graner, Vertrieb
 jgraner@ivugmbh.de
 +49 40 52506493



§14 ENWG: ÜBER SCHALTEN, DIMMEN UND CO IM NIEDERSPANNUNGSNETZ

Zu einem Expertenworkshop rund um die Novellierung und die Folgen für Netz- und Messstellenbetreiber lud die IVU nach Fulda ein. Ergänzt um das Know-how der MeterPan GmbH im Bereich Smart-Metering, Gateway-Administration und CLS-Management, stand die gemeinsame Erarbeitung des optimalen Lösungsszenarios für die Anforderungen im Niederspannungsnetz 2024 auf der Tagesordnung.



Nach den Begrüßungsworten durch Steffen Heudtlaß, Geschäftsführer der MeterPan GmbH, informiert zu Beginn Jan-Hendrik vom Wege, Rechtsanwalt und Partner bei BBH die Anwesenden der Bereiche Netz, Messstellenbetrieb und Shared Service von über 20 Versorgungsunternehmen jeder Größenordnung über die Inhalte des aktuellen Entwurfs des §14a EnWG und den ausgestaltenden Eckpunkten der BNetzA dazu. Die Steuerung von Verbrauchseinrichtungen soll das Dilemma zwischen zunehmender Integration klimawendetauglicher Technologien wie Wärmepumpen und private Ladepunkte mit hohem Leistungsbezug und nicht entsprechend schnell darstellbaren Netzausbau adressieren und lösen. Zahlreiche Herausforderungen wie die Steuerung von Verbrauchseinrichtungen und Hausanschlusspunkten, die Koordinierung ggf. gegensätzlicher Interessen zwischen Netz und Lieferant sowie die Pflicht zur Teilnahme aller Kunden wurden identifiziert und konkretisiert. Update: Zwischenzeitlich hat die BNetzA die 2. Konsultationsrunde gestartet.

Im zweiten Teil der Veranstaltung ging Christian Enste, Bereichsleiter energiewirtschaftliche Beratung bei der IVU, genauer auf die Entwicklungen rund um die IT-Systeme ein. Die Mako 2023 mit Ihren

wesentlichen Veränderungen (z.B. Umstellung von E-Mail auf AS4) zum 01.10.2023, 01.04.2024 sowie 01.10.2025 bringt eine grundsätzliche Veränderung und massive Intensivierung der direkten und laufenden Kommunikation unter allen Marktpartnern. Sie bildet die Grundlage für den kurzzyklischen Austausch von Steuerbefehlen in großer Zahl zur dynamischen Regelung des Niederspannungsnetzes.

Georg Baumgardt, Bereichsleiter Entwicklung sowie verantwortlicher Produktentwickler bei der MeterPan GmbH verdeutlichte anschließend sehr eindrucksvoll das neue Maß an Sicherheit bei der Kommunikation über AS4 sowie die bereits bestehenden Schaltmöglichkeiten mit Smart-Meter-Gateways und Steuerboxen über MeterPan's MaaS-Plattform. Doch auch die Bereitstellung von Netzzustandsdaten sowie kurzzyklischen Messwerten über intelligente Messsysteme wurde von ihm dargelegt. Das Thema CLS-Management erhält im Niederspannungs-Smart-Grid eine prominente und tragende Rolle. Seine Wichtigkeit in Kombination mit der Notwendigkeit einer „Niederspannungsnetzleitwarte“ war Konsens in der Runde. Dieser Themenschwerpunkt bildete dann auch die Brücke in den Nachmittag und sorgte bereits beim gemeinsamen Mittagstisch für angeregte Diskussionen. Die Bereitstellung einer derartigen, hochverfügbaren NSP-Leitwarte ist für viele kleine und mittlere Werke kaum darstellbar. Darüber hinaus handelt es sich nach einhelliger Meinung der Fachleute auch nicht um eine kleine Erweiterung einer Mittelspannungsnetzleitwarte sondern hat aufgrund der großen Zahl von Sensordaten, der vielen steuerbaren Assets sowie der möglichen Komplexität der unterschiedlichen Steuerungswünsche in kurzer Zeit (inkl. marktdienlich vs. netzdienlich) ganz eigene Herausforderungen zu meistern. Im offenen Dialog am Nachmittag wurden neben den bereits zuvor erwähnten technischen und organisatorischen Herausforderungen zwei wesentliche und zentrale Aspekte zum „Meistern“ des §14 EnWG sowie der Transformation des Niederspannungsnetzes in das SmartGrid der Zukunft von nahezu allen Beteiligten als zentrale Schlüsselfaktoren identifiziert.

Zentrale Schlüsselfaktoren

1. Die mannigfaltigen Aufgaben, neuen Prozesse und auch neuen Möglichkeiten lassen sich nur im Schulterschluss der klassischen „Lager“ kaufmännischer Bereich und Technik bewältigen. Es gibt spätestens mit dem SmartGrid im Niederspannungsnetz im §14-Regime der BNetzA keine Chance mehr auf Insellösungen oder Abteilungsdenken.

2. Die Kommunikation der „neuen Welt“ an die Verbraucher und auch Prosumer im Niederspannungsstromnetz stellt vielleicht die größte Herausforderung dar. Innerhalb kürzester Zeit werden für alle Beteiligten neue Rechte und Pflichten geschaffen und führen zu großartigen Möglichkeiten. Nur das fundierte Wissen hierüber abseits einer vielfach populistischen Begleitung des Themas durch die Massenmedien ermöglicht es den Stromkunden erfolgreich und mit Mehrwert am neuen Markt im Niederspannungsnetz teilzunehmen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Mit dem Ausrollen der intelligenten Messsysteme haben die Versorgungsunternehmen den Grundstein für die Erfüllung des §14 EnWG gelegt. Nun gilt es allerdings das Tempo erneut zu steigern und mit der Umstellung auf AS4 im Rahmen der Mako 2023 und der Etablierung einer Niederspannungsnetzleitwarte sowie der Erweiterung des eigenen Messstellenbetriebs um das CLS-Management die nötige Infrastruktur aufzubauen und ans Laufen zu bringen, um in den nächsten Jahren weiterhin erfolgreich ihrer wichtigsten Pflicht nachkommen zu können: der Gewährleistung einer sicheren Versorgung durch ein stabiles und leistungsfähiges Niederspannungsnetz.

HERZLICH WILLKOMMEN BEI DER IVU!



Jasmin Zenner

Seit 01.07.2022 im Bereich der Energieabrechnung.

Gerne möchten wir unsere neue Mitarbeiterin Jasmin Zenner vorstellen. Zum 01.07.2022 bei uns gestartet, unterstützt Frau Zenner das Team um Christian Enste im Bereich der Energieabrechnung. Die geprüfte Wirtschaftsfachwirtin war zuletzt im Stadtwerkeumfeld als Sachbearbeiterin im Kundenmanagement/Forderungsmanagement tätig. Wir freuen uns sehr über die Unterstützung von Frau Zenner.



Sebastian Schmidt

Seit 01.07.2022 im Bereich der Energieabrechnung.

Herr Schmidt startete zum 01.07.2022 bei der IVU und ist seitdem im Team um Christian Enste im Bereich Energieabrechnung tätig. Zuletzt hat Herr Schmidt in der betriebs- und energiewirtschaftlichen sowie technischen Beratung gearbeitet. Herzlich Willkommen im Team, Herr Schmidt.



Levi Sukowski

Seit 01.07.2022 im Bereich der IT-Administration.

Gerne stellen wir Ihnen auch unseren neuen Mitarbeiter Levi Sukowski vor. Herr Sukowski startete ebenfalls zum 01.07.2022 bei der IVU und unterstützt seitdem im Bereich der IT-Administration im Team um Michael Wolff. Seine duale Ausbildung hat der Fachinformatiker zuvor erfolgreich abgeschlossen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.



Paula-Doreen Peterek

Seit 01.10.2022 in den Bereichen Personalentwicklung und Marketing.

Seit Anfang 2021 bei uns als Werkstudentin im Marketing, unterstützt Paula-Doreen Peterek nach ihrem Masterabschluss in International Management Studies und International Business, Language & Culture seit dem 01.10.2022 in den Bereichen Personalentwicklung und Marketing. Über die Unterstützung von Frau Peterek freuen wir uns sehr.

TERMINE

VERANSTALTUNGEN

IVU Kundentag
19.09. | Nürnberg
21.09. | Hamburg

SEMINARE/WEBINARE


KundenInformationsCockpit – Fortgeschrittene
02.–03.08. | Burglengenfeld

ENER:GY Grundlagen
05.–07.09. | Norderstedt

ENER:GY Grundlagen
12.–14.09. | Burglengenfeld

Technisches Zählerwesen im Kontext Smart Meter
19.–20.09. | Norderstedt

Arbeiten mit dem Wilken Workforcemanagement
26.–27.09. | Burglengenfeld

Weitere Informationen unter: 
www.ivugmbh.de/akademie
www.ivugmbh.de/veranstaltungen

HERAUSGEBER

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