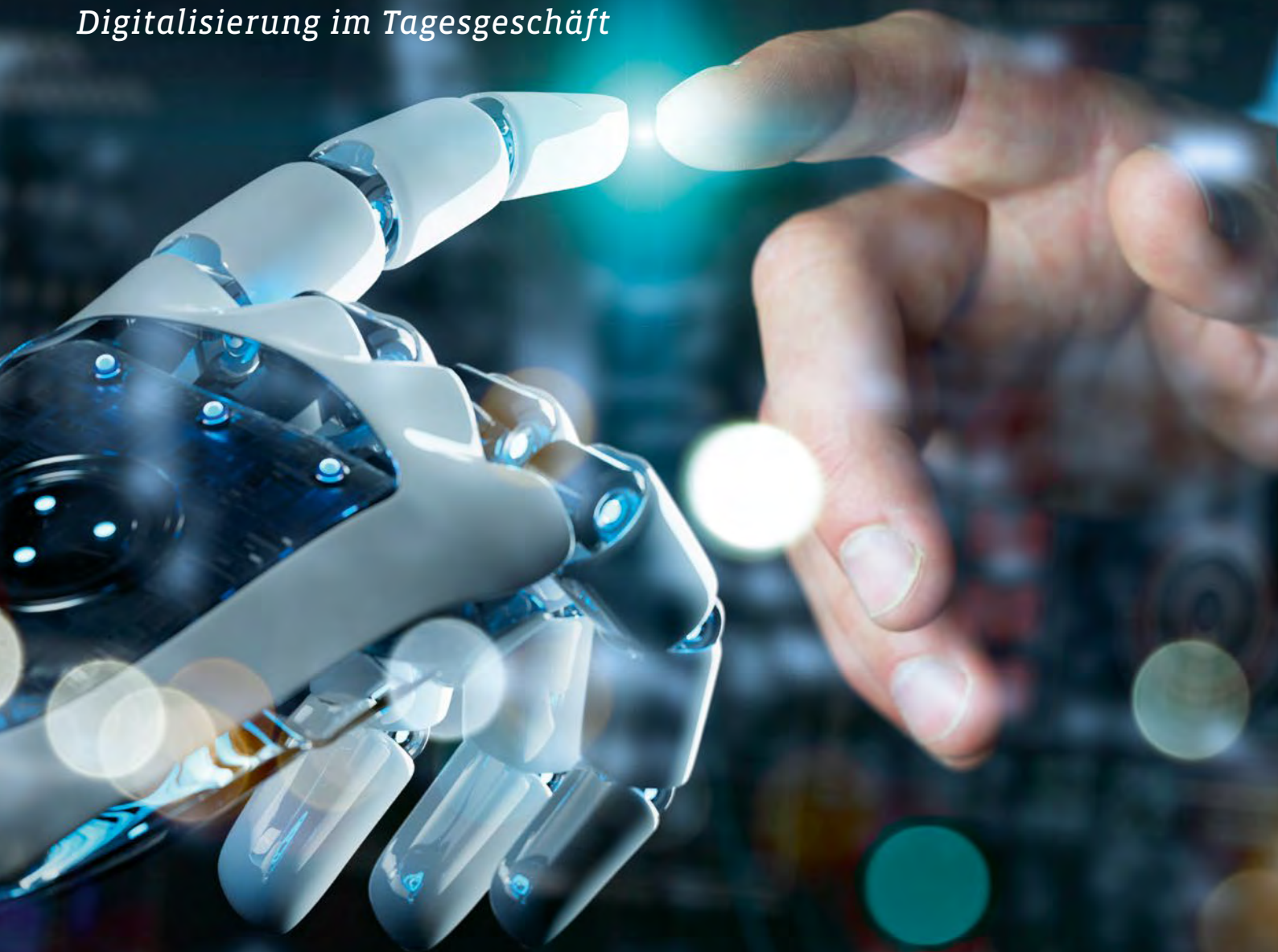


Im Fokus

# Aufbruch zu neuen Möglichkeiten

*Digitalisierung im Tagesgeschäft*



## Stadtwerke Jülich

Digitaler Eintrittskartenverkauf für Schwimmbäder schafft Mehrwert

## Stadtwerke Hettstedt

Sensortechnologie eröffnet neue Geschäftsfelder

## Softwareroboter

Robotic Process Automation (RPA) in der Versorgungswirtschaft

## Liebe Leserinnen und Leser,

immer neue Anforderungen, immer neue Lösungen, immer neue Ideen – Versorgungsunternehmen wird heute viel abverlangt. Um erfolgreich bestehen zu können, ist nicht nur ein hohes Maß an Sachverstand gefragt, sondern auch ein gutes Maß an Kreativität. Während auf der einen Seite Erträge unter Druck geraten, sollen auf der anderen Seite Kosten gesenkt und neue Geschäftsfelder erschlossen werden.

Oft genug stellt sich die Frage, wie die Aufgaben technisch bewältigt werden sollen. Antworten darauf werden nicht nur von Energie- und Wasserversorgern erwartet, sondern auch von uns als Softwareentwickler.

Wir sehen uns nicht nur durch die Offenheit und Flexibilität unserer Plattform Schlepen.CS gut gerüstet, sondern erweitern stetig unser Partnernetzwerk. So bieten wir unseren Kunden ständig neue, innovative Lösungen und auch die Möglichkeit, neue Dienstleistungen abzurechnen. Denn erst dadurch wird aus der neuen Tätigkeit ein neues Geschäftsfeld. Außerdem treiben wir die Automatisierung konsequent voran und machen Daten immer besser nutzbar.



**Dr. Volker Kruschinski**

Vorstandsvorsitzender  
Schlepen AG

So unterstützen wir Versorger, effizienter, flexibler und digitaler zu werden und damit auch unter veränderten Bedingungen erfolgreich zu bleiben.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen und beim Entdecken, wie Technologie und Kreativität ineinandergreifen können.

Herzliche Grüße

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Volker Kruschinski', written in a cursive style.

Dr. Volker Kruschinski  
Vorstandsvorsitzender

## Aus der Praxis

- 04 Stadwerke Jülich digitalisieren Eintrittskartenverkauf für Schwimmbäder: Sonderpreise für Stromkunden setzen Querverbündleistungen in Szene
- 07 Rollout in Ludwigshafen nimmt mit Schlepen-Lösung Fahrt auf: Gateway-Pflichteinbau schreitet voran

## Im Fokus

- 08 Aufbruch zu neuen Möglichkeiten – Digitalisierung im Tagesgeschäft
- 10 Gute Nase für neue Geschäftsfelder: Mit Sensortechnik sorgen die Stadwerke Hettstedt nicht nur für gesunde Raumlufte in Schulen
- 13 Schlepen setzt auf Software-Roboter: Die Natuvion Digital GmbH ist Partner im Bereich Robotic Process Automation
- 14 Regionalstromlösungen – Stadwerke als lokale Motoren der Energiewende: Neue Geschäftsfelder für die Energiewirtschaft
- 16 Künstliche Intelligenz optimiert Forderungsmanagement: Mahnwesen im digitalen Zeitalter

## Schlepen aktuell

- 17 Verstärkung im Bereich Business Intelligence: Schlepen erwirbt Mehrheitsanteil bei BIRT-Spezialisten TRADUI Technologies
- 18 Schlepen plant Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE): Nach guter Bilanz 2020 soll der Wechsel der Rechtsform Handlungsspielräume erweitern
- 19 Gut vorbereitet in die MaKo 2022 starten: Schlepen.CS stellt alle neuen Prozesse fristgerecht zum 01.04.2022 zur Verfügung

## Impressum

### Herausgeber

Schlepen AG  
Richard-Löchel-Straße 7  
47441 Moers  
Tel. +49 (0) 2841 912 - 0  
Fax +49 (0) 2841 912 - 1993

### Redaktion

Martina Nawrocki  
Marc Schubert

### Bildnachweise

Adobe Stock:  
S.1,8,9 © sdecoret  
S.13 © phonlamaiphoto  
S.16 © Gina Sanders  
S.16 © Chaosamran\_Studio  
S.17 © NicoElNino

### iStock:

S.14 © golero  
S.15 © petovarga

### Alle weiteren Fotos und Grafiken

© Schlepen AG oder bei den jeweiligen Fotografen / Stadwerken

### Layout

hmmh multimediahaus AG, Bremen

### Druck

Müller Ditzen GmbH, Bremerhaven

## Termine

09. – 10. November 2021  
Forum EDI@Energy:  
Datenformate Strom und Gas  
Berlin

08. – 10. Februar 2022  
E-world energy & water  
Essen

## Schlepen@SocialMedia

Besuchen Sie uns:









# Stadtwerke Jülich digitalisieren Eintrittskartenverkauf für Schwimmbäder

## Sonderpreise für Stromkunden setzen Querverbündeleistungen in Szene

Im Prinzip subventionieren bei vielen Stadtwerken die Stromkunden den Betrieb der kostenintensiven Schwimmbäder. „Das ist ungerecht“, dachte man sich bei der Stadtwerke Jülich GmbH (SWJ), als es nach zehn Jahren an eine Anpassung der Eintrittspreise ging. Mit der Integration der DIPKO-Plattform in Schleupen.CS können sie jetzt ihre Stromkunden identifizieren und ihnen Sonderpreise gewähren. Außerdem ermöglicht der digitalisierte Eintrittskartenverkauf die coronakonforme Erhebung der Kontaktdaten und reduziert Kosten.

Kassenautomaten brauchen Wartung, müssen oft geleert werden und kosten auf diese Weise eine ganze Menge Geld. Außerdem erfassen sie nicht die Kontaktdaten der Schwimmbadbesucher. Aber gerade das ist in Zeiten der Coronapandemie unabdingbar. Deshalb haben die Stadtwerke Jülich den Prozess digitalisiert und schon im Jahr 2020 die DIPKO-Plattform eingeführt. So können die Kunden ihre Tickets online kaufen und hinterlassen gleich auch noch ihre Daten zur Kontaktnachverfolgung. Gleichzeitig werden lange Schlangen vor dem Schwimmbad vermieden, weil die Kunden direkt durchs Drehkreuz gehen können.

### Ein neues Preismodell entsteht

Zweiter Grund war die Neugestaltung des Preismodells. Zum einen wollten die Jülicher die Preise für Hallen- und Freibäder vereinheitlichen. Zum anderen mussten nach zehn Jahren Preisstabilität die Preise erhöht werden. Dabei wollten sie ihren Stromkunden aber einen Vorteil verschaffen. Um ein neues Preismodell mit Sonderkonditionen für Stromkunden zu realisieren, musste die DIPKO-Plattform an das Abrechnungssystem Schleupen.CS angebunden werden. Denn nur so lässt sich überprüfen, ob ein Schwimmbadnutzer überhaupt Stromkunde ist und somit den Rabatt beanspruchen darf.

### Mehr Komfort durch Single-Sign-On

Die Integration in das ERP-System erfolgte über CS.IT, das Internetportal innerhalb von Schleupen.CS, das eine Single-Sign-On-Funktion mitbringt. Nutzer brauchen nur noch einen Login und ein Passwort für alle Bereiche der Stadtwerke-Homepage – ganz gleich, ob sie ihren Abschlag ändern wollen, Zählerstände übermitteln oder Eintrittskarten kaufen. Das erhöht unter anderem auch die Zahl der Kunden, die sich im Self-Service-Bereich anmelden. Single-Sign-On ist nicht nur ein großer Komfortgewinn, sondern er verdeutlicht auch die Einheit des Unternehmens.

### Einfacher Bestellprozess

Wie funktioniert nun der Bestellprozess im System? Vor der ersten Bestellung muss der Kunde sich im System registrieren. Dabei kann er auch seine Kundennummer der Stadtwerke eingeben. Wenn eine Kundennummer eingegeben wird, wird bei jeder Bestellung abgeglichen, ob zu dieser Kundennummer ein Vertrag vorliegt. Verläuft die Prüfung positiv, wird automatisch der günstigere Stromkundenpreis berechnet. Für den Kunden ist das einfach, denn wenn er sich einmal als Stromverbraucher identifiziert hat, läuft alles automatisch. Und auch für die Stadtwerke entsteht keine Mehrarbeit.

Kleine Hindernisse im Prozess ergaben sich dadurch, dass die DIPKO-Plattform in Jülich bereits vor der Systemintegration in Schleupen.CS im Einsatz war. Deswegen mussten sich die Nutzer erneut registrieren, da sich die DIPKO-Logins nicht auf CS.IT übertragen lassen. Denn während man sich auf der einen Plattform mit einem Nutzernamen anmeldet, braucht man für die andere eine E-Mail-Adresse. Kunden, die bereits in CS.IT registriert waren, konnten dagegen problemlos übernommen werden. Die Stadtwerke haben dieses kleine Problem mit einem Erklärvideo aufgefangen. Sie hatten dann zwar noch eine Woche erhöhte Nachfragen im Kundencenter, aber dann war die Situation auch schon wieder entspannt. ↪

» *Ich kenne keine vergleichbare Lösung auf dem Markt. Das System läuft gut und die Projektziele wurden insgesamt erreicht. Auch das sportliche Timing des Projekts wurde eingehalten.*

*Ibrahim Güler, Teamleiter  
Privat- und Gewerbekundenvertrieb,  
Stadtwerke Jülich GmbH*

Eine weitere Hürde auf dem Weg zum digitalen Kaufprozess waren einige ältere Kunden, die nicht online waren. Für diese Einzelfälle, mit denen die Digitalisierung noch einige Zeit zu kämpfen haben wird, wurde ein Kundencenter-Account angelegt. So können diese Badbenutzer ihre vergünstigten Schwimmbadtickets im Kundencenter kaufen.

### Das System läuft

Insgesamt ist Ibrahim Güler, Teamleiter Privat- und Gewerbekundenvertrieb und Verantwortlicher für das Projekt bei den Stadtwerken, höchst zufrieden mit der Lösung. „Ich kenne keine vergleichbare Lösung auf dem Markt. Das System läuft gut und die Projektziele wurden insgesamt erreicht. Auch das sportliche Timing des Projekts wurde eingehalten.“ Das gilt auch, wenn er noch einige Wünsche an das System hat. Dringend wäre aus seiner Sicht die Löschung vorausgefüllter Datumsfelder, die immer wieder zu Stornierungen von Buchungen führen, da es zu Falschbuchungen kommt. Außerdem wartet er dringend auf eine Passwort-Wiederherstellung, die nicht an eine Kundennummer, sondern an die E-Mail-Adresse gebunden ist.

### Wünsche und Zukunftsperspektiven

Wenn Ibrahim Güler gefragt wird, ob er aus der Rückschau etwas anders machen würde, fallen ihm zwei Dinge ein: Er würde kein neues Buchungssystem für Schwimmbadtickets im Sommer einführen, wenn die Freibäder Hochsaison haben. Denn so potenziert sich das Anfrageaufkommen im Kundencenter, das durch den ungewohnten Buchungsprozess naturgemäß entsteht. Und zweitens würde er die CS.IT-Vorbereitung möglichst vor der DIPKO-Integration abschließen. Das würde das Projekt entspannen, Fehler vermeiden und auch den Aufwand in der Kundenkommunikation senken. Aber eigentlich denkt er lieber in die Zukunft, denn geplant ist, das Portal und das Preismodell auf andere Bereiche auszuweiten, beispielsweise auf Rabatte für Gaskunden. Oder

ein Transfer des Preismodells auf das Glasfaserangebot der SWJ. Möglicherweise werden die Stadtwerke auch die Option nutzen, häufige Schwimmbadnutzer, die Strom von anderen Lieferanten beziehen, als Kunden zu werben. Dazu müssen allerdings noch die nötigen Zustimmungen zur Datenverarbeitung eingerichtet werden. Außerdem müsste ein Prozess zur Qualifizierung der Kontakte aufgesetzt werden, damit einzelne Familien nicht von Mehrfachwerbung überschüttet werden.

Bevor es soweit kommt, müssen die Jülicher aber erst einmal die Aufräumarbeiten nach dem Unwetter am 15. Juli 2021 abschließen. Denn auch wenn andere noch viel mehr getroffen wurden: Auch in Jülich hat es ganz erhebliche Schäden gegeben. So musste das Freibad geschlossen werden, weil es inklusive Technik überflutet wurde, die Gebäude haben erhebliche Schäden erlitten und die Strom- und Gasnetze müssen aufwendig auf Schäden getestet werden. Außerdem beteiligen sich die Stadtwerke intensiv an der Hilfe für die überschwemmungsgeschädigten Einwohner. Denn der Querverbund endet nicht beim Schwimmbadbetrieb, sondern bedeutet eine tiefgreifende Verwurzelung in der Region. ■



**SW JÜLICH**  
stadtwerke-juelich.de

### Über die Stadtwerke Jülich GmbH

Mit 100 engagierten Mitarbeitenden versorgen die Stadtwerke die Stadt Jülich mit Energie – Strom, Gas, Wärme – sowie mit Wasser. Zudem bauen die Stadtwerke bereits seit vielen Jahren zur Versorgung der Jülicher Haushalte und Gewerbekunden eine Breitbandinfrastruktur auf. Außerdem betreiben sie die öffentlichen Bäder. Im Fokus stehen Zuverlässigkeit, Service und faire Konditionen. Darüber hinaus engagieren sie sich lokal in ökologischen Projekten sowie Sport und Kultur. Als Wirtschaftsfaktor kann man sie aus der Region nicht wegdenken, in der sie fest verwurzelt sind.

# Rollout in Ludwigshafen nimmt mit Schleupen-Lösung Fahrt auf

## Gateway-Pflichteinbau schreitet voran



Die TWL Metering GmbH hat den Wirkbetrieb gestartet, die ersten intelligenten Messsysteme sind im Einsatz, weitere werden derzeit verbaut. Damit ist ihre Muttergesellschaft, die Technische Werke Ludwigshafen am Rhein AG (TWL), voll im Plan, um die notwendigen zehn Prozent im vorgeschriebenen Zeitraum zu erreichen. Softwareseitig arbeitet die TWL Metering GmbH bei der Gateway-Administration mit der Lösung der Schleupen AG, die ihre Daten an das ERP-System der TWL liefert. Die positive Bilanz: Die Lösung läuft mit den Tarifen TAF1 und TAF7 und der Installationsprozess funktioniert. Workarounds und Anpassungen an anderen Stellen werden hoffentlich bald erledigt sein. Langfristig ist in Ludwigshafen die Ausweitung der Messdienstleistungen durch die Nutzung des CLS-Kanals für die Anbindung von nachgelagerten Systemen geplant.

Die Einbauten der Geräte erfolgten nach dem Rollout-Plan und im Rahmen der turnusmäßigen Zählerwechsel unter Berücksichtigung der gesetzlichen Informationspflichten. Mit einem Verbrauch von 6.000 bis 10.000 kWh handelte es sich nicht um typische Großkunden. Damit diese von den Vorteilen der intelligenten Messsysteme profitieren können und um ihnen den Zugriff über die wenig kundenorientierte TRUDI-Schnittstelle des Bundes zu ersparen, nutzt die TWL-Metering eine Portal-Lösung der Schleupen AG und erfüllt so die gesetzlichen Vorgaben.

Eine größere Herausforderung ist die Anbindung der Gateways über LTE. Durch einen hohen Testaufwand werden die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Antennen erprobt, um diese Fehlerquelle so gering wie möglich zu halten. Von Anfang an war auch klar, dass die TWL Metering die Administration nicht aus der Hand geben will, sondern inhouse übernehmen wird. So kann sie später zusätzliche Messdienstleistungen und Weiterentwicklungen anhand von konkreten Kundenbedürfnissen selbst steuern. „Langfristig ist das Ziel, mit den intelligenten Messgeräten über neu geschaffene Mehrwerte Geld zu verdienen. Mit der reinen Messdienstleistung wird das schwierig. Aber ab einer gewissen Größenordnung kann sich der Aufwand in Verbindung mit Mehrwertdiensten auch wirtschaftlich lohnen“, ist sich Thomas Karsch, Abteilungsleiter bei der TWL Metering GmbH, sicher und fügt hinzu: „Die Zusatzdienste entscheiden, ob sich der intelligente Messstellenbetrieb bezahlt macht.“

Technisch ist man dafür auf jeden Fall gut gerüstet. Die ständige Weiterentwicklung der Software gewährleistet die Einbindung der Geräte in die bestehende IT-Landschaft der TWL. Das macht sie fit für neue, weitergehende Aufgaben. Gut vorbereitet sieht sich TWL Metering, wenn in Kürze das erste Firmware Update eingespielt wird. Für einen künftigen kürzeren Update-Zyklus wurden bereits entsprechende Prozesse etabliert. ■

**twl**\_metering

### Über die TWL Metering GmbH

Die 2015 gegründete TWL Metering GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der TWL AG. Zu ihren Aufgaben zählen die Bündelung des Messstellenbetriebs und der Messdienstleistung aller Sparten innerhalb des Konzerns. Ein wesentlicher Bestandteil ist die Digitalisierung der Messtechnik innerhalb und außerhalb des Konzerns.



Im Fokus

# *Aufbruch zu neuen Möglichkeiten*

*Digitalisierung im Tagesgeschäft*





**Versorgungssicherheit ist ein hohes, wichtiges Gut. Nicht umsonst zählen die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft zur kritischen Infrastruktur. Gleichzeitig sind sie moderne Technologieunternehmen, die bei der Energiewende Tempo machen sollen. Dabei werden sie von den Regulierungsbehörden unter erheblichen Druck gesetzt, während die Möglichkeiten, Gewinne zu erwirtschaften, in den klassischen Betätigungsfeldern zunehmend schrumpfen. Wie lässt sich der Spagat zwischen Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Innovationsdruck am besten bewältigen?**

Wahrscheinlich durch den kreativen Einsatz neuer technologischer Möglichkeiten. Denn so lässt sich zum einen die Effizienz steigern und die Kostenstruktur optimieren. Zum anderen bieten neue Technologien auch Chancen, den Versorgungsauftrag auszuweiten und auf diese Weise neue Ertragsquellen zu erschließen. Denn im digitalen Zeitalter entsteht neben Strom, Wasser, Gas und Wärme durchaus weiterer Versorgungsbedarf in den Kommunen. Durch die große Nähe der Stadtwerke zu ihren Kommunen können sie diese Nische oft leicht besetzen. Dazu gehört beispielsweise die Versorgung der Kommune mit Daten, die eine immer wichtigere Rolle für das Funktionieren moderner Gesellschaften spielt. Dieses neue Betätigungsfeld bietet für fast jedes Versorgungsunternehmen neue Möglichkeiten, die zu seinem Portfolio und zu den Gegebenheiten vor Ort passen. Deshalb haben wir das Thema hier in den Fokus gerückt.

Eine gerade jetzt zu Pandemiezeiten interessante Anwendung ist die Ausrüstung von öffentlichen Gebäuden und Schulen mit CO<sub>2</sub>-Sensoren zur Überwachung der Raumluft. Sie zeigen, wann die CO<sub>2</sub>-Konzentration in der Raumluft so stark gestiegen ist, dass gelüftet werden muss. Der hohe CO<sub>2</sub>-Wert warnt aber auch vor einer möglicherweise gefährlichen Viruslast in der Luft. So tragen die Sensoren auf einfache Art zur Gesundheitsvorsorge bei.

In dieser Richtung bietet die Smart City noch viele weitere Möglichkeiten – Parksensoren zur Optimierung der Parkplatzsuche beispielsweise. Wichtig ist es in diesem Zusammenhang aber auch, einen Weg zu finden, der Kommune diese Dienstleistung in Rechnung zu stellen.

Neue Möglichkeiten zeigt Technologie auch auf, wenn es um die Vermarktung von Strom aus Post-EEG-Anlagen geht. Über eine Regionalstrom-Plattform lassen sich lokale Erzeuger und Endverbraucher zusammenbringen. Die Stadtwerke positionieren sich so als regional verwurzeltes Unternehmen, ökologisch fortschrittlich und sie können auch wirtschaftlich profitieren.

Interessante Optionen im Forderungsmanagement ergeben sich durch Künstliche Intelligenz. Durch den richtigen Zeitpunkt der Zahlungserinnerung sowie optimierte Kontaktwege und Zahlungsmöglichkeiten werden teure Inkasso-Prozeduren vermieden und auch die Kundenzufriedenheit erhöht.

Sogar Roboter können zum Einsatz kommen, um die Leistungsfähigkeit von Stadtwerken zu steigern. Gleichförmige, häufig wiederkehrende Aufgaben werden im Rahmen der Robotic Process Automation (RPA) erledigt. So lassen sich beispielsweise Auskünfte und Löschungen im Rahmen der DSGVO-Pflichten maschinell und kostengünstig bearbeiten.

Diese innovativen Vorgehensweisen illustrieren sehr plakativ, wie moderne Technologien neue Geschäftsfelder eröffnen oder bekannte vereinfachen. Es kommt aber darauf an, die Technologien klug auszuwählen und zu kombinieren. Außerdem sollte immer von vornherein ein Weg mitgedacht werden, wie die Technologien später Geld einspielen können. Denn das Spielfeld der Digitalisierung ist nicht nur ein technologisches, sondern auch ein ökonomisches.

[Lesen Sie mehr zum Titelthema auf den folgenden Seiten.](#) ↪



# Gute Nase für neue Geschäftsfelder

## Mit LoRaWAN und intelligenter Sensortechnologie wird die Stadtwerke Hettstedt GmbH zum Infrastrukturdienstleister

CO<sub>2</sub>-Sensoren zur Raumluftüberwachung haben in der Coronazeit Konjunktur. Aber das ist nur eine mögliche Anwendung für LoRaWAN in Verbindung mit moderner Sensortechnologie. In Zusammenarbeit mit dem Schleupen-Partner MVV Energie AG, Bereich Smart Cities, entwickelt die Stadtwerke Hettstedt GmbH ein ganz neues Geschäftsfeld mit vielfältigem Nutzen für die Kommune und Privatwirtschaft.

Das Projekt des innovationsfreudigen Schleupen-CS-Nutzers aus Hettstedt mit den CO<sub>2</sub>-Sensoren hat den Nerv der Zeit getroffen. Denn in Zeiten der Coronapandemie, fehlender Luftfilter und der Frage, wie sich der Unterrichtsbetrieb in den Schulen sicherstellen lässt, kommt dem Lüften von Klassenräumen eine besondere Bedeutung zu. Je näher der Winter kommt, desto interessanter wird auch die Frage, wann und wieviel gelüftet

werden muss. Und das gilt nicht nur für den Schulbetrieb, sondern für alle Innenräume, in denen sich Menschengruppen aufhalten. Die CO<sub>2</sub>-Sensortechnologie ist hier eine große Hilfe. Dabei ist sie deutlich preiswerter und energiesparender als Luftreiniger.

### Was hat der CO<sub>2</sub>-Gehalt mit Virengefahr zu tun?

Mit jedem Ausatmen stößt ein Mensch CO<sub>2</sub> aus – circa 100mal so viel, wie normale Stadtluft enthält. So steigt in geschlossenen Räumen mit jedem Ausatmen die CO<sub>2</sub>-Konzentration an. Je höher der CO<sub>2</sub>-Gehalt, desto größer ist auch der Anteil der Luft, die schon von einem anderen Menschen ausgeatmet wurde. Damit steigt auch die Gefahr, infektiöse Aerosole einzuatmen. Die CO<sub>2</sub>-Messung ist sozusagen ein Weg, über Bande die mögliche Virenbelastung zu messen. Der Grenzwert liegt bei ungefähr 1.000 ppm. Solange die CO<sub>2</sub>-



Konzentration unter diesem Wert liegt, ist die Situation relativ ungefährlich, wobei natürlich immer ein Restrisiko bestehen bleibt.

### Lösung mit MVV als Partner

Die Stadtwerke Hettstedt GmbH hat bei dem Pilotprojekt mit dem Schleupen-Partner MVV Energie AG zusammengearbeitet und batteriebetriebene, mobile Sensoren der schwedischen Marke Elsys sowie eine IoT-Plattform als Backend beschafft. Die Sensoren verfügen über eine einfache Ampelanzeige, die auf Rot springt, wenn die Qualität der Raumluft die kritische Grenze von 1.000 ppm überschreitet. Zusätzlich wird ein Alarm an eine Signal-App auf dem Mobiltelefon der zuständigen Lehrkraft gesendet.

### CO<sub>2</sub>-Sensoren mobil oder fest installiert?

Ihre Erfahrung versucht die Stadtwerke Hettstedt GmbH derzeit bei einer Ausschreibung für den Betrieb von CO<sub>2</sub>-Sensoren in den Schulen des Landkreises Mansfeld Südharz in die Waagschale zu werfen. Nach den Förderrichtlinien des Landes Sachsen-Anhalt sind dort allerdings fest installierte, netzbetriebene Geräte gefragt. In Hettstedt fragt man sich jedoch, ob der Kostenaufwand einer festen Installation mit Netzanschluss tatsächlich lohnend ist. „Wir sehen einen großen Vorteil bei mobilen Sensoren, denn sie lassen sich immer

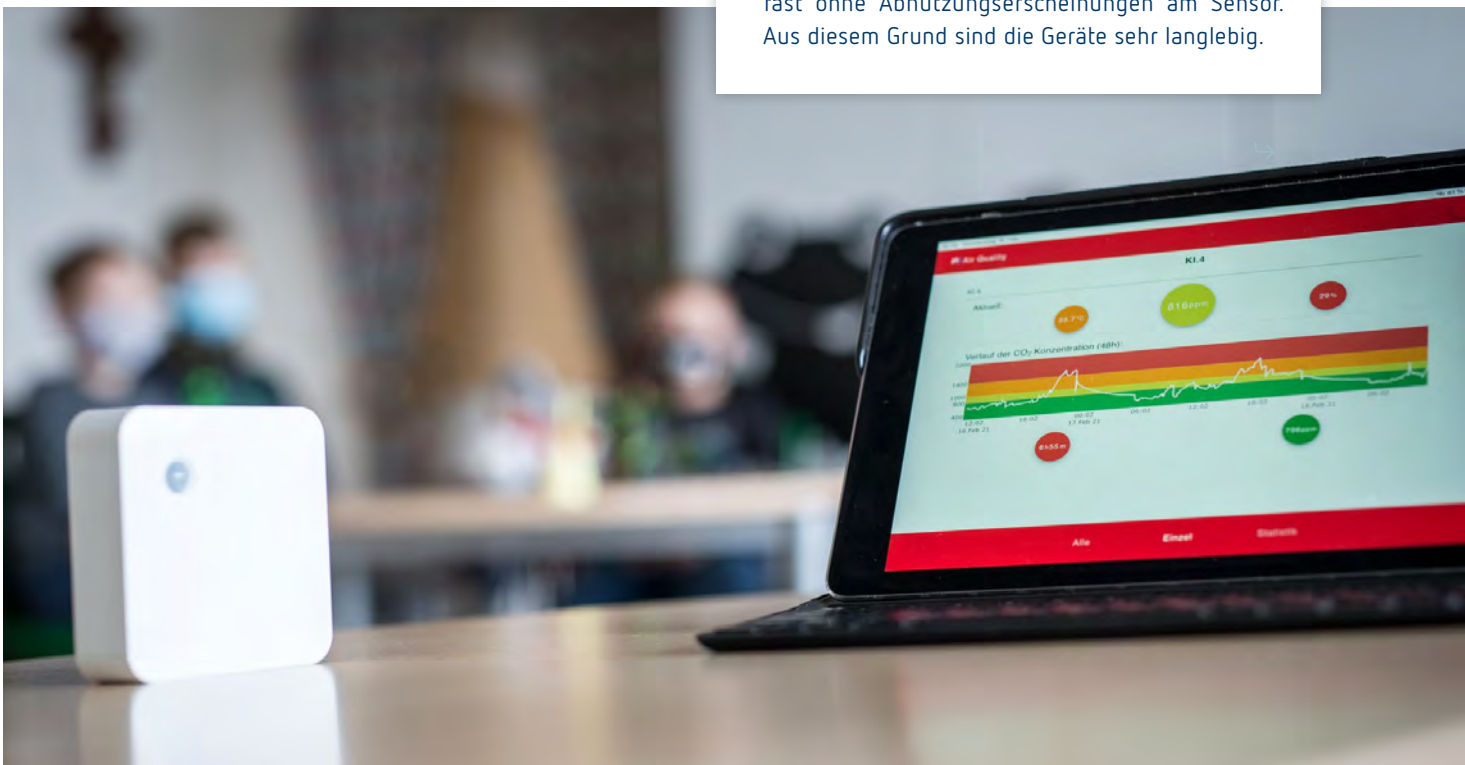
genau dahin bringen, wo sie benötigt werden. Außerdem lassen sie sich einfach sehr zentral positionieren, wo die CO<sub>2</sub>-Belastung am höchsten ist“, so Roland Koppin, Projektverantwortlicher in Hettstedt.

### LoRaWAN und IoT-Plattform im Hintergrund

Im Backend sind die Sensoren über LoRaWAN mit einer Plattform verbunden, die Messwerte aufbereitet und visualisiert. Diese IoT-Plattform wird ebenfalls als White-Label-Lösung von der MVV Energie AG geliefert. Eine eigene Programmierung ist zwar kein Hexenwerk, lohnt sich jedoch nicht für ein kleines Stadtwerk. „Wir benötigen eine Plug-and-Play-Lösung“, so Mario Arnold, Geschäftsführer der Stadtwerke Hettstedt GmbH. ↪

## Wie funktionieren die CO<sub>2</sub>-Sensoren?

Die Messung des CO<sub>2</sub>-Gehalts ist technisch relativ einfach, da das Gas Infrarotstrahlung auf eine charakteristische Weise absorbiert. Man kann also mit einem Infrarotsensor ermitteln, wie hoch seine Konzentration in einem Gasgemisch ist. Das optische Verfahren verläuft berührungsfrei und damit fast ohne Abnutzungserscheinungen am Sensor. Aus diesem Grund sind die Geräte sehr langlebig.



Sensor, Backend und Signal-App sorgen für effektive Überwachung der Raumluft. Bei erhöhtem CO<sub>2</sub>-Gehalt springt die Kontrolllampe des Sensors auf rot und die App gibt ein akustisches Signal.

Über eine API-Schnittstelle lassen sich die Daten problemlos ausspielen und an andere Anwendungen übergeben. Sensoren und LoRaWAN-Equipment werden in Hettstedt aufgrund der günstigeren Konditionen auch über den Partner MVV Smart Cities bestellt.

» *Für uns sind die Sensoren kein Gimmick. Sie sind ein kleines, aber dennoch interessantes Geschäftsfeld. Entscheidend ist dabei die Masse der Fälle.*

*Mario Arnold, Geschäftsführer  
der Stadtwerke Hettstedt GmbH*

### Ein neues Geschäftsfeld entsteht

Über die Plattform im Hintergrund betreiben die Stadtwerke eine ganze Palette verschiedener Sensoren. In der Sensortechnologie sieht die Stadtwerke Hettstedt GmbH ein echtes Zukunftsthema, beispielsweise als Angebot für die Wohnungswirtschaft. Hier steht Luftqualität ebenfalls auf der Agenda, insbesondere wenn es darum geht, die Schimmelbildung in Innenräumen zu vermeiden. Auf jeden Fall sind der Fantasie fast keine Grenzen gesetzt, wenn Sensortechnik intelligent eingesetzt werden soll – sowohl für Kommunen als auch für die Privatwirtschaft. Das Spektrum ist groß. Einsatzgebiete sind beispielsweise der Hochwasserschutz für kleinere Gewässer, die bisher noch nicht überwacht werden. Über LoRaWAN angebundene Pegelsensoren können hier die Wasserstände sehr kostengünstig monitoren, da sie sehr wenig Energie verbrauchen. „So ein Ding können Sie einfach für zehn Jahre vergraben.“, erklärt Arnold augenzwinkernd. Aber gerade in Zeiten zunehmender Starkregenereignisse entsteht so ein zusätzliches Maß an Sicherheit für die Kommune. Parksensoren können überwachen, dass Feuerwehrzufahrten nicht zugeparkt werden, Feuchtigkeitssensoren können melden, wenn in einer Sporthalle nach der letzten Benutzung die Duschen nicht abgeschaltet wurden. Türsensoren können Einbrüche in Kleingartenkolonien anzeigen. Sogar für die Industrie bieten sich interessante Anwendungen.

Beispielsweise durch Temperatursensoren, die den Transport von geschmolzenen Materialien kontrollieren und dafür sorgen, dass immer der Behälter mit dem Material weiterverarbeitet wird, das schon am weitesten abgekühlt ist.

### Sensortechnik richtig vermarkten

Wichtig ist aber nicht nur eine Idee für den Einsatz von Sensoren, sondern auch die Möglichkeit, die Leistung den Verantwortlichen zu verkaufen. Denn bei der Stadtwerke Hettstedt GmbH sieht man die Sensoren durchaus als Geschäft. „Für uns sind die Sensoren kein Gimmick. Sie sind ein kleines, aber dennoch interessantes Geschäftsfeld. Entscheidend ist dabei die Masse der Fälle“, erläutert Arnold seine Ambitionen. Dabei favorisiert er ganz klar die Vermietung im Rahmen eines Contracting-Modells. So bindet er Kunden und kann eventuell noch weitere Leistungen verkaufen. Außerdem macht es die Vermietung einfacher, die Leistung bei Kommunen erfolgreich zu vermarkten, da Investitionen mit einem viel größeren Aufwand genehmigt werden müssen. Den Ausschlag für den Abschluss geben dabei meist konkrete Situationen. Es ist beispielsweise viel einfacher, Feuchtigkeitssensoren für die Duschen in örtlichen Turnhallen zu verkaufen, wenn es gerade einen teuren Wasserschaden gegeben hat. Und ein Pegelsensor ist leichter verkauft, wenn gerade ein kleines Gewässer bedrohlich über seine Ufer getreten ist.

Abgerechnet werden die Sensoren dann übrigens über Schleupen.CS, dessen Billing-Prozess auch die Abrechnung von Non-Commodities einfach ermöglicht. ■



### Über die Stadtwerke Hettstedt GmbH

Das Unternehmen ist zu 100 Prozent im Besitz der Kommune und versorgt die traditionsreiche, vom Kupferbergbau geprägte Stadt mit Energie (Strom, Gas und Wärme) sowie mit Wasser. Faire Preise, Zuverlässigkeit sowie Nachhaltigkeit stehen im Zentrum seines Handelns. Kundennähe ist der Dreh- und Angelpunkt der Arbeit der 47 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So leistet es einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität in Hettstedt.



# Schleupen setzt auf Software-Roboter

## Die Natuvion Digital GmbH ist Partner im Bereich Robotic Process Automation (RPA)

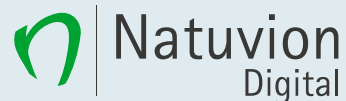
Die Schleupen AG und die Natuvion Digital GmbH, ein IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf Robotic Process Automation, arbeiten zusammen. Ziel der Partnerschaft ist es, Versorgungsunternehmen bei der Optimierung ausgewählter Prozesse zu unterstützen. Gerade häufig wiederkehrende, gleichförmige und systemübergreifende Tätigkeiten kann ein Software-Roboter übernehmen. So werden die Mitarbeitenden von monotonen Routineaufgaben entlastet und können sich intensiver mit anspruchsvollen Themen beschäftigen. Ein erstes Projekt zur DSGVO-konformen Löschung von Daten wird von den Partnern bereits realisiert.

Den Automatisierungsgrad steigern und die Prozesseffizienz erhöhen wollen die Partner auch in komplexen Systemlandschaften, wie sie heute in der Versorgungswirtschaft die Regel sind. Dabei setzen sie auf Software-Roboter, die regelbasierte systemübergreifende Tätigkeiten ausführen. Der renommierte RPA-Experte Natuvion Digital programmiert hierzu Roboter, die aus der Cloud auf die Systeme zugreifen. Diese „virtuellen Mitarbeiter“ können beispielsweise Daten eingeben oder von einem System in ein anderes übertragen.

„In Zeiten, in denen die Margen zunehmend unter Druck geraten, bekommt das Thema Prozesskosten für alle Marktteilnehmer eine zentrale Bedeutung. Roboter, die auf einfache Art und Weise Prozesse automatisieren, sind in diesem Zusammenhang ein Schritt in die richtige Richtung“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen AG. Auch bei der Natuvion Digital sieht man ein großes Potenzial in der Zusammenarbeit. „In der Versorgungswirtschaft gibt es eine Kombination aus komplexen, regelbasierten Prozessen, verschiedenen Systemen und hohem Kostendruck. Das ist ein perfektes Umfeld für die Implementierung von RPA-Lösungen“, erläutert Jesko Schultes, Geschäftsführer der Natuvion Digital GmbH.



Ein erstes Gemeinschaftsprojekt der Partner befindet sich bereits in der Realisierung: Ein Schleupen-CS-Anwender hat Automatisierungsbedarf bei DSGVO-Anfragen und der DSGVO-konformen Datenlöschung erkannt. Dies geschieht in Schleupen.CS nun automatisch, ebenso wie die Löschung oder Anonymisierung von älteren Datenbeständen. Hier liefert Natuvion Digital eine Lösung, die von der Programmierung des Roboters, über die Lizenzierung bis hin zum sicheren Hosting in der eigenen Cloud und Support reicht. ■



### Über die Natuvion Digital GmbH

Die Natuvion Digital GmbH ist ein IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf Robotic Process Automation (RPA). Das Angebot der Natuvion Digital automatisiert Kundenprozesse mit hohem Prozessvolumen. Seit Januar 2021 ist der Abrechnungsdienstleister E-MAKS, Teil der Thüga Gruppe, an der Natuvion Digital beteiligt und setzt damit auf das Potenzial der RPA-Technologie innerhalb der Energiewirtschaft. Die Natuvion Digital ist Teil der global agierenden Natuvion-Gruppe mit mehr als 250 Mitarbeitern.

# Regionalstromlösungen: Stadtwerke als lokale Motoren der Energiewende

Neue Geschäftsfelder für die Energiewirtschaft



**„Regional“ ist Trend. Selbst die großen Supermarktketten verkaufen Lebensmittel aus der Region – und das nicht zu knapp. Der Gedanke, die eigene Region zu unterstützen und gleichzeitig im Blick zu haben, wie ein Produkt entsteht, scheint die Verbraucher zu überzeugen. Aber funktioniert das Label „regional“ auch beim Strom? Und vor allem: Wie lässt es sich umsetzen?**

Regionalstrom bezeichnet – laut Wikipedia – einen zumindest teilweise in der Region, z. B. in einem Bundesland oder in einem Landkreis oder im Konzessionsgebiet eines Energieversorgungsunternehmens produzierten, vertriebenen und konsumierten elektrischen Strom. Seine Herkunft wird jeweils spezifisch definiert.

Um dem Konzept Glaubwürdigkeit zu verleihen, bedarf es eines entsprechenden Herkunftsnachweises, denn Strom kann man nicht ansehen, wie und wo er produziert wurde. Diese Regionalstromnachweise gibt es seit 2019. Sie weisen nach, dass eine gelieferte kWh im Umkreis von 50 km um eine „postleitzahlgebundene Zone“ produziert, vertrieben und verbraucht wird. Herausgeber der Nachweise ist das Umweltbundesamt. Es verwaltet das sogenannte Herkunftsnachweisregister, das sich in etwa mit einem Online-Banking-System vergleichen lässt. Über das Register lassen sich alle Nachweise über ihren gesamten Lebensweg verfolgen – von der Ausstellung bis zur Entwertung.

## Regionalstrom – lohnt sich das?

Die Marktsituation ist zurzeit günstig, um in die Produktkategorie Regionalstrom einzusteigen. Denn seit dem 01.01.2021 sind die ersten EEG-Anlagen aus dem Förderverfahren ausgeschieden. Das bedeutet: Es wird für eine nach und nach steigende Zahl von Erzeugungsanlagen eine Möglichkeit der Vermarktung gesucht werden. Dabei kann man davon ausgehen, dass es für kleinere Anlagen mit einer Kapazität von unter 100 kWh unwirtschaftlich ist, den Strom direkt zu vermarkten. Das heißt, es gibt vor Ort eine wachsende Zahl von regionalen, ökologischen Stromerzeugern, die einen Vermarkter suchen, der ihnen den erzeugten Strom abnimmt. Die Bindung an ein Stadtwerk würde langfristige Planungssicherheit und Einnahmen garantieren, ist also für den Erzeuger sehr attraktiv.

Hinzu kommen die tiefen Wurzeln, die viele Stadtwerke und kommunale Versorger in der Region geschlagen haben. Das Produkt „Regionalstrom“ zahlt voll auf den Markenwert „Regionalität“ ein – übrigens ein Markenwert, den die großen Lieferanten, die heute mit den Stadtwerken im Wettbewerb stehen, nicht bedienen können. Die Stadtwerke können sich als lokale Motoren der Energiewende profilieren und so vom aktuellen Trend hin zum regionalen Produkt profitieren. Umfrageergebnisse zeigen ein hohes Interesse bei Verbrauchern ↪



an der Produktkategorie. So zeigten 82 von 100 Befragten in einer Online-Umfrage der Unternehmensberatung Kearney Interesse an regionalem Ökostrom. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass dieses neue Produkt gut vermarktet werden muss. Während nach Berichten der ZfK Stadtwerke wie z.B. Krefeld oder Radolfzell darin ein gutes Potenzial sehen, ist für andere Unternehmen der Regionalstrom eher ein Nischenprodukt. Allerdings scheint die Nische größer zu sein als ursprünglich angenommen.

#### Wie lässt sich das Produkt Regionalstrom realisieren?

Das Angebot von Regionalstrom setzt die spezifische Beschaffung der Strommengen und eine effiziente Abwicklung der Prozesse bis zur Lieferung und Abrechnung voraus. Denn auch, wenn die Nachfrage erst schrittweise wachsen sollte – ein gut funktionierendes Angebot ist Voraussetzung für den Erfolg des Produkts. Zudem bietet die Erweiterung des Erzeugerportfolios um lokale oder regionale Post-EEG-Anlagen die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu binden: Betreiber von Post-EEG-Anlagen, Prosumer oder StromCommunities, denen das Stadtwerk dann als Reststromlieferant dienen kann. Plattformen wie beispielsweise ENTRNCE von der Alliander AG können die Stadtwerke dabei unterstützen: Mit dem EEG-Navigator gibt ENTRNCE eine vollständige Übersicht über EEG-Anlagen in der Region. So können die Unternehmen gezielt Anlagenbetreiber oder Direktvermarkter ansprechen. Neben den öffentlich verfügbaren

Informationen zu den Betreibern der Anlagen wird auch der Status der EEG-Förderung bereitgestellt. Zusätzlich zur Identifizierung wird damit auch die Akquise von Erneuerbare-Energie-Anlagen für Stadtwerke und Kommunen vereinfacht.

#### Auf die richtige Plattform setzen

Wichtig zu wissen ist, dass eine Plattform, die Erzeuger und Letztverbraucher verbindet, nicht selbst entwickelt werden muss, sondern als SaaS-Lösung fertig eingekauft werden kann. So entfällt ein wesentlicher Anteil des Aufwands bei der Produktentwicklung. Da es sich bei den Plattformen um White-Label-Lösungen handelt, kann sie auch komplett im eigenen Corporate Design in die Unternehmenswebsite integriert werden.

Eine dieser Lösungen ist die Regionalstrom-Plattform ENTRNCE der Alliander AG. Sie bietet genau den Online-Vertriebskanal, der für ein regionales Produkt benötigt wird. Die Lösung bietet Stromkunden attraktive Möglichkeiten, sich ein persönliches Portfolio an Energieanbietern aus der Region zusammenzustellen. Außerdem hilft die Plattform Versorgungsunternehmen, sich einen Überblick über die lokalen und regionalen Erzeuger zu verschaffen, sorgt für Transparenz bei den Herkunftsnachweisen und stellt CO<sub>2</sub>-Einsparungen für den Verbraucher übersichtlich dar. In der Abrechnung arbeitet die Lösung reibungslos mit der Plattform Schleppen.CS zusammen. ■

## Warum Regionalstrom viele Chancen für lokale Versorger bietet:

- Attraktives neues Geschäftsfeld
- Stärkt regionale Bindung
- Schärft das Profil als ökologisch arbeitendes Unternehmen
- Nutzt die aktuelle Situation auslaufender EEG-Förderung
- Kann neue Kunden gewinnen
- Schnell umsetzbar durch White-Label-Lösungen



# Künstliche Intelligenz optimiert Forderungsmanagement

## Mahnwesen im digitalen Zeitalter

**Geringere Kosten im Mahnprozess, häufigere und schnellere Zahlungseingänge sowie größere Kundenzufriedenheit versprechen neue KI-basierte Lösungen im Forderungsmanagement. Mit einer Vielzahl von Zahlungsmöglichkeiten, einer nutzerfreundlichen Bezahlseite und der intelligenten Ansprache säumiger Zahler können sie auch für Versorgungsunternehmen das Mahnwesen erheblich vereinfachen und optimieren.**

Bis zu 95 Prozent der säumigen Zahler sind sogenannte „Lazy Payer“. Ihre Zahlung bleibt aus, weil sie die Rechnung verlegt, vergessen oder nicht zur Kenntnis genommen haben. Manchmal wird die Rechnung auch als



*Optimierte Ansprache und einfache Bezahlwege sorgen auch bei Kunden für höhere Zufriedenheit.*

inkorrekt wahrgenommen und deshalb nicht bezahlt. Geldmangel oder komplette Verweigerung ist nur bei einem geringen Prozentsatz der Grund, nicht zu zahlen. Für die Unternehmen beginnt in jedem Fall ein aufwendiger und kostenintensiver Mahnprozess, der zudem häufig für Verärgerung sorgt. Am Ende kann sogar der Verlust des Kunden stehen. Deshalb sehen sich viele Unternehmen der Versorgungswirtschaft nach Mitteln und Wegen um, die Prozesse des Forderungsmanagements zu optimieren.

KI-Lösungen wie z.B. die von collectAI haben viel Potenzial, denn sie helfen, Inkassoprozesse und Anschluss-sperrungen zu vermeiden, die zu Imageschäden führen können und oft auch politisch nicht gewollt sind.

Die Lösungen sind effektiv, weil sie die gesamte Payment-Journey optimieren. So wird der Kunde auf verschiedenen Wegen an die Zahlung erinnert. Das kann beispielsweise per Brief, SMS oder E-Mail geschehen. Für verschiedene Kundengruppen können dabei unterschiedliche Ansprachen gewählt werden. Eine künstliche Intelligenz berechnet, welcher Zeitpunkt am erfolgversprechendsten ist. Über einen Link in der Zahlungserinnerung wird der Kunde auf eine Bezahlseite geleitet. Hier stehen ihm nicht nur verschiedenste Bezahlmöglichkeiten wie beispielsweise PayPal, Klarna oder Sofortüberweisung zur Verfügung, sondern auch eine Kontaktmöglichkeit. Sollte die Rechnung fehlerhaft sein, kann er das hier melden. Er kann außerdem um Ratenzahlung oder Zahlungsaufschub bitten. Das Resultat ist: Der Löwenanteil der offenen Forderungen wird direkt auf der Bezahlseite beglichen. Der Rest wird so vorsortiert, dass er beim richtigen Sachbearbeiter landet.

Angeboten werden derartigen Lösungen als White-Label-Produkte, die an das individuelle Design des Versorgungsunternehmens angepasst werden. Die Schleupen AG beobachtet den Markt und prüft, ob und in wieweit sich diese Lösungen an die Plattform anbinden lassen, denn so lassen sich die Prozesskosten für Schleupen.CS-Nutzer noch weiter senken. ■





# Verstärkung im Bereich Business Intelligence

## Schleupen erwirbt Mehrheitsanteil bei BIRT-Spezialisten TRADUI Technologies

Die Schleupen AG hat 56 Prozent der Anteile der Frankfurter TRADUI Technologies GmbH, einem führenden Spezialisten für Produkte und Services im Bereich Reporting und Analytics, erworben. Damit sichert sich das Unternehmen wertvolle Kompetenz in einem wichtigen Segment der Softwareentwicklung. TRADUI Technologies hat sich auf die Open-Source-Lösung BIRT (Business Intelligence and Reporting Tools) spezialisiert, die auch in der Softwareplattform Schleupen.CS eine bedeutende Stellung einnimmt.

Die TRADUI Technologies GmbH, gegründet 2004, ist spezialisiert und führend bei Reporting- und Analyse-Tools. TRADUI Technologies wird als eigenständiges Unternehmen und unter dem bekannten Markennamen weitergeführt. Die operative Geschäftsführung des Unternehmens bleibt in der Hand von Thorsten Junike. Als zweiter Geschäftsführer wurde Hagen Förster, Direktor Consulting bei der Schleupen AG, bestellt. Thorsten Junike begrüßt die Beteiligung der Schleupen AG: „Wir bekommen durch die neue Eigentümerstruktur Zugang zum Markt der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft, in dem wir uns große Wachstumschancen ausrechnen. Das wird den Geschäftserfolg des Unternehmens noch weiter steigern.“

Ähnlich sieht das Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen AG: „Die Beteiligung an TRADUI Technologies passt gut zu unserer Software- und

Wachstumsstrategie. Die BI-Lösung BIRT und die darauf basierenden Produkte der BIRD Suite von TRADUI Technologies erfüllen in hohem Maße die Anforderungen von Versorgungsunternehmen in Bezug auf das Auslesen aus Datenbanken sowie das Strukturieren und Aufbereiten von Daten.“

BIRT ist ein Open-Source-Projekt unter Eclipse, das Berichtswesen- und Business-Intelligence-Funktionalitäten zur Verfügung stellt. TRADUI Technologies bietet

mit seiner BI Suite servBIRD, dashBIRD und dashBIRD Studio sowie den Plugins, die auf BIRT aufbauen, ein umfassendes Lösungsangebot für Reporting und Analyse. Kontinuierliche

Weiterentwicklung durch die Eclipse Community, Portierbarkeit durch Java und die hohe Erweiterbarkeit sind nur einige Stärken von BIRT. Sehr flexibel ist die Lösung bei den Datenquellen. Durch die Integration in Schleupen.CS können Anwender komfortabel Reports aller Art erstellen und Druckservices, beispielsweise für die Abrechnung, vorbereiten.

Hagen Förster freut sich über die Zusammenarbeit: „Mit der TRADUI Technologies GmbH gewinnen wir nicht nur eine professionelle BI-Lösung, sondern auch zusätzliche Experten, die eine hohe Expertise in den Bereichen Softwareentwicklung, Consulting, Schulung und Support dieser Lösung und der Prozesse mitbringen.“ ■



# Schleupen plant Umwandlung in Europäische Aktiengesellschaft (SE)

**Nach guter Bilanz 2020 soll der Wechsel der Rechtsform Handlungsspielräume erweitern**



Die Schleupen AG ist die Herausforderungen der Coronapandemie offensiv angegangen. Schnelle Reaktion, ein hohes Maß an Digitalisierung, mobiles Arbeiten, Flexibilität der Mitarbeitenden sowie große Disziplin auf der Ausgabenseite haben im Jahr 2020 mit 64,8 Millionen Euro zu einem Umsatz auf Vorjahresniveau geführt. Das entspricht einem EBIT von 7,4 Millionen Euro und einem Ergebnis nach Steuern von 5,1 Millionen Euro. Angesichts der schweren Bedingungen, zurückgestellter Projekte und diverser Betriebe, die mit erheblichen Umsatzeinbußen kämpfen, ist das Ergebnis für die Schleupen AG ein großer Erfolg. Darüber hinaus plant das Unternehmen seine Handlungsspielräume zu erweitern, indem es seine Rechtsform umwandelt und zukünftig als Schleupen SE firmiert.

„Die Coronapandemie hat uns vor Augen geführt, wie verletzlich unsere Gesellschaft ist. Aber ich bin stolz darauf, wie schnell die Transformation der Prozesse in unserem Unternehmen gelungen ist“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen AG. Die Mitarbeitenden und auch die Kunden haben große Flexibilität bewiesen. Die Digitalisierung hat noch einmal einen Sprung nach vorne gemacht. Die Softwareplattform Schleupen.CS hilft hier mit ihrer Integrationsfähigkeit, der effizienten Bearbeitung von Massenprozessen, einem hohen Automatisierungsgrad und führenden Prozesskosten Versorgungsunternehmen aller Größenordnungen dabei, die Digitalisierung voranzutreiben sowie Geschäftsprozesse effizient zu organisieren und abzubilden.

Die Weiterentwicklung der Plattform Schleupen.CS, der Kundenservice, aber auch diverse Neukundenpräsentationen konnten erfolgreich durchgeführt werden. Im Vordergrund stand die Strategie, die Offenheit der Plattform und die Mengenfähigkeit unter Beweis zu stellen. Durch ihre offene Architektur bietet die Plattform Versorgern Anschluss an modernste Technologien und innovative Anwendungen. Das hat die Schleupen AG 2020 auch durch den gezielt fortgeführten Ausbau ihres Partnernetzwerks unterstrichen.

Dass trotz Corona der Vorwärtsdrang des Unternehmens nicht gelitten hat, beweisen die Pläne zur Umwandlung des Unternehmens in eine Europäische Aktiengesellschaft oder Societas Europaea. Aus der Schleupen AG wird die Schleupen SE. Diese moderne Rechtsform wird dem Unternehmen größeren Handlungsspielraum geben und es auch in Zukunft fit halten. Für die bestehenden Kunden und den laufenden Geschäftsbetrieb ändert sich durch die Umstellung nichts. So aufgestellt ist die Schleupen AG gut für alle Herausforderungen gerüstet und blickt optimistisch in die Zukunft. ■



# Gut vorbereitet in die MaKo 2022 starten

## Schleupen.CS stellt alle neuen Prozesse fristgerecht zum 01.04.2022 zur Verfügung

Schleupen.CS-Nutzer können den umfangreichen Änderungen der weiterentwickelten Netzzugangsbedingungen Strom (BK6-20-160), der sogenannten MaKo 2022, gelassen entgegensehen. Denn die Softwareplattform wird ihnen alle neuen oder geänderten Prozesse fristgerecht zum 01.04.2022 zur Verfügung stellen. Damit können Energieversorger weiterhin regelkonform arbeiten. Das Paket umfasst sowohl die Prozesse zur Verarbeitung der neuen Preisblätter als auch den neuen Sperr- und Entsperrprozess, die Prozesse zur Einbindung der neuen Marktrolle des Energieserviceanbieters (ESA), den neuen Netznutzungsvertrag Elektromobilität und einiges mehr.

Das prall gefüllte Änderungspaket zum Thema Marktkommunikation und Netzzugang greift gleich in mehrere Regelwerke ein. Sowohl GPKE, WiM Strom, MPES und MaBiS sind betroffen. Dank der modernen Softwarearchitektur, großer Erfahrung im Bereich Regulatorik und der Mitarbeit in entscheidenden Gremien ist die Schleupen AG in der Lage, dieses Gesamtpaket termingerecht und effizient umzusetzen und ihre Kunden bei der schwierigen Aufgabe zu unterstützen.

Ziel der neuen Regelungen ist es laut BNetzA, die Abwicklung des Netzzugangs zu optimieren und die Digitalisierung und Automatisierung insgesamt voranzutreiben. Allerdings sind die Fristen sehr knapp bemessen. „Für Energieversorger ist es in dieser Situation von entscheidender Bedeutung, zuverlässige Unterstützung von ihrem Softwarehaus zu bekommen“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen AG.

Im Fokus der Schleupen-Lösung liegen zwei Themenschwerpunkte: Die Prozesse zur Unterbrechung der Netznutzung (Sperrungen/Entsperrungen) sowie die neuen Preisblätter. Die Standardisierung des Sperr- und Ent-



*Trotz vielfältiger Änderungen durch die MaKo 2022 stellt Schleupen.CS den regelkonformen Betrieb sicher.*

sperrprozesses ermöglicht automatisierte Abläufe, die individuelle Lösungen zwischen den Marktpartnern überflüssig machen und viel Arbeit einsparen. Die Einführung der drei neuen Preisblätter, die zwischen Lieferanten und Netzbetreibern ausgetauscht werden, hilft, die Rechnungseingangsprüfung zu automatisieren.

Ein dritter Punkt ist ebenfalls von Bedeutung: die Übermittlung von Zählzeitdefinitionen. Die Zählzeitdefinition enthält viertelstundengenau die Information, welches Register an einer Marktllokation die geflossene Energie erfasst. Der Lieferant kann für die Abrechnung gegenüber seinen Kunden (= Endkunden) zusätzlich eigene Zählzeiten bestellen und somit last- und zeitvariable Tarife anbieten. Durch die Unterstützung aller neuen Prozesse wird die Plattform Schleupen.CS die Anwender auf dem Weg der Digitalisierung weiter voranbringen und mit der gewohnten Prozesskosteneffizienz überzeugen. ■





Effizienz, die verbindet.

# STARTEN SIE JETZT IN IHRE NEUE ZUKUNFT:

**Mit der Plattform, die Prozesskosten reduziert**

Wir machen Versorgungsunternehmen zu erfolgreichen  
Playern in einer digitalisierten Welt.

Mehr erfahren unter: [schlepen.de/zukunft](https://schlepen.de/zukunft)