

Im Fokus

# Den Markt neu denken

*Wie moderne Softwaretechnologie  
neue Perspektiven für das Geschäft  
der Versorgungswirtschaft eröffnet*

## Smartphone-Apps

Die SÜC Coburg launcht  
SchleupenOne als Stadt-App für Coburg

## NEW AG

Abrechnung und Marktkommunikation  
zukünftig mit Schleupen.CS

## CRM-Systeme

Integration von  
Salesforce in Schleupen.CS

## Liebe Leserinnen und Leser,

den Markt neu denken würden sich in der letzten Zeit wahrscheinlich viele gerne. Schön wäre es, wenn alles etwas leichter, etwas unkomplizierter und etwas weniger eilig wäre. Aber daran, dass sich die Rahmenbedingungen ändern, ist leider kaum zu denken. Ein Großteil der Last der Veränderungsprozesse im Rahmen der Energiewende wird weiterhin bei den Versorgern abgeladen werden. Die Konsequenzen: noch mehr Komplexität, noch höhere Änderungsgeschwindigkeiten und noch mehr Aufwand, der auf die raren Fachkräfte einprasselt.

Wir sind überzeugt, dass sich diese Gegebenheiten mit einem einfachen „weiter so“ nicht lösen lassen. Es braucht tatsächlich ein neues Denken, das es mit den wachsenden Herausforderungen aufnehmen kann. Und damit dieses Denken nicht nur Theorie bleibt, braucht es auch die entsprechenden technologischen Möglichkeiten.

An diesen technologischen Lösungen arbeiten wir täglich. In diesem Heft stellen wir Ihnen gleich eine ganze Reihe davon vor. Das Spektrum reicht von der erfolgreichen Einführung der Smartphone-App SchlepenOne bei der SÜC Coburg, über die Integration des weltweit führenden CRM-Systems Salesforce in Schlepen.CS bis hin zum neuen Netzkundenportal, dem SaaS-Betrieb von Schlepen.CS in der AWS-Cloud, der systemunabhängigen AS4-Lösung oder der Regionalstromplattform ENTRNCE. Das Wichtige in allen Bereichen ist dabei: Prozesse effizienter zu gestalten, die Automatisierung zu steigern und die Attraktivität von Unternehmen durch verbesserten Service zu erhöhen.

Immer mehr zeichnet sich in den unterschiedlichsten Projekten ab, dass die Fähigkeit, termingerecht zu liefern, zum erfolgskritischen Faktor für uns als Softwareentwickler wird. Ein erfolgreich abgeschlossenes Geschäftsjahr 2022 gibt uns die Möglichkeit, in Köpfe zu investieren, die diese Lieferfähigkeit sicherstellen und unsere Software so weiterzuentwickeln, dass sie auf die schnellen Innovationszyklen des Versorgungsmarkts von morgen vorbereitet ist. Denn nur, wenn wir Software immer wieder neu denken, können wir Ihnen die Möglichkeit geben, den Markt neu zu denken – und damit im Wettbewerb den entscheidenden Unterschied zu machen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre.

Herzliche Grüße

Ihr



Dr. Volker Kruschinski  
Vorstandsvorsitzender



**Dr. Volker Kruschinski**  
Vorstandsvorsitzender  
Schlepen SE

## Aus der Praxis

- 04 Imagepflege per App  
Die SÜC Coburg launcht SchleupenOne als Stadt-App für Coburg
- 07 NEW AG setzt auf Schleupen.CS  
Neuer Kunde in den Bereichen Billing und Marktkommunikation für Schleupen SE
- 08 Salesforce – die neue Kraft im Vertrieb  
BearingPoint integriert für die Stadtwerke Ingolstadt das CRM-System erstmals in Schleupen.CS

## Im Fokus

- 10 Den Markt neu denken
- 12 Der Rollout tritt in seine nächste Phase  
Die neue Gesetzeslage und die Zukunft des Smart Meterings
- 14 Wie kommt der Kunde digital zum Hausanschluss?  
Das Netzkundenportal hilft, den Service zu automatisieren und verbessert die Datenqualität
- 16 Einfacher Einstieg ins Trend-Produkt Regionalstrom  
Schleupen startet Kooperation mit ENTRNCE
- 17 Immer schön flexibel bleiben  
Die AWS-Cloud steigert Flexibilität und Sicherheit beim Betrieb von Schleupen.CS

## Schleupen aktuell

- 18 Schleupen will CO<sub>2</sub>-Fußabdruck weiter reduzieren  
Weiter voranschreiten auf dem Weg in Richtung Klimaneutralität
- 20 Spricht Ihre Marktkommunikation schon AS4?  
Schleupen AS4 Connect jetzt auch systemunabhängig
- 21 Veränderungen im Aufsichtsrat der Schleupen SE  
Leo Schleupen und Arno Petzoldt haben ihre Ämter übergeleitet
- 22 Gutes Ergebnis 2022 schafft Raum für weitere Investitionen  
Schleupen SE legt erste Zahlen für das Geschäftsjahr 2022 vor
- 23 Wir bedanken uns bei unseren Kunden für die langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit und für ihr Vertrauen

## Impressum

**Herausgeber**  
Schleupen SE  
Galmesweg 58  
47445 Moers  
Tel. +49 (0) 2841 912 - 0  
Fax +49 (0) 2841 912 - 1993

**Redaktion**  
Martina Nawrocki  
Marc Schubert

**Bildnachweise**  
S.12 © Heike Roehrup

Adobe Stock:  
S.1,10,11 © irissca  
S.4 © perfectlab  
S.14 © tl6781  
S.16 © jeson  
S.23 © tai111

iStock:  
S.8 © VioletaStoimenova  
S.13 © Jay Yuno  
S.17 © Hladchenko Viktor

Pixabay:  
S.20 © TheDigitalArtist

**Alle weiteren Fotos und Grafiken**  
© Schleupen SE oder bei den jeweiligen Fotografen/Stadtwerken

**Layout**  
hmmh multimediahaus AG, Bremen

**Druck**  
Müller Ditzen GmbH, Bremerhaven

## Termine

21. – 22. Juni 2023  
**VDE FNN  
Fachkongress ZMP**  
Leipzig

22. – 23. Juni 2023  
**Geschäftsführerkonferenz der  
Energie- und Wasserwirtschaft**  
Köln

13. – 15. September 2023  
**44. Schleupen-  
Anwendertagung**  
Magdeburg

## Schleupen@SocialMedia

Besuchen Sie uns:





# Imagepflege per App

## Die SÜC Coburg launcht SchlepenOne als Stadt-App für Coburg

Digital, attraktiv, nützlich – die Städtische Werke Überlandwerke Coburg GmbH (SÜC) macht mit einer Stadt-App auf Basis von SchlepenOne vor, wie man Kunden bindet und begeistert. Dabei ist es nicht nur gelungen, eine Vielzahl von Anwendungen in die App zu integrieren, sondern auch verschiedene Partner vor Ort dafür zu gewinnen.

Mehr als 7100 Downloads im ersten Monat sprechen eine klare Sprache: Die App „Coburg erLeben“ kommt gut an in der oberfränkischen Vestestadt. Statistisch gesehen ist die App inzwischen bei ungefähr jedem sechsten Coburger auf dem Smartphone. Das liegt vielleicht daran, dass es der SÜC gelungen ist, viele kommunale Partner einzubinden und damit ein ganzes Bündel von Mehrwerten zu bieten. Vom Rathaus über das Landestheater bis hin zur städtischen Tourismusförderung konnten Institutionen für die Beteiligung gewonnen werden.

### Wichtig: Partner gewinnen

Kevin Schultz, IT-Leiter der SÜC und Projektverantwortlicher, sagt mit einem Augenzwinkern: „Eigentlich war das mehr ein Kommunikationsprojekt als ein Technologieprojekt.“ Denn er hat mit seinem Team bei potenziellen Partnern für das Projekt geworben. Bereits vor dem Projektstart hatte man bei einigen größeren Partnern wie beispielsweise im Rathaus nachgefragt, ob Interesse an einer Beteiligung besteht. Nach positiver Resonanz wurde losgelegt. „Als die ersten Projektschritte abgeschlossen waren, ging es mit einem von der Geschäftsleitung freigegebenen Dummy auf Werbetour“, so Schultz. Offensichtlich mit Erfolg, denn nach Abschluss der Tour waren die wichtigsten Partner und unterschiedlichste Bürgergruppen mit an Bord.

In der Projektplanung war schnell klar, dass man die Einführung von SchlepenOne größer anlegen und Partner einbinden will. „Unser Ziel war es von Anfang an, den Usern ein attraktives und umfangreiches Gesamtpaket zu liefern. Eine reine Stadtwerke-App wäre dafür zu wenig gewesen“, weiß SÜC-Geschäftsführer Wilhelm Austen. Da die SÜC „Absender“ der App ist und auch durch die Gestaltung klar in Erscheinung tritt, ist die App Werbung für das Unternehmen, selbst wenn kein SÜC-Service genutzt wird.

### Groß: der Funktionsumfang der „Coburg erLeben“-App

- News aus Coburg und Umgebung
- Infos zur Freizeitgestaltung wie Kino & Theater
- Online-Dienste, Bürgerbüros und Stadtverwaltung
- Busfahrpläne, Haltestellen, Abfahrtsmonitor
- Infos zu Parken, Laden und E-Mobilität
- SÜC-Self-Services wie Zählerstandermittlung, Abschlagsänderungen, Verträge & Rechnungen
- Den Abfallkalender des Coburger Entsorgungs- und Baubetriebs CEB

### Erfolgreich: vom Start an

Kommunikation macht erfolgreich, auch wenn es um die Einführung einer App geht. Dabei hat die SÜC natürlich erstmal ihre eigenen Kanäle genutzt – von der eigenen Homepage und Social-Media-Kanälen bis zur engagierten Pressearbeit. Aber die vielen Partner haben auch die Zahl der Kontaktpunkte vervielfältigt. Denn jeder von ihnen hat über seine Kanäle seine individuellen Zielgruppen angesprochen. Auf diese Weise ist eine sehr breite kommunikative Basis für das Projekt entstanden.

### Vielfältig: die Schnittstellen

Technisch gesehen wurden zahlreiche Schnittstellen realisiert, um die Vielzahl der Partner einbinden zu können. News aus dem Rathaus wurden per RSS-Feed eingebunden, der Busfahrplan Bayern war zu integrieren, eine Verlinkung zum Ticketshop des Aquaria-Bäderbetriebs wurde geschaffen. Um die vielfältigen Self-Services der SÜC einbinden zu können, wurde die App auch über CS.IT in Schlepen.CS integriert. Selbst die hohe Individualisierbarkeit von CS.IT hat der App-Entwickler, die endios GmbH, bei dieser Integration berücksichtigt.

### Zügig: der Projektverlauf

Insgesamt beurteilt Kevin Schultz den Ablauf des Projekts sehr positiv, besonders den Austausch mit dem Projektpartner endios. „Wir hatten einen kompetenten, freundlichen und hilfsbereiten Ansprechpartner, der alles getan hat, was nur möglich war, um unsere Wünsche ↪

umzusetzen. Auch die Partner, die uns endlos empfohlen hat, waren sehr gut. Das betrifft zum Beispiel die grafische Gestaltung der „Coburg erLeben“-App.“ Die externe Agentur hat sich um das Bildmaterial gekümmert und das Corporate Design der SÜC auf die Benutzeroberfläche der App übertragen. Denn die Oberflächen können

Smartphone, mit ein wenig IT-Erfahrung aber gut zu bedienen. „Wer ein normales Content-Management-System bedienen kann, kann eigentlich auch mit der App klarkommen,“ meint er. Pläne gibt es genug. Immer mehr Institutionen und Organisationen wollen als Partner in der App erscheinen. Für manche Events sollen spezielle Bereiche geschaffen werden, beispielsweise für das große Samba-Fest, das jährlich in Coburg stattfindet.

» Wir hatten einen kompetenten, freundlichen und hilfsbereiten Ansprechpartner, der alles getan hat, was nur möglich war, um unsere Wünsche umzusetzen.



Kevin Schultz,  
Abteilungsleiter  
Informationstechnik  
bei der SÜC Coburg

frei gestaltet werden, ganz nach den Wünschen und Erfordernissen des Betreibers.

Zum Gelingen des Projekts hat auch ein kleines, engagiertes Team auf Seiten der SÜC beigetragen, dem von der Geschäftsleitung viel Handlungsspielraum eingeräumt wurde. Das Projektteam bestand lediglich aus drei Mitarbeitenden. Die Geschäftsleitung wollte nur bei den entscheidenden Wegmarken des Projektes informiert werden und verließ sich in der Zwischenzeit auf die Kompetenz des Teams.

### Einfach: das Backend

Nach dem ersten Monat im Echtbetrieb ist die App ihren Kinderschuhen entwachsen. Das bedeutet auch, dass die IT-Abteilung, die für das Einführungsprojekt verantwortlich war, die Zuständigkeit abgibt. In Zukunft wird sich das Marketing um den Betrieb der „Coburg erLeben“-App kümmern. Das ist für den IT-Experten Schultz kein Problem. Selbst das Einführungsprojekt könnte eigentlich eine Marketing-Abteilung stemmen, glaubt Schultz. Das Backend der App ist zwar nicht so selbsterklärend wie ein

### Praktisch: digitale Self-Services

Für die SÜC ist der große Erfolg des Projekts aber nicht nur ein Imagegewinn, sondern auch ein großer Erfolg beim Thema Digitalisierung. Die App bietet eine ganze Reihe von Self-Service-Funktionen. So können Zählerstände übermittelt werden, Abschläge angepasst oder Rechnungen abgerufen werden. Das ist für den Nutzer sehr praktisch, denn er hat sein Servicecenter auf dem Smartphone – und das ist genau die Art von Service, die Verbraucher heute wollen. Aber auch die SÜC profitiert sehr von der digitalen Datenübermittlung. Die Daten werden direkt in Schleupen.CS übertragen. Das entlastet die Mitarbeitenden im Service von lästigen Routineaufgaben und gibt ihnen Zeit, in der sie sich dem wichtigen Thema Beratung widmen können. Außerdem werden bei der digitalen Eingabe die Daten so strukturiert eingegeben, wie sie gebraucht werden. Das führt zu einer besseren Datenqualität und weniger Aufwand bei der Plausibilisierung. Die Bilanz der Einführung ist also auf allen Ebenen positiv: mehr Digitalisierung, mehr Kundenbindung und viel gutes Image. ■



### Die Städtische Werke Überlandwerke Coburg GmbH (SÜC)

Die SÜC hat ihren Ursprung in der 1854 vor Ort gegründeten Gasfabrik. Heute bietet sie den Bürgerinnen und Bürgern im nordwestlichen Oberfranken bis ins angrenzende Thüringen hinein eine zuverlässige Versorgung mit Energie, Wasser, Mobilität – und seit 2011 durch den regionalen Glasfaserausbau auch mit schnellem Internet sowie seit 2015 mit E-Ladesäulen.

Rund 60.000 Haushalte und 2.500 Gewerbekunden vertrauen auf die Leistungsfähigkeit der SÜC. Mit seinen rund 450 Mitarbeitern ist der Konzern schlank aufgestellt und setzt sein branchenspezifisches Know-how zum Besten der Kundinnen und Kunden ein.

# NEW AG setzt auf Schleupen.CS

## Neuer Kunde in den Bereichen Billing und Marktkommunikation für Schleupen SE

Die Schleupen SE ist zurzeit dabei, die Softwareplattform Schleupen.CS bei der Mönchengladbacher NEW AG als Abrechnungs- und Marktkommunikationslösung für die Marktrolle Lieferant einzuführen. Sie konnte die Verantwortlichen der NEW AG und der NEW Niederrhein Energie und Wasser GmbH in einem gründlichen Auswahlverfahren überzeugen und in ausführlichen Workshops die Leistungs- und Mengenfähigkeit belegen. Eine große Rolle spielte weiterhin, neben führenden Cost-to-Serve, die Integrationsfähigkeit, denn das System wird unter anderem an SAP S4/HANA angebunden. Kritischer Erfolgsfaktor war auch das starke Betriebs- und Implementierungskonzept. Das angebotene SaaS-Modell mit zugesicherten Service-Leveln konnte insbesondere durch seine große Flexibilität und Elastizität im Hosting punkten.

Die NEW AG betreut in der Marktrolle des Lieferanten rund 750.000 Verträge. Ab 2024 sollen diese Verträge inklusive der zugehörigen Marktkommunikationsprozesse abgerechnet und verwaltet werden. „Das Projekt ist ein wichtiger

»» *Das System ist in der Lage, schnell, hoch automatisiert und ohne Lastspitzen große Datenmengen zu verarbeiten.*

*Ralf Poll,  
Geschäftsführer bei der NEW Niederrhein  
Energie und Wasser GmbH*

Schritt in unserer Digitalisierungsstrategie“, hebt Frank Kindervatter, Vorstandsvorsitzender der NEW AG, hervor. „Bei der Abrechnungssoftware haben uns nicht nur die modernen Features wie die Vielzahl der Web-Services und BPMN 2.0 begeistert, sondern vor allem auch die große Effi-



*Frank Kindervatter, Vorstandsvorsitzender der NEW AG*

zien. Das System ist in der Lage, schnell, hoch automatisiert und ohne Lastspitzen große Datenmengen zu verarbeiten. Denn bei der Abrechnung und Marktkommunikation können wir uns keine Experimente leisten“, erläutert Ralf Poll, Geschäftsführer der NEW, die Gründe für die Entscheidung. „Deshalb haben wir alles genauestens unter die Lupe genommen.“ Die große Offenheit der Plattform Schleupen.CS gegenüber Softwarelösungen Dritter wird dabei helfen, das System in die bestehende IT-Landschaft SAP S4/HANA zu integrieren. Das Gesamtkonzept der Plattform passt zudem sehr gut zum hohen Kosten- und Wettbewerbsdruck dieser Zeit, unter dem Versorgungsunternehmen heute stehen. Sie arbeitet mit standardisierten Prozessen, die durch moderne Tools der Prozessmodellierung flexibel angepasst werden. Durch diese Vorgehensweise wird ein sehr hoher Grad der Automatisierung erreicht, was wiederum in führenden Prozesskosten resultiert.



„Die Entscheidung der NEW AG bestätigt unsere Arbeit der letzten Jahre, in der wir unsere Software konsequent weiterentwickelt und auf den neuesten Stand der Technik gebracht haben“, freut sich Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen SE, über das wichtige Projekt. ■



## Salesforce – die neue Kraft im Vertrieb

### BearingPoint integriert für die Stadtwerke Ingolstadt das CRM-System erstmals in Schlepen.CS

Die Stadtwerke Ingolstadt wollten mit einem neuen CRM-System ihre Kundendaten besser strukturieren, um die Prozesse im Kundenservice zu optimieren und den Service zu verbessern. Das System sollte möglichst eng in das vorhandene Abrechnungssystem Schlepen.CS integriert werden und so flexibel sein, dass es auch noch nicht absehbare Anforderungen bewältigen kann. Der Schlepen-Partner und Versorgungsmarktxperte BearingPoint bot in diesem Rahmen das CRM-System Salesforce an und erhielt den Zuschlag.

Die Stadtwerke Ingolstadt Energie GmbH (SWI) hatten eine klare Anforderung: „Die Kundendaten sollten besser strukturiert werden und dem Kundenservice über alle Systeme hinweg zentral zur Verfügung stehen. Die Zeiten von individuell gespeichertem Mailverkehr, Vorgängen auf lokalen Verzeichnissen oder gar Papiernotizen sollten ein Ende haben. Stattdessen sollte jeder Servicemitarbeitende auf die Kundendaten, Mails und auf alle Vorgänge zugreifen können, um die Servicequalität und damit die Kundenbindung zu verbessern,“ bringt Christian Fleißner, Prokurist und Leiter Vertrieb bei den SWI, den Project Scope auf den Punkt.

Wichtig war außerdem: Die Daten in Schlepen.CS sollten nicht nur gelesen werden, sondern es sollten aus dem CRM-System heraus auch gleich entsprechende Daten-

änderungen in der Verbrauchsabrechnung vorgenommen werden können. Es war also eine bidirektionale Schnittstelle nötig. Des Weiteren sollte das System so flexibel sein, dass es zukünftige Veränderungen des Versorgungsmarktes abbilden kann, ohne ausufernde Anpassungsprojekte zu verursachen.

#### Salesforce und BearingPoint – eine ideale Kombination

Salesforce ist das weltweit führende CRM-System und kommt in den verschiedensten Branchen zum Einsatz. Es wird grundsätzlich als SaaS-Lösung in der Cloud angeboten und ist deshalb sehr skalierbar und flexibel. Es ist extrem leistungsfähig und bietet die geforderte 360°-Sicht auf den Kunden. Es ist jedoch von Haus aus nicht auf die Prozesse der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft zugeschnitten. Das System ist sehr variabel und muss an die konkreten Erfordernisse angepasst werden. Das wird in der Regel von externen Partnern übernommen. Zudem verfügt Salesforce über keine Schnittstelle zu Schlepen.CS. Im Ausschreibungsverfahren konnte die unabhängige Unternehmensberatung BearingPoint die Ingolstädter mit einem Angebot für das CRM-System Salesforce und die Entwicklung einer Schnittstelle überzeugen. Denn als ausgewiesener Energiemarkt- und Salesforce-Experte sowie Schlepen-Partner brachte



BearingPoint als einziges Beratungshaus im Bieterfeld eine realistische Einschätzung der Komplexität des Projekts mit.

### Agiles Projektmanagement trifft Stadtwerke

Um die Komplexität des Projekts möglichst effizient zu bewältigen, wurde zu Beginn für weite Strecken ein agiles Projektmanagement in 14 Projektsprints verabredet. Der Vorteil: In jeden Sprint können die Erkenntnisse aus den vorangegangenen Sprints einfließen. So erhält man bei einem in seiner Gesamtheit schwer überschaubaren Projekt die Möglichkeit, den Scope immer weiter anzupassen. Im Rahmen von Zeit und Budget werden die wichtigsten Prioritäten abgearbeitet und es entstehen Lösungen, die besser an die Erfordernisse der Praxis angepasst sind. Auch wenn diese Herangehensweise für die SWI Neuland war, fanden beide Seiten auf der Arbeitsebene schnell zueinander und kamen zu guten Ergebnissen. Am meisten Bewegung erforderte diese Vorgehensweise von der Einkaufsabteilung der SWI, da nicht mehr, wie in einem klassischen Projekt, eine fest definierte Ausschreibung gegen das Ergebnis abgeglichen werden kann. An einigen Stellen wurde im Projekt entschieden, kleinere Lösungen zu realisieren, an anderen Stellen wurde ein neuer Bedarf an Funktionalitäten entdeckt.

Zur eigenen Sicherheit hatten die SWI jedoch eine Ausstiegsklausel vereinbart: In einem frühen Projektstadium musste BearingPoint nachweisen, dass der Datenaustausch zwischen Schleupen.CS und Salesforce gelingt. Andernfalls hätten die SWI die Reißleine ziehen und aus dem Projekt aussteigen können.

### Entscheidend: klare User Stories

Im Mittelpunkt des Projekts stehen die sogenannten User Stories. Das sind Beschreibungen der gewünschten Prozesse und Funktionen, die aber genau abgestimmt sein müssen auf die Datenbanken in Schleupen.CS und das Salesforce-Datenmodell. Auch wenn die Aufgabe auf den ersten Blick einfach klingt, liegt hier einer der entscheidenden Knackpunkte, an denen viel Zeit verloren werden kann, wie auch die SWI feststellen mussten. Um wirklich brauchbare Stories zu erstellen, müssen beide Partner die gleiche Sprache sprechen und sich darüber klar werden, wie sie Prozesse beschreiben. Wenn Fleißner im Integrationsprozess, der ansonsten sehr glatt lief, etwas ändern würde, dann hier. „Wenn wir mit einem Workshop zum Thema User Stories gestartet wären, hätte uns das viel Zeit und Nerven gespart.“ In technischen Fragen hat BearingPoint die Koordination mit Schleupen übernommen, um den Projektablauf für die SWI so einfach wie möglich zu gestalten. „Für die Komplexität des Projektes sind Zeitrahmen und Budget vorbildlich im Vergleich zu anderen Projekten, die wir durchgeführt haben“, so Fleißner.

### Schritt für Schritt – der Rollout

Beim Rollout wird eine schrittweise Strategie gefahren. Zuerst werden die Key User geschult und arbeiten mit dem Programm. Diese geben dann ihr Wissen an die anderen User weiter. Eine Hotline für Fragen stellt BearingPoint zur Verfügung. Da durch die Strom- und Gaspreisturbulenzen vor Weihnachten die Zahl der Kundenanfragen im Service explodierte und die Testphase quasi entfallen musste, war diese Strategie durchaus sinnvoll. Inzwischen ist Salesforce seit ungefähr Mitte Februar im Einsatz beim Individualkundenservice. Eine erste positive Bilanz lässt sich auch ziehen, denn die Standardprozesse laufen. Weitere Schleupen.CS-Nutzer, die sich für Salesforce als CRM-System entscheiden, können von dem „Pilot“-Projekt profitieren. „Wir haben nicht nur viel Erfahrung gewonnen, sondern auch eine leistungsfähige, bidirektionale Schnittstelle zu Schleupen.CS entwickelt. Diese können wir auch anderen Interessenten anbieten. Das wird zukünftige Projekte beschleunigen und vereinfachen,“ erklärt Dr. Jens Hartmann, Senior Manager bei BearingPoint.

Für die Zukunft sieht Fleißner die Stadtwerke Ingolstadt beim CRM jetzt gut aufgestellt. „Mit Salesforce haben wir ein System, das auf Veränderungen schnell reagieren kann. Die werden immer wieder kommen, schon allein durch die Regulatorik, aber auch durch neue Geschäftsfelder.“ ■

**BearingPoint.**

### Über BearingPoint

BearingPoint ist eine unabhängige, partnergeführte Unternehmensberatung, die sich auf Management- und Technologieberatung spezialisiert hat. BearingPoint beschäftigt rund 4.600 Mitarbeiter in über 20 Ländern. Das Unternehmen verfügt über umfassendes Know-how in Bezug auf die Prozesse der Energiewirtschaft ebenso wie auf die Einführung und Integration von Salesforce. Seit dem Jahr 2022 besteht eine Kooperationsvereinbarung mit der Schleupen SE.



### Über die Stadtwerke Ingolstadt (SWI)

Die Verantwortung der SWI geht über die eines kundenorientierten Energieversorgers weit hinaus. Mit einem lokalen Fernwärme-Energiekonzept sowie dem kontinuierlichen Ausbau erneuerbarer Energien investieren sie in eine sparsame, sichere und nachhaltige Energieversorgung – und damit in die Zukunft. Sie setzen sich ein für Ingolstadt und die Region, fördern Kultur und Kunstveranstaltungen, unterstützen soziale Projekte, engagieren sich für den Breiten- und Spitzensport und investieren in Forschung und Bildung.

# Den Markt neu denken

*Wie moderne Softwaretechnologie neue Perspektiven für das Geschäft der Versorgungswirtschaft eröffnet*

Die Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft stehen heute unter einem erheblichen Druck. Die gegenwärtigen Preisbremsen haben die Situation noch einmal verschärft und das System an den Rand seiner Leistungsfähigkeit gebracht. Für immer mehr Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie dem Druck erfolgreich etwas entgegenzusetzen können, der durch Wettbewerb, kurzfristige gesetzliche Änderungen und hohe Kundenerwartungen entsteht.

Wir sind der Ansicht, dass Software und Softwaretechnologie hier eine große Rolle spielen. Wir begegnen den Herausforderungen mit einer modernen Architektur, Web-Services, verteilten Datenbanken, SaaS-Modellen, einem großen Partnernetzwerk und vielem mehr. So bilden wir bestehende und auch neue Geschäftsprozesse effizient ab. Die hohe Flexibilität des Systems gibt uns die Fähigkeit, auf regulatorische Änderungen, wie beispielsweise die Einführung des AS4-Standards für die sichere Datenübertragung in der Marktkommunikation, zeitnah zu reagieren.

Durch einen hohen Automatisierungsgrad können die Mitarbeitenden im Unternehmen entlastet werden. Moderne Betriebsformen wie z.B. SaaS helfen, dem Fachkräftemangel im IT-Bereich zu begegnen. Und auch im Netzbereich lässt sich der wachsende Bedarf an Kundenservice durch digitale Lösungen abfedern. Weitere Möglichkeiten, mit IT-Unterstützung neue Wege zu gehen, finden Sie hier in dieser Ausgabe.

Lesen Sie mehr zum Titelthema  
auf den folgenden Seiten. →



# Der Rollout tritt in seine nächste Phase

## Die neue Gesetzeslage und die Zukunft des Smart Meterings

**Benjamin Deppe, Principal IT-Service Manager bei Schleupen und Smart-Meter-Experte, gibt im Gespräch eine Einschätzung des neuen Gesetzes zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende (GNDEW). Er erklärt, warum das Gesetz für Bewegung im Markt Smart Metering sorgen könnte und warum die Energieserviceanbieter eine entscheidende Rolle dabei spielen könnten.**

**it:flash:** Kommt mit dem GNDEW jetzt endlich Schwung in den Rollout?

**Deppe:** Das kann man gar nicht so einfach mit ja oder nein beantworten. Das Gesetz bewegt einiges. Es rückt die Aufgabe des Steuern und Schaltens in den Fokus und ordnet die Kostensituation neu. Die Netzbetreiber beteiligen sich deutlich an den Kosten – und gleichzeitig führt es zur Parität der Kosten einer modernen Messeinrichtung und intelligenten Messsystemen. Weiterhin gibt es klare Einbauziele vor und verpflichtet den grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) auf Wunsch des Kunden binnen 4 Monaten zum Einbau eines intelligenten Messsystems. Hier liegt meines Erachtens der eigentliche Hebel im Gesetz.

**it:flash:** Welche Veränderung bewirkt diese Änderung?

**Deppe:** Dieser Kundenwunsch kann auch durch entsprechende Angebote von Lieferanten oder Energieserviceanbietern angestoßen werden. Ein Energieserviceanbieter (ESA) kann den Einbau von intelligenten Messsystemen beim grundzuständigen Messstellenbetreiber (gMSB) bestellen, wenn er seine Services an einer entsprechenden Stelle anbieten will. Der gMSB muss dann reagieren und innerhalb einer recht kurzen Frist von einem Vierteljahr die entsprechende Technik installieren. Das bedeutet für den gMSB, dass er sich mit den Prozessen und seinen Systemen spätestens jetzt intensiv auseinandersetzen muss, da er den Rollout nicht mehr völlig eigenbestimmt steuern kann.

**it:flash:** Bis jetzt hat man von den Energieserviceanbietern nicht so viel wahrgenommen. Hauptsächlich die Insolvenz von Discovery.

**Deppe:** Stimmt. Die Voraussetzungen haben sich jetzt jedoch massiv geändert. Discovery musste sich noch mit der Hardware des Zählers und der Smart Meter Gateways sowie dem Einbau herumschlagen. Beides bindet Kapital und Ressourcen. Mit dem neuen Gesetz können die ESA diese Themen durch den gMSB erledigen lassen und sich voll den Produkten und den dafür notwendigen Softwarelösungen widmen. Für sie sinkt auf diese Weise der Aufwand beträchtlich. Die gMSB werden damit fast gezwungen, vorbereitet zu sein – auch wenn sie selbst den Rollout langsamer angehen wollen. Wir bei Schleupen sind in der Lage, unsere erprobten Technologien breit in der Fläche auszurollen. Inzwischen haben wir viel Erfahrung gesammelt, nicht nur was das Zusammenspiel mit unserem Abrechnungssystem in Schleupen.CS betrifft, sondern auch die Anbindung unserer GWA-Plattform an andere Abrechnungs- ↪



*Benjamin Deppe,  
Principal IT-Service Manager  
bei der Schleupen SE*

Die digitale Transformation der Energiewirtschaft mit dem Schwerpunkt Smart Grid und Smart Metering beschäftigt Benjamin Deppe auf seiner gesamten beruflichen Laufbahn – sowohl als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der TU Braunschweig als auch in verschiedenen Unternehmen der Energieversorgung, wie der MVV-Gruppe. Dort betreute er als Abteilungsleiter bei der damaligen Soluvia Metering GmbH die Einführung intelligenter Messsysteme. Zuletzt war er Bereichsleiter Messservice bei der Energienetze Mittelrhein GmbH & Co. KG.



systeme. Dabei geht es auch nicht allein um die Technologie, vielmehr braucht man auch die personellen Kapazitäten. Wir haben inzwischen viel Kompetenz aufgebaut, um unsere Komplettlösung implementieren und betreuen zu können. Denn eine funktionierende GWA-Lösung ist die Grundlage für alle weiteren Schritte und Angebote. Momentan sind wir beim nächsten Schritt und beschäftigen uns intensiv mit der Steuerung von Verbrauchern und dem Aufbau eines CLS-Kanals, den wir später auch für das Submetering brauchen.

**it:flash:** Besteht denn ein Bedarf an dem Service, den Energieserviceanbieter bieten, beispielsweise an der Visualisierung von Verbräuchen?

**Deppe:** Davon gehe ich aus. Das ist eine Konsequenz der gegenwärtigen Energiekrise, die sich aus dem Ukraine-Krieg ergeben hat. Die gestiegenen Preise haben die Verbraucher deutlich sensibler gemacht. Sie nutzen vermehrt Angebote, die ihnen helfen, Energie einzusparen, und wollen deshalb wissen, wo bei ihnen die größten Verbraucher sitzen. Im Markt ist an vielen Stellen zu erkennen, wie mit dem Beginn des Ukraine-Krieges die Nachfrage nach digitalen Gaszählerdaten gestiegen ist. Bei der Wärme wird die Darstellung des Verbrauchs nach der neuen FFVAV jetzt schon deutlich feiner abgestuft.

Außerdem dürfen wir nicht vergessen, dass wir einen Generationenwechsel erleben. Eine junge Generation, die mit dem Smartphone aufgewachsen ist, wird sich nicht mit Jahresabrechnungen zufriedengeben. Sie sind viel mehr Überblick und Echtzeitdaten gewöhnt. Sie wollen direkt wissen, was Sache ist.

**it:flash:** Gibt es denn sonst noch Gründe, sich mit dem Thema zu beschäftigen?

**Deppe:** Es gibt durch die intelligenten Messsysteme immer mehr Daten, die verarbeitet werden müssen, insbesondere, wenn es später um das Schalten und Steuern sowie um die Netzzustandsdaten geht. Aber darin liegt auch eine große Chance, denn Stadtwerke könnten die Daten für Angebote nutzen, die über die reine Verbrauchsabrechnung hinausgehen. Innovationen entstehen, wenn man genau hinsieht und entdeckt, was möglich ist. Wir arbeiten intensiv daran, wie wir unsere Kunden hier mit entsprechenden Angeboten unterstützen können.

**it:flash:** Wie würde das denn konkret aussehen?

**Deppe:** Beispielsweise könnten die Versorger ihren Endkunden maßgeschneiderte Angebote unterbreiten. Durch die Analyse der Messdaten können automatisiert Einsparpotenziale ermittelt werden. Beispielsweise eine hohe Grundlast in der Nacht. Der hohe manuelle Aufwand von Energieberatern kann dadurch deutlich vereinfacht werden. Auch andere Veränderungen von Verbrauchsmustern wie die Installation einer Wallbox können erkannt werden. Es wäre doch praktisch, dem Kunden ein passendes Angebot zu schicken, bevor er sich auf dem Markt umschaute und dann möglicherweise bei einem anderen Anbieter landet. Es ergibt also Sinn, die intelligenten Messsysteme selbst einzubauen und entsprechende Dienstleistungen anzubieten. Erfolg beim Thema Smart Metering ist meiner Meinung nach mehr als nur die Erfüllung gesetzlicher Pflichten.

**it:flash:** Vielen Dank, ein schönes Schlusswort. ■



# Wie kommt der Kunde digital zum Hausanschluss?

## Das Netzkundenportal hilft, den Service zu automatisieren und verbessert die Datenqualität

Die Aufgaben für die Netze werden immer umfangreicher und die Kontaktpunkte zum Endkunden zahlreicher. Vor diesem Hintergrund erscheint es lohnend, die entsprechenden Prozesse zu digitalisieren. Die Vorteile: Die eigene Service-Abteilung wird entlastet, die Datenqualität steigt, weil die eingegebenen Daten sofort plausibilisiert werden, und letztlich empfinden auch die Endkunden den digitalen Weg als sehr komfortabel. Mit dem Netzkundenportal von Schleupen lässt sich die Digitalisierung des Hausanschlussprozesses oder des Anschlusses einer PV-Anlage nach Maß realisieren.

Im Netzbetrieb gab es früher wenige Kontaktpunkte zum Endkunden. Die wesentliche Kommunikation des Verteilnetzbetreibers fand mit dem Lieferanten statt. Die geringe Zahl der Interaktionen mit dem Kunden ließ sich gut manuell bearbeiten. Inzwischen gibt es deutlich mehr Anlässe, zu denen der Verteilnetzbetreiber mit dem Endkunden in Kontakt treten muss. Er muss bei-

spielsweise den Netznutzer registrieren und seine Stammdaten verwalten. Er muss sich mit der Genehmigung von privaten Photovoltaikanlagen beschäftigen und die Netznutzung für diese abrechnen. Smart Metering erfordert entsprechende Dashboards, an denen der aktuelle Verbrauch dargestellt werden muss. Kunden müssen informiert werden und Anträge auf Hausanschlüsse müssen ebenfalls entgegengenommen und bearbeitet werden.

Die Vielfalt der Aufgaben macht eine manuelle Bearbeitung sehr aufwendig und unübersichtlich. Es ist deshalb heute sinnvoll, die Kundenprozesse eines Verteilnetzbetreibers zu digitalisieren. Außerdem empfinden immer mehr Verbraucher die digitalen Wege der Kontaktaufnahme als viel komfortabler. Von der Kommunikation mit ihrem Lieferanten sind sie außerdem gewohnt, beispielsweise über Portale rund um die Uhr zu kommunizieren. Diesen Service wollen sie auch bei anderen Marktrollen genießen.

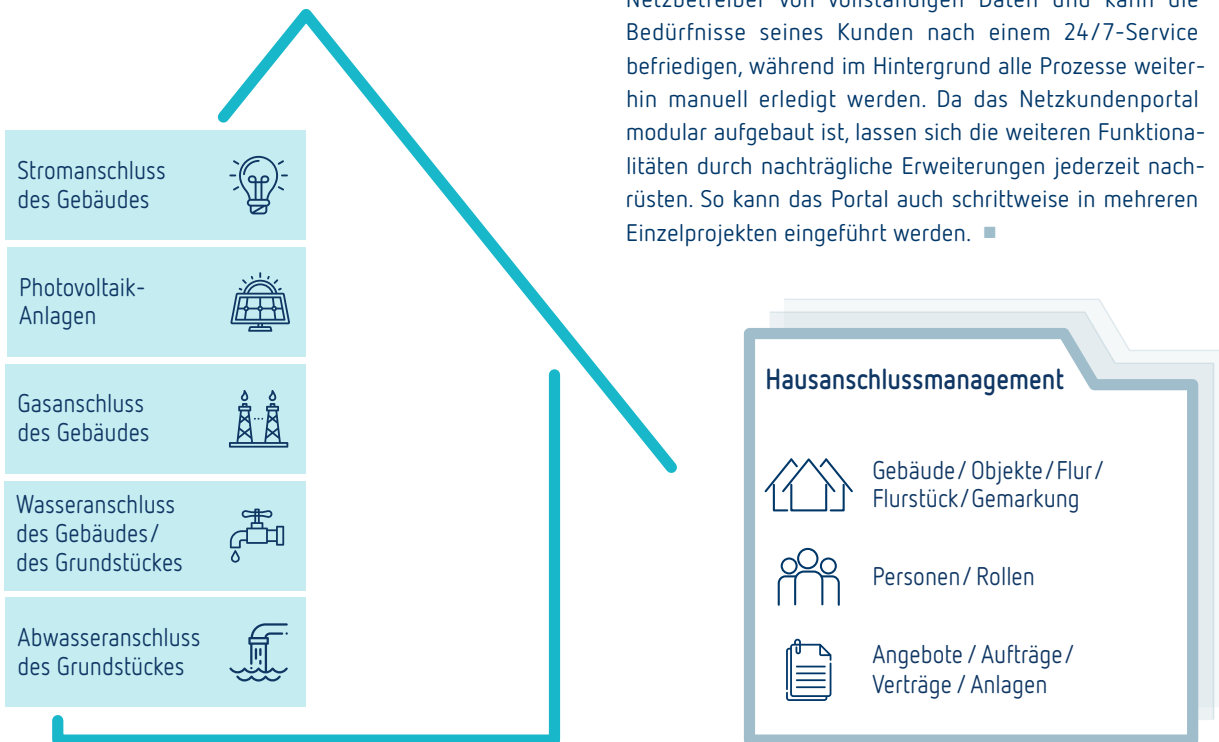
Das Netzkundenportal erlaubt es, diese Kundenserviceprozesse für Netzbetreiber einfach zu automatisieren, wie es bislang nur für den Lieferanten möglich war. Während die Lieferantenprozesse eng mit der Vertragsabrechnung in Schleifen.CS verzahnt sind, ist das Netzkundenportal per Web-Service eng in das Projekt- und Hausanschlussmanagement integriert. Mit dem Hausanschlussmanagement können Personen mit ihren Rollen, Gebäude und Objekte, Angebote, Aufträge und Verträge verwaltet werden. Strom-, Gas-, Wasser- und Abwasseranschlüsse sowie Photovoltaikanlagen lassen sich im System anlegen und bearbeiten.

Der Hausanschlussprozess umfasst deutlich mehr Funktionen als nur den Download von Anträgen, Verträgen und Anweisungen in PDF-Dokumenten. Er stellt einen durchgängig digitalen Ablauf dar – von der Eingabe der Daten durch den Antragsteller, über die interne Verarbeitung bei der Netzgesellschaft, die Wahl des Installateurs bis hin zur Unterstützung bei der Koordination der Baumaßnahmen, der Bereitstellung des gewünschten Anschlusses und der Abrechnung. Die Bedeutung des Anschlusses von PV-Anlagen wird in den nächsten Jahren rasant zunehmen, wenn die Ausbauziele des Gesetzgebers von 215 Gigawatt installierter Leistung bis zum Jahr 2030 erreicht werden sollen. Bis dahin müssten nämlich noch circa sechs Millionen Anlagen ans Netz. Auch hier kann der Antrags- und Genehmigungsprozess über das Portal abgewickelt werden. Dabei

können zusätzlich die Installateure mit angelegt werden. Denn aufgrund der hohen Komplexität der Datenlage wird die Meldung der Inbetriebnahme meist nicht durch den Eigentümer, sondern den technischen Fachmann durchgeführt.

Über das Portal lassen sich Anträge mit allen notwendigen Daten und Dokumenten erfassen. Der Vorteil: Die Daten werden genau so eingegeben, wie sie vom System bzw. dem jeweiligen Antrag benötigt werden. Außerdem sorgen Pflichtfelder dafür, dass Anträge möglichst vollständig eingereicht werden. Optional lassen sich die Angaben über GIS-Daten oder eine GIS-Anbindung sogar direkt plausibilisieren und ergänzen. Das erspart viel Aufwand und vor allem spätere Rückfragen. Zudem erhält der Antragsteller direkt mit dem Antrag eine ungefähre Preisindikation. Im zweiten Schritt sollen die Daten und Dokumente automatisiert vom System entgegengenommen werden. Hausakten, Objekte und Personen werden mit Workflow-Unterstützung angelegt und Vorgänge gestartet. Aufgaben informieren die Mitarbeitenden über zu ergänzende Daten und sorgen für einen fortlaufenden Prozess.

Da Digitalisierung zum Umfang der Aufgaben, die in einem Unternehmen anfallen, passen sollte, ist der Funktionsumfang des Netzkundenportals frei wählbar. So kann es beispielsweise auch als reine Lösung zur Datenerfassung realisiert werden – ohne Registrierung und ohne den anschließenden Hausanschluss-Workflow. Trotzdem profitiert der Netzbetreiber von vollständigen Daten und kann die Bedürfnisse seines Kunden nach einem 24/7-Service befriedigen, während im Hintergrund alle Prozesse weiterhin manuell erledigt werden. Da das Netzkundenportal modular aufgebaut ist, lassen sich die weiteren Funktionalitäten durch nachträgliche Erweiterungen jederzeit nachrüsten. So kann das Portal auch schrittweise in mehreren Einzelprojekten eingeführt werden. ■



*Eine Akte für alles: In der Hausakte werden nicht nur alle Anschlüsse eines Gebäudes erfasst, sondern auch alle Daten bis hin zum Flurstück, Personen und Rollen sowie alle wichtigen Dokumente zum Anschluss.*

# Einfacher Einstieg ins Trend-Produkt Regionalstrom

## Schleupen startet Kooperation mit ENTRNCE

Um Stadtwerken den Einstieg in die Regionalstromvermarktung zu erleichtern, werden die Schleupen SE und die ENTRNCE Deutschland GmbH, ein Unternehmen der Alliander Gruppe, zukünftig zusammenarbeiten. Konkret geht es in erster Linie um die Integration der Regionalstromplattform ENTRNCE in Schleupen.CS als Abrechnungslösung. ENTRNCE ist ein digitaler Marktplatz, der unkompliziert Erzeuger, Versorgungsunternehmen und Verbraucher verbindet. Die Integration in Schleupen.CS ermöglicht die einfache Abrechnung des gelieferten Stroms.

Regionale Produkte liegen im Trend. Vor Ort erzeugter Grünstrom kommt bei den Verbrauchern gut an und bildet in der gegenwärtigen Energiekrise eine ideale Ergänzung im Portfolio der Versorger. Allerdings sind Vermarktung und Abrechnung entsprechender Regionalstromprodukte komplex. Digitale Lösungen können dabei helfen, diese Hürden zu überwinden. Durch die Integration der Regionalstromplattform ENTRNCE in Schleupen.CS werden die Prozesse rund um das Thema Regionalstrom für Versorgungsunternehmen stark vereinfacht. „Regionalstrom im Produktportfolio kann ein echter Wettbewerbsvorteil für Stadtwerke sein. Zu einem tragfähigen Geschäftsmodell in diesem Bereich gehört jedoch eine effiziente IT-Lösung, die sich möglichst nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert. Dank der Offenheit der Plattform Schleupen.CS gelingt die Integration hier besonders problemlos“, so Sven Neldner, Country Manager bei ENTRNCE Deutschland.

ENTRNCE ist ein regionaler Marktplatz, auf dem die Kundinnen und Kunden die erneuerbaren Anlagen aus der Region kennenlernen und sich ihre Ökostromprodukte selbst zusammenstellen können. So bekommt Strom ein regionales Gesicht und stellt eine attraktive Möglichkeit dar, die direkte Verbindung zwischen Verbraucher, Erzeuger und Stadtwerk zu festigen und auszubauen. Den Vermarktern steht ENTRNCE als White-Label-Lösung zur Verfügung. Die Plattform weist die tatsächliche Herkunft der Energie über eine anlagenscharfe Aufschlüsselung auf 15 Minuten genau nach. Darüber hinaus werden Stadtwerke bei der Akquise von Erzeugern unterstützt. ENTRNCE zeigt ihnen auf Grundlage der Postleitzahl alle verfügbaren Anlagen im Umkreis von 50 km an – differenziert nach Technologie und Förderstatus. Weiterhin bietet ENTRNCE ein Simulationstool an, mit dem die Auswirkungen z.B. des Zubaus eines Windparks oder des Abschlusses eines PPA-Vertrags auf die eigene Grünstrombilanz simuliert werden können.

Die Integration in Schleupen.CS sorgt dafür, dass der gelieferte Regionalstrom reibungslos und hochautomatisiert abgerechnet werden kann. „ENTRNCE ergänzt das breite Spektrum unserer Partner ideal. Wir freuen uns, dass wir jetzt auch im Bereich des regionalen Ökostroms gut aufgestellt sind und unseren Kunden den Einstieg in dieses Segment erleichtern können“, erklärt Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen SE. ■







# Immer schön flexibel bleiben



## Die AWS-Cloud steigert Flexibilität und Sicherheit beim Betrieb von Schleupen.CS

**Eine starre IT-Infrastruktur kann nicht die Antwort auf ein volatiles Marktumfeld mit schnell wechselnden Anforderungen sein. Moderne Betriebsformen wie der SaaS-Betrieb in modernen Cloud-Infrastrukturen bieten dagegen die nötige Flexibilität, reduzieren den Wartungsaufwand und erhöhen die IT-Sicherheit. Deshalb arbeitet die Schleupen SE mit Amazon Web Services (AWS), einem der weltweit führenden Cloud-Anbieter, zusammen.**

Je größer die Aufgabe, desto größer der Bedarf an Leistung. Aber lohnt es sich, immer die maximale Leistung vorzuhalten, nur um von Zeit zu Zeit Lastspitzen bedienen zu können? Wir sind der Meinung, dass sich eine IT-Infrastruktur intelligenter aufbauen lässt: moderner, flexibler und effizienter. In der AWS-Cloud stehen Schleupen.CS-Nutzern beispielsweise immer genau die Ressourcen zur Verfügung, die gerade benötigt werden. Ressourcen können minutengenau zugebucht und abgewählt werden. Damit wird das System nahezu unbegrenzt skalierbar. Und bezahlt wird nur, was auch tatsächlich genutzt wird. Die Softwarearchitektur der Plattform Schleupen.CS unterstützt dieses elastische Hosting. Denn durch eine verteilte Architektur und die Verwendung von verteilten Datenbanken ist auch die Software auf maximale Skalierbarkeit ausgelegt.

Der Betrieb in der Cloud ermöglicht aber nicht nur ein atmendes System, sondern steigert auch die Sicherheit beträchtlich. Das Hosting erfolgt in drei geografisch getrennten Availability Zones im Raum Frankfurt am Main. Das heißt, Schleupen.CS-Nutzer, die das System in der Cloud betreiben, können die Option Georedundanz buchen. In jedem Fall profitieren sie vom hohen Sicherheitsniveau eines der führenden Cloud-Dienstleister weltweit.

Da die Daten ausschließlich komplett verschlüsselt in Deutschland gespeichert werden, entspricht der Betrieb vollständig den Bestimmungen der EU-DSGVO. Nur der Nutzer ist in der Lage, die Daten zu entschlüsseln. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit des SaaS-Betriebs in der Cloud. Denn je komplexer die Softwaresysteme werden, desto schneller wird auch die Frequenz der Updates. Im SaaS-Betrieb kann die komplexe Aufgabe des Testens und Einspielens von Updates einfach abgegeben werden. Schleupen übernimmt die Systempflege und spielt Updates und Patches automatisiert ein. Das senkt den Bedarf an raren Fachkräften, steigert aber auch die Sicherheit und Zuverlässigkeit des Systems, denn es wird immer mit der aktuellen Version gearbeitet. Der SaaS-Betrieb ist die zeitgemäße Form des Betriebs einer komplexen Softwareplattform wie Schleupen.CS. ■

# Schleppen will CO<sub>2</sub>-Fußabdruck weiter reduzieren

## Weiter voranschreiten auf dem Weg in Richtung Klimaneutralität

Die Schleppen SE hat schon vor längerer Zeit begonnen, ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu reduzieren. Im Fokus der Maßnahmen standen hauptsächlich der Firmensitz in Ettlingen und das neu errichtete Gebäude der Niederlassung in Moers, das dem strengen KfW-55-Standard entspricht. Mit weiteren großen und kleinen Schritten will das Unternehmen jetzt in Richtung Klimaneutralität vorangehen.

„Die Unternehmen der Versorgungswirtschaft stehen in einer besonderen Verantwortung, dass die Energiewende gelingt. Deshalb wollen wir nicht nur den Versorgern helfen, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, sondern auch selbst unseren Beitrag zur Einsparung von Treibhausgasen leisten“, erläutert Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleppen SE, die Beweggründe des Unternehmens. Denn auch ein Softwareentwicklungsunternehmen ist mit seiner Infrastruktur, den Servern und Rechnern, Fahrzeugen sowie vielen Mitarbeitenden ein großer Energieverbraucher und damit auch Treibhausgasemittent.

Bereits in der Vergangenheit hat das Unternehmen unterschiedlichste Maßnahmen ergriffen, um seinen ökologischen Fußabdruck zu reduzieren. Beispielsweise wurde der Neubau des Firmengebäudes in Moers nach dem strengen KfW-55-Standard errichtet und wird über eine moderne Erdwärmepumpe klimatisiert. Der Firmensitz in Ettlingen wurde schon 2015 mit einer Photovoltaik-Anlage mit 50 kWp ausgestattet. Nahezu der gesamte dort produzierte Strom kann vor Ort selbst verbraucht werden.

Auch das Thema Mobilität gestaltet Schleppen bereits möglichst ökologisch. Das reicht vom Angebot des Jobrad-Leasing für die Mitarbeitenden bis zur schrittweisen Umstellung des Fuhrparks auf vollelektrische Fahrzeuge. In der Übergangszeit erfolgt ein Ausgleich des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes von Dienstfahrzeugen mit Verbrennungsmotor. ↪

*Bereits seit 2015 verfügt der Firmensitz in Ettlingen über eine PV-Anlage mit 50 kWp Leistung.*





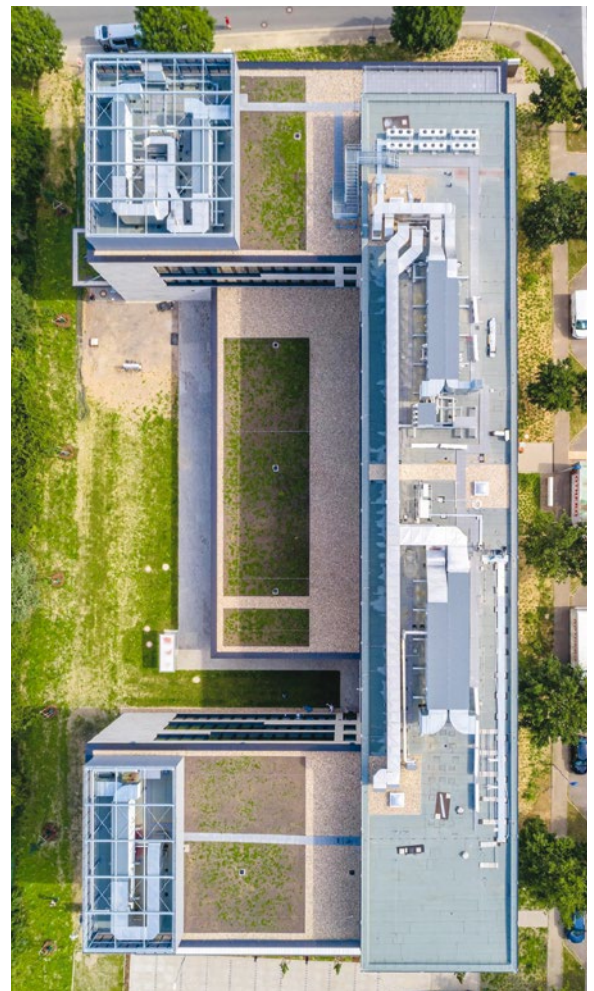
*Der Neubau der Niederlassung Moers verfügt nicht nur über eine Erdwärmepumpe für die Klimatisierung, sondern auch über eine energiesparende Lüftungsanlage.*

Jetzt will das Unternehmen bei seinen Klimaschutzbemühungen noch weiter gehen. Dazu ist Schleupen der „VEA-Initiative Klimafreundlicher Mittelstand“ des Bundesverbands der Energie-Abnehmer e. V. (VEA) beigetreten. Gemeinsam mit den Experten der Organisation soll in 2023 der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck der Schleupen SE für das Jahr 2022 ermittelt werden. Dabei kommt das „Greenhouse Gas Protocol“ (GHG), der verbreitetste Standard zur Erstellung von Treibhausgasbilanzen, zum Einsatz. Auf dieser Basis können die weiteren Schritte exakt geplant und im Reporting dokumentiert werden. Beispielsweise befindet sich eine Nutzung von unternehmenseigenen Parkplatzflächen in Moers für eine Photovoltaik-Anlage in der Evaluierungsphase. ■

## „Greenhous Gas Protocol“

Das GHG Protocol ist eine private, transnationale Standardreihe zur Bilanzierung von Treibhausgasemissionen und zum dazugehörigen Berichtswesen für Unternehmen. Erfasst werden die im Rahmen des Kyoto-Protokolls regulierten Treibhausgase:

- alle direkten, d. h. aus Quellen innerhalb der Grenzen stammenden, Emissionen (Scope 1),
- die indirekten Emissionen aus außerhalb erzeugtem und eingekauftem Strom, Dampf, Wärme und Kälte (Scope 2).



*Aus der Vogelperspektive zeigen sich die Dimensionen der modernen Klimaanlage.*

# Spricht Ihre Marktkommunikation schon AS4?

Schleupen AS4 Connect  
jetzt auch systemunabhängig

Die Schleupen SE hat sich entschieden, ihre All-inclusive-Lösung für die sichere Datenübertragung in der Marktkommunikation per AS4 auch zur Integration in Drittsysteme wie SAP zu öffnen. Schleupen AS4 Connect läuft als SaaS-Lösung in der Cloud und umfasst das vorgeschriebene Hardware Security Modul (HSM) genauso wie das Ausstellen und Management aller erforderlichen Zertifikate. Testanwendungen für die Marktkommunikation per AS4 laufen bereits. Derzeit wird der Pilotbetrieb für die ersten Kunden geplant. Im Juni folgt die Auslieferung des ersten Prozesspaketes zur Vorbereitung von Schleupen.CS auf den AS4-Betrieb. Die Lösung kann somit fristgerecht zum 01.10.2023 von allen genutzt werden.

Die Umstellung der Marktkommunikation von E-Mail auf den verschlüsselten AS4-Standard stellt die Versorgungsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Mit AS4 Connect bietet Schleupen eine All-inclusive-Lösung im Cloud-Betrieb, die das gesamte Anforderungsspektrum abdeckt und den fristgerechten Start in die Übergangsphase zum 01.10.2023 sicherstellt. Für die Services der Lösung kann Schleupen auf die umfangreiche Erfahrung mit der Smart-Meter-PKI zurückgreifen: Da Schleupen eine eigene Sub-CA betreibt, kann das Unternehmen alle nötigen Zertifikate selbst ausstellen und sowohl die eigenen als auch die der Marktpartner

verwalten. Dadurch können die Nutzer den erheblichen Verwaltungsaufwand vermeiden. Auch auf die kostenintensive Anschaffung eines Hardware Security Moduls (HSM) kann verzichtet werden, da Schleupen ein HSM in einem Rechenzentrum betreibt. Der Cloud-Betrieb hat einen zweifachen Nutzen für den Anwender: Er profitiert nicht nur von einem sehr hohen Sicherheitslevel, sondern auch von der nahezu unbegrenzten Skalierbarkeit des Systems.

„Schon jetzt wickelt rund ein Viertel der deutschen Energieversorger seine Marktkommunikation mit Schleupen ab. Die gesammelte Erfahrung daraus ist in das neue AS4 Connect eingeflossen“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen SE. Zusätzlich verweist er auf die hochmoderne Technologie der Lösung. Erstmals kommt hier die Container-Technologie zum Einsatz. Das erleichtert die Wartung und die Anpassungsfähigkeit der Software. „Der Einsatz von Software-Containern macht Schleupen AS4 Connect zu einem technologischen Vorreiter. Insofern ist die Lösung auch wegweisend für unsere Softwareplattform Schleupen.CS. Das Schöne daran ist, dass wir nicht über Zukunftsmusik sprechen, sondern über eine praktikable Lösung, die bereits so weit fortgeschritten ist, dass sie pünktlich zum Beginn der Übergangsphase am ersten Oktober genutzt werden kann“, freut sich Dr. Kruschinski. ■

# Veränderungen im Aufsichtsrat der Schleupen SE

## Leo Schleupen und Arno Petzoldt haben ihre Ämter übergeleitet

Im Aufsichtsrat der Schleupen SE ist es zu Veränderungen im Aufsichtsrat gekommen. Der Gründer, Namensgeber und stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Leo Schleupen hat sein Amt an seinen Sohn Michael Schleupen übergeleitet. Ebenfalls neu im Aufsichtsrat ist seit Anfang Februar 2023 der Unternehmensberater und Experte für IT-Strategie und -Management Sean McClymont. Der Enkel von Arno Petzoldt, der sich als Aktionär und ehemaliger Vorstand bei Schleupen aus seinem Amt als Aufsichtsrat zurückgezogen hat, tritt dessen Nachfolge im Aufsichtsrat an. Damit bleibt die Kontinuität als Familienunternehmen gewahrt.

Leo Schleupen hat sich nach 52 Jahren sehr erfolgreicher Tätigkeit als Geschäftsführer/Vorstand und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats aus dem Aufsichtsrat des von ihm gegründeten Unternehmens zurückgezogen. Da ihm das Unternehmen nach wie vor sehr am Herzen liegt, hat er schon frühzeitig seine Nachfolge geregelt und den geordneten Wechsel vollzogen.

Michael Schleupen, geboren 1965, war nach seinem Studium der Betriebswirtschaft für die damalige Schleupen Computersysteme GmbH tätig und für deren ehemalige österreichische Tochtergesellschaft verantwortlich. 1994 machte er sich selbstständig und gründete mit der Audicon GmbH in Stuttgart sein eigenes Softwareunternehmen.



*Michael Schleupen folgt Leo Schleupen als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats nach.*

Arno Petzoldt gehörte ab 1983 zu den geschäftsführenden Gesellschaftern von Schleupen und war bis Mitte 2008 Vorstandsmitglied. Im Anschluss an seine Vorstandstätigkeit wechselte er in den Aufsichtsrat. Nachdem im letzten Jahr bereits der Gründer und Namensgeber Leo Schleupen sein Amt niedergelegt und sein Sohn dessen Nachfolge im Aufsichtsrat angetreten hat, entschied sich nun auch Arno Petzoldt dazu, seinen Enkel Sean McClymont als von der Hauptversammlung gewähltes Mitglied in den Aufsichtsrat nachfolgen zu lassen.



*Sean McClymont tritt die Nachfolge von Arno Petzoldt an.*

Sean McClymont ist selbstständiger Unternehmensberater mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen IT-Strategie, IT-Transformation und IT-Management. Zuvor war er über 10 Jahre bei der Unternehmensberatung Accenture tätig und hat verschiedene Dax-Unternehmen beraten.

„Wir begrüßen es nicht nur, dass mit der Neubesetzung beider Positionen die Tradition des Familienunternehmens erhalten bleibt, sondern auch, dass zwei Persönlichkeiten mit erwiesener fachlicher Kompetenz den Aufsichtsrat verstärken“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen SE. ■

# Gutes Ergebnis 2022 schafft Raum für weitere Investitionen

**Schleupen SE legt erste Zahlen für das Geschäftsjahr 2022 vor**



**Die Schleupen SE hat erste Zahlen für das Geschäftsjahr 2022 vorgelegt. Trotz eines bewegten Jahres ist es gelungen, den Umsatz auf über 72 Millionen Euro zu steigern und damit das geplante Umsatzziel zu erreichen. Dazu haben auch die gewonnenen Neukunden beigetragen, die nicht nur die moderne Softwarearchitektur, sondern besonders auch deren Lieferfähigkeit überzeugt hat. Die finanziell gute Position will die Schleupen SE direkt für weitere Investitionen nutzen, um die Softwareentwicklung personell aufzustocken und ihre Softwareplattform Schleupen.CS weiterzuentwickeln.**

Die auf modernster Architektur basierende Softwareplattform Schleupen.CS konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Versorgungsunternehmen überzeugen. Dazu zählten auch große Energieversorger, die zukünftig Abrechnung und Marktkommunikation mit Schleupen.CS umsetzen und die Lösung mit SAP S/4HANA koppeln. Ein zusätzliches, zentrales Entscheidungskriterium war für die Neukunden die Lieferfähigkeit der Software. So konnten einige Projekte im abgelaufenen Geschäftsjahr abgeschlossen werden und die neuen Kunden direkt von den Vorteilen der Lösung profitieren.

Parallel war das Jahr 2022 für die Versorgungswirtschaft auch mit Blick auf die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen sehr anspruchsvoll. „Von der Umstellung der Mehrwertsteuer, über die Einmalzahlung im Gasbereich und die MaKo 2022 bis hin zu der Erstellung der Preisblätter oder den neuen Formaten der Marktkommunikation – gemeinsam mit unseren Kunden haben wir ein Jahr voller Herausforderungen erfolgreich bewältigt“, so Dr. Volker Kruschinski, Vorstandsvorsitzender der Schleupen SE. Neben dem finanziell guten Ergebnis freut sich der Vorstand auch über die Tatsache, dass die Zahl der Mitarbeitenden im Unternehmen von 475 im Vorjahr auf über 500 gesteigert werden konnte. „Wir haben viel vor und wollen weiter wachsen. Um unsere Ziele bei der Weiterentwicklung unserer Softwareplattform zu erreichen, brauchen wir ganz eindeutig personelle Stärke. Aus diesem Grund werden wir auch im Jahr 2023 konsequent in neue Mitarbeitende, insbesondere für den Bereich Softwareentwicklung, investieren. Um das mit aller Kraft tun zu können, haben wir entsprechenden Spielraum beim Budget für das laufende Jahr eingeplant“, erläutert Dr. Volker Kruschinski.

Wichtigstes Ziel für die nahe Zukunft ist die Weiterentwicklung der neuesten Softwaregeneration Schleupen.CS 3.0, die auf modernste Architektur und Technologien setzt. Durch Standardisierung, ein Maximum an Automatisierung und ein Höchstmaß an Flexibilität können Unternehmen jeglicher Größe ihre Geschäftsprozesse effizient und wirtschaftlich umsetzen. Die Schleupen SE ist der festen Überzeugung, dass sich die zunehmende Zahl kurzfristiger Änderungen im Regelwerk der Versorgungswirtschaft nicht verkleinern wird. Auch die Anpassung an regulatorische Änderungen können mit der Softwareplattform wesentlich vereinfacht und beschleunigt werden. Dies und die wachsende Komplexität der Märkte lassen sich mit Software der letzten Generation kaum noch beherrschen. Deshalb hat das Unternehmen mit Schleupen.CS 3.0 eine Software auf den Markt gebracht, die für gegenwärtige und zukünftige Herausforderungen bereit ist. ■



Wir bedanken uns bei unseren Kunden für die langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit und für ihr Vertrauen

## 40 | Jahre Schleupen Anwender

Eigenbetrieb Stadtwerke Kirn / Nahe

## 35 | Jahre Schleupen Anwender

Stadtwerke Bad Dürkheim GmbH  
 Stadtwerke Grünstadt GmbH  
 Stadtwerke Unna GmbH  
 Stadtwerke Villingen-Schwenningen GmbH  
 Osterholzer Stadtwerke GmbH & Co. KG  
 Stadtwerke Hammelburg GmbH

## 30 | Jahre Schleupen Anwender

Gemeindewerke Grefrath GmbH  
 Erzgebirge Trinkwasser GmbH „ETW“, Annaberg-Buchholz  
 Regionaler Zweckverband Wasserversorgung Bereich Lugau-Glauchau  
 Stadtwerke Herborn GmbH  
 Stadtwerke Meiningen GmbH  
 Stadtwerke Schwarzenberg GmbH  
 Wasserwerke Westergebirge GmbH, Schwarzenberg  
 Wasserwerke Zwickau GmbH  
 Zweckverband Trinkwasserversorgung und Abwasserbeseitigung Eisenberg  
 Zweckverband Wasser/Abwasser Bornaer Land, Borna  
 Stadtwerke Weiden KU  
 Stadtwerke Neustrelitz GmbH  
 Stadtwerke Prenzlau GmbH  
 Stadtwerke Teterow GmbH  
 Stadtwerke Wismar GmbH  
 Stadtwerke Wittenberge GmbH  
 WEMAG AG, Schwerin  
 Zweckverband Oststuckermärkische Wasserversorgung und Abwasserbehandlung, Schwedt/Oder  
 Zweckverband Wasserver- und Abwasserentsorgung Weststuckermärk, Templin  
 Stadtwerke Merseburg GmbH

## 25 | Jahre Schleupen Anwender

Wasserleitungszweckverband Langerwehe  
 Stadtwerke Sindelfingen GmbH  
 Verbandsgemeindewerke Lambrecht (Pfalz)  
 Stadtwerke Dingolfing GmbH  
 Stadtwerke Waldmünchen  
 SWN Stadtwerke Northeim GmbH  
 WEVG Salzgitter GmbH & Co. KG

## 20 | Jahre Schleupen Anwender

Stadtwerke Viernheim GmbH  
 Stadtwerke Neuwied GmbH  
 GEWAS Gespringwasser Schmalkalden  
 Stadtwerke Lichtenfels  
 Stadtwerke Münchberg  
 Städtische Betriebe der Stadt Herzberg am Harz  
 Veolia Wasser Deutschland GmbH

## 10 | Jahre Schleupen Anwender

EAG Energie Abrechnungs und Service GmbH, Hiddenhausen  
 Stadtwerke Eisenhüttenstadt GmbH  
 Soluvia Energy Services GmbH



# Intelligente Softwaretechnik. Für jede Größen- ordnung.

Dank elastischem Hosting in der Cloud ist die Softwareplattform Schleupen.CS unbegrenzt skalierbar und überzeugt durch ihren hoch automatisierten Continuous-Billing-Prozess, egal ob 1.000 oder 1 Million Verträge.

Wir helfen, den Markt neu zu denken.

Neugierig? [schleupen.de/neu-denken](https://schleupen.de/neu-denken)

