



Im Gespräch mit der ZfK (von links): Ronald Pfitzer, Geschäftsführer der Stadtwerke Schwäbisch Hall, Peter-Martin Schroer, Vorstand BO4E sowie Jörg Heitmann, Geschäftsführer EVE.

Bild: © ZfK



25.05.2020

"Alles aus einer Hand funktioniert künftig nicht mehr"

Die Interessensgemeinschaft BO4E hat sich einem gemeinsamen Standard bei Softwarelösungen verpflichtet. Mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall ist erstmals ein Versorger der Initiative beigetreten. Warum sich hier auch andere Stadwerke engagieren sollten:

Herr Pfitzer, die Stadtwerke Schwäbisch Hall sind der erste Versorger, der der Interessensgemeinschaft BO4E beigetreten ist. Was war Ihre Motivation zu diesem Schritt?

Ronald Pfitzer, Geschäftsführer der SW Schwäbisch Hall: Der Hauptgrund ist, dass wir ein Stadtwerk sind, aber in zweiter Linie eben auch Softwareentwickler. Wir entwickeln unsere eigene Software indirekt über die Somentec Software GmbH, an der wir Mehrheitsgesellschafter sind. Dadurch sind wir sehr nah an den Prozessen dran: Gerade wenn es darum geht, Prozesse zu vereinfachen und zu vereinheitlichen, bringen wir viel Erfahrung und Know-how mit.

Herr Schroer, allerdings hat nicht jedes Stadtwerk eine Beteiligung an einem IT-Dienstleister, warum sollten sich Kommunalversorger dennoch Ihrer Initiative anschließen?

Peter-Martin Schroer, Vorstand BO4E: Eigentlich sind Stadtwerke ja unsere Zielgruppe, denn das sind diejenigen, die am meisten von BO4E haben, da sie die Business-Objects nach der Entwicklung auch einsetzen. Man weiß ja, in welche Richtung sich der Markt momentan bewegt: Weil die Commodities ein wenig in den Hintergrund treten und das Geld an anderer Stelle verdient werden muss, bedeutet das für Versorgungsunternehmen zunehmend auch, Dienstleistungen anbieten zu müssen. Das heißt allerdings, dass vermehrt neue Geschäftsbereiche hinzukommen und damit oftmals auch kleine Firmen mit Spezialsoftware. „Alles aus einer Hand“ funktioniert künftig nicht mehr, weil sich auch große Softwarehäuser nicht mehr in alle Spezialbereiche so tief einarbeiten können. Deswegen wird die Anbindung an vorhandene Systeme wichtiger und es muss immer mehr Spezialsoftware integriert werden. Thema Schnittstelle – und hier können sich die Lösungen über die Objekte miteinander reibungslos austauschen.

Pfitzer: Das müssen nicht zwangsläufig die Geschäftsbereiche der Zukunft sein. Bei den Stadtwerken Schwäbisch Hall gibt es diese Ansprüche schon heute: Wir haben beispielsweise neben Gas, Strom und Wasser auch noch die Parkierung sowie Bäder. Und da fängt es schon an: Es gibt meines Wissens kein Billing-System, das Strom, Gas und Wasser abrechnet und gleichzeitig noch die Bezahlschranke in den Parkhäusern bedient sowie entsprechende Produkte zum Badebetrieb einschließlich der Gastronomie abwickelt. Im Prinzip hätte man das schon vor 15 Jahren haben können, wenn man technisch und logistisch dazu in der Lage gewesen wäre. Das sind jetzt keine neuen Herausforderungen, die uns die Digitalisierung bringt. Die Digitalisierung ist für mich bisher der Brandbeschleuniger dieser weitgreifenden Transformation. Heutzutage spricht man gern von der 360-Grad-Sicht auf den Kunden. Es wäre schön gewesen, wenn man das damals schon gehabt hätte. Aber der gesellschaftliche und technologische Wandel wird uns auf jeden Fall stärker dahintreiben.

Herr Heitmann, die EVE Consulting und Beteiligungsgesellschaft gehört zu den Gründungsunternehmen von BO4E. Was hat Sie als Dienstleister überzeugt?

Jörg Heitmann, Geschäftsführer EVE: Wir sind ja offiziell kein reinrassiges Softwarehaus, sondern auch Berater. Wir sitzen mit unserem CRM für die Energiebranche inzwischen genau in der Mitte. Früher hatte man SAP und darauf beispielsweise ein SAP-CRM gesetzt – das ist heute Geschichte. Inzwischen haben wir viel schnellere Software, die man rascher entwickeln kann. Dazu gehören zum Beispiel Lösungen von Microsoft. Wir haben uns daher vor vier Jahren aufgemacht, bei dem Verein BO4E eine Plattform zu schaffen, so dass wir viel leichter Objekte definieren und austauschen können. Wir zeigen auch in diesem Jahr das erste Mal eine Umsetzung mit unserem Microsoft-Dynamics-CRM. Auch wenn wir dadurch austauschbar mit anderen wären, sind wir der Meinung, dass das für uns eigentlich ein Wettbewerbsvorteil ist, weil wir zum Beispiel viel einfacher Objekte mit den angrenzenden Systemen wie einem Billing-System von zum Beispiel Kisters, Soptim oder Robotron einfach austauschen können – vorausgesetzt, sie folgen auch dem Standard. Kisters ist zum Beispiel auch BO4E-Mitglied. Für uns ist es daher wichtig, dass die Geschäftsprozesse im Vordergrund stehen und wir diese beherrschen und weniger die Software. Am Ende zählt es, dass alles durchgängig funktioniert. Microsoft geht diesen Weg interessanterweise seit diesem Jahr ebenfalls und schneidet aus seinem Monolithen erste Strecken aus.

Künftig muss das Geld also anders als über Strom und Gas verdient werden. Welche Geschäftsfelder bieten sich denn hier im Kontext von BO4E an?

Pfitzer: Da gibt es zahlreiche Bereiche, die gar nicht so weit weg sind: Wir bieten zum Beispiel das Thema Heizkostenabrechnung an. Das ist quasi ein Anhängsel der Wärme-Abrechnung, die es schon lange bei Stadtwerken gibt. Allerdings ist die Software hierfür teilweise noch nicht so spezialisiert, dass die Heizkostenabrechnung einfach aus dem System generiert werden kann. Früher hat man dann den ganzen Monolithen ausgetauscht. Das ist heute fast nicht mehr zu stemmen. Insofern sind wir auch als Software-Anbieter enorm bestrebt gewesen, diese Nische zu besetzen, ohne das Unternehmen bzw. dessen Kernapplikationen gleichsam komplett umkrepeln zu müssen. Wir sehen hier auch andere Themen wie die E-Mobilität. Ein ganz wichtiger Aspekt ist zum Beispiel die bundesweite Abrechnung an Ladestellen. Da hätte der Stadtwerke-Kunde gerne seinen Tarif, am besten gleich mit auf der Rechnung und den gleichen Ansprechpartner. Diese Spezialanwendungen dann in einen Monolithen zu integrieren, das wird, glaube ich, nicht kommen. Diese Zeiten sind einfach vorbei.

Wie weit sind Sie bei den BO4E und wie viele Objekte gibt es denn schon?

Schroer: Das ändert sich ständig: Die Fortschritte kann man auf www.BO4E.de verfolgen. Sobald wir ein Objekt fertiggestellt haben, veröffentlichen wir es samt der kompletten Dokumentation. Es gibt auch einen Entwickler-Bereich. Dort lassen sich neue Objekte kostenfrei miteinander austauschen und testen. So wird gewährleistet, dass Spezialsoftware entwickelt wird, die bei den Systemen der teilnehmenden Anbieter funktioniert. Für Versorger entfällt es damit, stets bilateral mit den entsprechenden Anbietern diskutieren und vereinbaren zu müssen, wer jeweils an den Schnittstellen Anpassungen vornehmen muss. Ist das Ganze standardisiert, geht es viel einfacher und der Zeitaufwand reduziert sich wie die Kosten dramatisch. Wir würden uns wünschen, dass sich die Stadtwerke jetzt bei uns aktiv einbringen und sagen, so würde ich es nicht machen oder ich würde es eventuell anders definieren, denn auch Berater wissen nicht alles. BO4E ist fast wie ein Zertifikat. Unser Ziel ist es zu sagen, diese Lösung ist BO4E-konform und kann mit vielen Systemen reibungslos kommunizieren.

Eine letzte Frage aus aktuellem Anlass: Was bedeutet die Corona-Krise für BO4E?

Schroer: Corona hat vieles verändert, im privaten Bereich wie auch in der Wirtschaft. Vieles ist nicht mehr so wie es war und auch, wenn wir in der schrittweisen Lockerungspolitik zu Althergebrachten langsam zurückkehren, bin ich doch davon überzeugt, dass einige Veränderungen bestehen bleiben, ja sogar begrüßt werden. Das Stichwort ist, sich von tradierten Mustern zu lösen. In der Energiewirtschaft ist zu erwarten, dass neue Geschäftsmodelle noch mehr Aufwind erfahren wie zum Beispiel die E-Mobilität – als Antwort auf ein verändertes Reiseverhalten gepaart mit höherem Umweltbewusstsein. Oder nehmen wir die Nutzung digitaler Services. Corona hat der Digitalisierung einen enormen Schub nach vorn gegeben, ist sozusagen der Turbo für innovative softwaregestützte Leistungen. Unternehmer wie auch Endverbraucher schätzen in der Krise Online-Angebote umso mehr und werden sie auch in Zukunft verstärkt nachfragen. Was wiederum die Entwicklung darauf zugeschnittener Softwareprodukte anheizt. Alles in allem wird sich in den IT-Landschaften einiges bewegen und ein B04E-Standard Brücken zwischen vielen Softwareprodukten verschiedener Hersteller schlagen können. Es soll nicht unsensibel klingen, angesichts der enormen existenziellen Herausforderungen, denen sich viele Menschen heute stellen müssen, aber B04E wird von Corona vermutlich profitieren.

Die Fragen stellte Stephanie Gust

Zum Newsletter anmelden