

Stadtwerk mit eigenem Software-Unternehmen

IT-Dienstleistungen Die Stadtwerke Schwäbisch Hall haben dank ihrer IT-Schmiede eine einzigartige Konstellation. Ein Rückblick anlässlich des 20-jährigen Bestehens

Das die Dienstleistungssparte Sherpa-X der Stadtwerke Schwäbisch Hall 2019 ihr 20-jähriges Bestehen feiert, geriet auf der diesjährigen E-World im Trubel um die Einführung des neuen Produkts Heizkostenabrechnung ein wenig in den Hintergrund. Dabei ist es ein besonderes Jubiläum: 1999, nur ein Jahr nach dem Startschuss der Energiemarktliberalisierung, waren die Haller bereits als operativer Abwickler von Vertriebsprozessen für neue Energielieferanten tätig, die Endkunden in fremden Netzen versorgen wollten. Mit Greenpeace Energy als erstem Kunden fing alles an. Heute unterstützt der kommunale Versorger neben dem Kerngeschäft bundesweit rund 70 Strom- und Gasversorger mit über 400.000 Endkunden im After-Sales-Bereich.

Zwei Treiber der Digitalisierung

Ohne die Verdienste anderer Beteiligten zu schmälern, darf man zwei Personen hervorheben, die den Aufbau der Dienstleistungssparte maßgeblich vorantrieben und sie erfolgreich gemacht haben: Der visionäre Energiemanager *Johannes van Bergen*, von 1990 bis Anfang 2015 Geschäftsführer der Stadtwerke Schwäbisch Hall, baute in seiner Amtszeit das Unternehmen zum Vorreiter beim Einsatz von Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbaren Energien um und war Geburtshelfer zahlreicher kommunaler Neugründungen mit Schwäbisch Haller Beteiligung. Darüber hinaus hatte er den richtigen Riecher und den Mut, die Stadtwerke als Serviceprovider mit eigenständiger IT-Abteilung in Position zu bringen und damit ein ganz neues Geschäftsfeld zu entwickeln.

Von Beginn an involviert und Motor der Dienstleistungssparte war *Ronald Pfitzer*, seit 2012 neben *Gebhard Gentner* sowie bis 2015 neben van Bergen, Geschäftsführer der Stadtwerke Schwäbisch Hall und zuständig für Finanzen, Personal, Informationstechnologie, Energiehandel, Vertrieb und Marketing. 1992 war Pfitzer als IT-Freelancer zu den Stadtwerken gestoßen. Der Spezialist für Software-Entwicklung, zunächst verantwortlich für die IT-Ausrüstung der Mitarbeiter sowie den Ausbau der IT im Unternehmen, machte sich



Outsourcing: Von den IT-Dienstleistungen der Stadtwerke Schwäbisch Hall profitieren insbesondere Newcomer im Energiemarkt. Bild: SW Schwäbisch-Hall

schnell unentbehrlich. Mit seiner Festeinstellung 1995 wurde ihm zugleich die Leitung der Abteilung Planung/Projektierung und IT übertragen. Zu diesem Zeitpunkt hatte Pfitzer sein Entwicklertalent schon unter Beweis gestellt, indem er eine spartenübergreifende Abrechnungslösung für Sondervertragskunden erschuf, die lange Jahre operativ im Einsatz war.

Auftrag von Greenpeace

Mit dem Beginn der Liberalisierung 1998 und der gewonnenen Ausschreibung von Greenpeace Energy war Pfitzer als Entwickler erneut gefordert. »Wir hatten uns am Markt nach einer Software umgeschaut, die in der Lage wäre, die speziellen Anforderungen der neuen Prozesse im Stromvertrieb schlank abzubilden«, erinnert er sich. »Ein solches Tool war aber nicht verfügbar. Also habe ich begonnen, die Soft-

ware sukzessive selbst zu entwickeln. Zunächst konnte sie die Kunden nur bei den bisherigen Lieferanten und Netzbetreibern kündigen beziehungsweise anmelden. Weitere Module wie Abrechnung und Fahrplanmanagement folgten just in time mit dem Auftauchen entsprechender Anforderungen.«

Parallel begannen Pfitzer und seine wachsende Mannschaft, die neuen Dienstleistungsaktivitäten für Strom- und Gaslieferanten auszubauen und zu professionalisieren. Die Haller hatten einen Nerv getroffen, denn insbesondere Newcomer im Energiemarkt profitierten davon, keine eigene System- und Prozesslandschaft aufbauen und betreiben zu müssen. Heute denken auch viele etablierte Energieversorger über Outsourcing nach, weil Kostenvorteile winken und keine Ressourcen zulasten des Kerngeschäfts ge-

bunden werden. Die heute unter der Dachmarke Sherpa-X angebotenen Dienstleistungen florieren – und sie werden zielstrebig ausgebaut.

Mehrheitsbeteiligung an Somentec

Ein Resultat dieser Ausbaustrategie war die mehrheitliche Beteiligung an der Somentec Software GmbH 2013. »Wir hatten vermehrt Anfragen von Stadtwerken und Netzbetreibern erhalten, die unsere Dienste auch in nichtregulierten Sparten wie Wärme- und Wasserversorgung oder Contracting in Anspruch nehmen wollten«, erläutert Pfitzer. »Eine entsprechende Software für die immer komplexer werdenden Geschäftsprozesse nochmals selbst zu entwickeln, wäre mit den verfügbaren Ressourcen unmöglich gewesen. So sind wir auf die Firma Somentec gesto-

ßen, die über die benötigten Tools verfügte. Da Somentec aufgrund veränderter Marktanforderungen einen Partner suchte, sind wir schnell übereingekommen, dass eine mehrheitliche Beteiligung für beide Seiten der beste Weg wäre, den künftigen Herausforderungen des Energiemarktes erfolgreich begegnen zu können.«

Die Tandem-Strategie hat sich bewährt. Somentec fungiert intern nicht nur als Lieferant der Software für das neue White-Label-Produkt Heizkostenabrechnung. Mittlerweile ist XAP im gesamten Stadtwerke-Schwäbisch Hall-Konzern die operative Lösung für ERP und Abrechnung. Für den Bereich Sherpa Klassik sorgt daneben eine rund zehnköpfige Mannschaft für die Weiterentwicklung der bewährten hauseigenen Software. Als »im deutschen Energiemarkt einzigartige Konstellation« bezeichnet Pfitzer die Zusammenarbeit mit Somentec. »Wir sind ein Stadtwerk mit einem eigenen Software-Unternehmen, das unsere Geschäftsprozesse mit eigener Software unterstützt. Und diese Software setzt uns, was das Thema Abrechnung angeht, keine Grenzen.«

Ladesoftware bald startklar

In der Elektromobilität sehen die Stadtwerke Schwäbisch Hall ein weiteres neues Feld der Prozessunterstützung für andere Stadtwerke. »Wir sind mit 49,9 Prozent an der Firma HKS Systeme GmbH in Paderborn beteiligt, die Ladesäulen für Elektromobile entwickelt und herstellt«, berichtet Pfitzer. »Die Finalisierung der Ladesoftware steht kurz bevor, dann sind wir startklar.« Fazit anno 2019: Das Erbe von Johannes van Bergen liegt bei den heutigen Protagonisten der Stadtwerke Schwäbisch Hall in guten Händen. *Gerhard Großjohann*



Ronald Pfitzer
Geschäftsführer der Stadtwerke Schwäbisch Hall für Energie, IT und Finanzen

Kleine Geschichte der IT in der Energiewirtschaft

Firmenhistorie Die Entwicklung von Somentec Software, Tochtergesellschaft der Stadtwerke Schwäbisch Hall, ist ein Spiegel des Energiemarkts. Drei Protagonisten des Unternehmens im Gespräch

Herr Ladehoff, 1994 haben Sie mit Christian Hartlieb und Olaf Polak sowie drei weiteren Mitarbeitern Somentec Software gegründet. Wie verlief der Start?

Ladehoff: Ich hatte schon vorher eine eigene kleine Softwarefirma, die hauptsächlich für ein auf Hardware spezialisiertes IT-Haus in Südhessen arbeitete. Diese IT-Firma erhielt Anfang der 90er-Jahre den Auftrag, eine Abrechnungssoftware für einen Fernwärmeversorger in Ostdeutschland zu entwickeln. Dieses Wärmeabrechnungsprogramm, kurz WAP, basierte auf einem in meiner Firma entwickelten Warenwirtschaftssystem, das mit rund 100 Installationen im Rhein-Main-Gebiet sehr erfolgreich war. WAP fand in den neuen Bundesländern rasch eine Reihe von namhaften Anwendern.

In den frühen 90er-Jahren begannen die Fernwärmeversorger in Ostdeutschland, sich um die Konzessionen für die Strom-, Gas- und Wasserversorgung zu bewerben und sich zu integrierten Stadtwerken zu entwickeln. Also mussten auch diese Sparten abgerechnet werden. Christian Hartlieb und ich, beide von Haus aus Softwareentwickler, sahen großes Potenzial für eine neue EVU-Standardsoftware. Was fehlte, war ein eigener Vertrieb, der sich auf diese Zielgruppe fokussieren konnte. Mit Olaf Polak fanden wir den geeigneten Spezialisten und gründeten am 1. Juli 1994 die Somentec Software GmbH.

Hartlieb: Geburtshelfer war übrigens ein außergewöhnlicher und heute undenkbarer Vorgang: Schon im Februar 1994 hatte ein namhafter ostdeutscher Versorger eine neu zu entwickelnde Multi-Utility-Software bei

uns bestellt. Bei Entwicklern, die sich bis dahin überwiegend mit anderen Themen beschäftigt hatten, von einem Unternehmen, das noch nicht gegründet war und zunächst nur ein halbes Dutzend Mitarbeiter beschäftigte würde! Das neue System haben wir XAP genannt, um auszudrücken, dass damit x-beliebige Medien abgerechnet werden können. Am 1. Juni 1995, nach gut einem Jahr Entwicklungszeit, wurde XAP beim Pilotkunden in den Produktivbetrieb gesetzt.

Wie haben Sie die ersten Jahre überstanden?

Polak: In der Anfangsphase generierte die Betreuung unserer Software-Lösungen für Warenwirtschaft, Steuerberater und Hotels noch genügend Arbeit und Umsatz. Das Interesse an der neuen querverbundtauglichen EVU-Software war aber so stabil, dass wir 1996 beschlossen, unsere Aktivitäten ganz auf die Energiewirtschaft zu konzentrieren.

Somentec war zwischenzeitlich eine AG.

Ladehoff: 2001 haben wir einen privaten Finanzinvestor an Bord geholt und uns in diesem Zuge zur Aktiengesellschaft umgegründet. Mit den größeren Kapitalressourcen und der damals technologisch modernsten Software im Versorgermarkt konnten wir das Wachstum zunächst beschleunigen, wurden dann aber durch die Gesetzgebung gebremst. Die Verbändevereinbarung entfaltete in der Branche nicht den erwarteten Veränderungsdruck. Die Versorger hielten sich mit Investitionen zurück. Erst mit Inkrafttreten der zweiten EnWG-Novelle 2005 setzte sich das Wachstum wieder fort. 2010 haben wir, die Altgesellschafter, im Einvernehmen mit dem Finanzinvestor den

Rückkauf der Anteile begonnen. Im Rahmen der Übernahme durch die Stadtwerke Schwäbisch Hall kehrten wir zur GmbH zurück.

Die mehrheitliche Übernahme folgte 2013. Herr Pfitzer, was war hier Ihre Motivation?

Pfitzer: Das hängt vor allem mit unseren energiewirtschaftlichen Dienstleistungen zusammen, die wir unter dem Namen Sherpa seit vielen Jahren für externe Marktpartner erbringen. Diese Leistungen für den After-Sales-Bereich fokussierten damals ausschließlich den Strom- und Gasvertrieb. Wir wollten das Geschäft auf den Netzbetrieb sowie die Wärme- und Wasserversorgung ausdehnen, weil auch in diesen Märkten der Outsourcing-Bedarf zunahm. Ein zweites Sherpa selbst zu entwickeln, kam für uns nicht infrage. Also haben wir nach einer geeigneten Software für die neuen Aufgaben gesucht und in Somentec den Partner gefunden, der uns genau dieses Werkzeug zur Verfügung stellen konnte. Und da es sich für uns um ein strategisch wichtiges Produkt handelte, erschien es uns sinnvoll, kein einfaches Kunden-Lieferanten-Verhältnis einzugehen, sondern eine enge Kooperation zu suchen.

Wie verteilen sich die Anteile heute?

Pfitzer: Die Stadtwerke Schwäbisch Hall halten 84 Prozent an Somentec, Olaf Polak und Christian Hartlieb jeweils acht Prozent.

Wie fällt Ihr Fazit nach nunmehr sechs Jahren Partnerschaft aus?

Pfitzer: Unsere Erwartungen an die Kooperation haben sich schon heute erfüllt. Somentec liefert beispielsweise mit XAP/Heizkosten einen wesentlichen Baustein für die Realisie-

rung unserer neuen Sherpa-Dienstleistung Heizkostenabrechnung. Bis Mitte 2019 wird die Umstellung der Stadtwerke Schwäbisch Hall und aller unserer Beteiligungsunternehmen auf XAP abgeschlossen sein. Unabhängig von internen Aufgaben soll Somentec weiterhin als eigenständiger IT-Dienstleister am Markt agieren und wachsen.

IT-Dienstleister stehen durch die regelmäßigen Prozessänderungen der Bundesnetzagentur unter enormem Lieferdruck. Nimmt die Dynamik weiter zu?

Hartlieb: Den sechsmonatigen Versionszyklus hatten wir in unserem Softwareproduktmanagement mit einer geänderten Organisation, Verstärkung des Tests und einer neuen Versionsplanungsrichtlinie schnell in den Griff bekommen. Für unsere Kunden und unseren Vertrieb ist es allerdings immer noch gewöhnungsbedürftig, dass wir die neuen Versionen nach Termin und nicht nach Inhalt planen müssen. Die Umsetzung ständiger Format- und Prozessänderungen bindet Ressourcen und bewirkt, dass wir echte Innovationen in der Software langsamer umsetzen können, als wir uns das wünschen. Bei den Formatänderungen, Interimsmodellen und Interimsmodellen des Interimsmodells müssen wir uns notgedrungen mit den Vorgaben oft genug sinnlos im Kreis drehen. Zu erwarten ist, dass uns mit der MaKo 2020, dem Zielmodell und der Umsetzung des Messstellenbetriebgesetzes noch längere Zeit eine große Dynamik bevorsteht.

Wie geht es Somentec heute? Wie bewerten Sie die Perspektiven?

Polak: Wir sind finanziell kerngesund. Im Ju-

biliumsjahr werden wir unseren Umsatz im Vergleich zum Gründungsjahr voraussichtlich verzehnfachen, von rund 700.000 D-Mark damals auf deutlich über sieben Millionen Euro heute. Wir blicken auf eine Entwicklung zurück, die von kontinuierlichem Wachstum geprägt ist. Allein von 2015 bis 2018 konnten wir den Umsatz um 30 Prozent steigern. Seit 1994 hat es nur zwei Jahre gegeben, in denen die Erlöse nicht zugenommen haben. Durch unsere Partnerschaft mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall hat sich unsere Marktpräsenz deutlich verbessert. Wir wachsen im internen wie externen Geschäft. Für die nächsten zwei bis vier Jahre ist mir nicht bange.

Das Interview führte Gerhard Großjohann



(v.l.) **Olaf Polak** und **Christian Hartlieb**
Geschäftsführer von Somentec sowie

Ronald Pfitzer
Sprecher der Geschäftsführung von Somentec und Geschäftsführer der Stadtwerke Schwäbisch Hall



Uwe Ladehoff
Mitgründer und bis 2013
Geschäftsführer von
Somentec, heute Privatier