

## Stadtwerke Wolfenbüttel mit neuer Softwarelösung

# Neue Geschäftsfelder erschließen

Die Stadtwerke Wolfenbüttel arbeiten seit Ende des Jahres 2016 mit der Abrechnungslösung XAP.heizkosten. Mit der Software sollen sich künftige Geschäftsmodelle wie Mieter- und Quartierstrom sowie Dienstleistungen rund um Smart Meter erschließen lassen. Wie das funktionieren soll, das erklärt Vera Steiner, Geschäftsführerin der Stadtwerke Wolfenbüttel, im Gespräch mit der Redaktion der ew.

*Frau Steiner, die Stadtwerke Wolfenbüttel haben eine neue Abrechnungslösung implementiert. Was ist das Besondere daran?*

**Steiner:** Die zunehmende Komplexität der Abrechnungen war mit der bestehenden ERP-Systemlösung nicht mehr zu bedienen. Wir konnten damit nicht mehr flexibel auf Kundenwünsche beziehungsweise auf komplexe Abrechnungsanforderungen eingehen. Auslöser des Systemwechsels war, dass Speziallösungen jenseits des klassischen Strom- und Gasvertriebs nur noch mit großem Aufwand abgebildet werden können.

*Wie fand der Umstieg statt?*

**Steiner:** Wir haben uns für einen sanften Umstieg entschieden. Das heißt, die Abrechnung aller Spezialverträge wird bis Ende 2017 rollierend im alten System durchgeführt. Anschließend werden die Daten monatlich manuell nach XAP.heizkosten überführt. So können die Mitarbeiter das neue System nach und nach kennenlernen. Die Menüs und die Navigation sind ähnlich wie bei Microsoft-Produkten strukturiert. Das erleichtert den Einstieg.



**Vera Steiner:** Angesichts sinkender Margen im Energievertrieb wollen wir als Stadtwerke Wolfenbüttel an die großen Wohnungsbaugesellschaften ran.

*Können Sie Änderungen am System selbst vornehmen?*

**Steiner:** Dass wir kleinere Änderungen selbst vornehmen können, ohne gleich

den Hersteller beauftragen zu müssen, war mit ein Grund für die Anschaffung.

*Gab es Probleme bei der Einführung?*

**Steiner:** Bis auf die Verzahnung der Schnittstellen, etwa zur Finanzbuchhaltung, die einige Probleme mit sich brachte, lief der Wechsel reibungslos ab.

*Wollen Sie mit der Implementierung neue Geschäftsfelder erschließen?*

**Steiner:** Ja, mit der neuen Software wollen wir neue Geschäftsfelder erschließen. Primäres Ziel ist die Immobilienwirtschaft. Wir wollen Wohnungsbaugesellschaften und Gebäudebetreiber offensiv ansprechen und beispielsweise die Übernahme der Nebenkostenrechnungen als Dienstleistung anbieten. Daneben wollen wir auch bei Mieter- und Quartierstromangeboten aktiv werden. Auch im Bereich E-Mobilität werden sich bald schon ganz neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Auf diesen Feldern können wir jedoch nur erfolgreich sein, wenn wir bei Prozessgestaltung und Abrechnung hochflexibel reagieren können. Mit der Einführung der neuen Software haben wir dafür die Basis gelegt.

*Sie wollen einen Fuß in die Immobilienwirtschaft bekommen. Was genau heißt das?*

**Steiner:** Angesichts sinkender Margen im Energievertrieb wollen wir als Stadtwerke Wolfenbüttel an die großen Wohnungsbaugesellschaften ran: egal, ob das betreutes Wohnen ist oder sozialer Wohnungsbau, ob Liegenschaften der Stadt oder des Kreises. Wir wollen allen Beteiligten die Übernahme der Abrechnung anbieten. Viele Eigentümer sind bereits an uns herangetreten. Sie wollen bauen beziehungsweise investieren, aber nichts mit Technologien und Abrechnung zu tun haben. Da suchen sie sich entsprechende Anbieter. Wir versuchen, mit der Lieferung von Strom, Gas und Wasser reinzukommen, sagen aber auch, wir können mehr. Viel Potenzial bieten beispielsweise auch Alarmanlagen und Sicherheitskonzepte. Mit dem alleinigen Vertrieb von Strom und Gas werden kleinere Stadtwerke nicht mehr satt. Die Margen werden immer kleiner. Sie brauchen darüber hinausgehende Dienstleistungen.

*Was ist mit Mieterstrommodellen?*

**Steiner:** Mieterstrommodelle können langfristig eine Rolle spielen. Derzeit fehlen uns die Interessenten. Wir brauchen Neubauten, wo wir mit unseren Konzepten dann reingehen. Beim Bestand ist es sehr schwer. Viele Eigentümer scheuen Investitionen. Wolfenbüttel ist historisch gewachsen, mit viel alter Bausubstanz und dementsprechend viel Fachwerk. Dadurch sind zum Beispiel die Möglichkeiten für PV-Anlagen begrenzt. Mieterstrommodelle können wir abbilden und abrechnen. Dazu haben wir ein fertiges Messkonzept. Sie brauchen aber ein bestimmtes Klientel, da wir hier sicher im Hochpreissegment sind. Letztendlich ist es auch eine Ideologie, die man mit verkauft. Hier sind noch Hemmschwellen bei den Vermietern zu überwinden.

*Was ist mit dem anstehenden Smart-Meter-Rollout? Wie wollen Sie hier profitieren?*

**Steiner:** Als grundzuständiger Messstellenbetreiber werden wir uns ent-

sprechend aufstellen. Wir sind sicherlich weiter als manch anderes Stadtwerk und befinden uns derzeit in der Ausschreibungsphase. Wir werden uns einige Dienstleistungen ins Haus holen. Aber wir müssen auch unsere Services und Produkte wettbewerbsfähig aufstellen. Das Bindeglied zum Kunden ist nun mal der Zähler. Wenn der Zähler verloren ist, ist der Kunde weg. Alles, was einmal Netzthema war, ist morgen schon Vertriebsthema. Wir arbeiten deshalb schon heute an Modellen für Zusatzprodukte, die dem Smart-Meter-Kunden weiteren Nutzen bieten.

Uwe Bonnen

>> [v.steiner@stadtwerke-wf.de](mailto:v.steiner@stadtwerke-wf.de)

>> [www.stadtwerke-wf.de](http://www.stadtwerke-wf.de)

43242