8. Jahrgang | 2020 | Nr. 1 | www.msu-solutions.de

# msu connect

*Brancheninformation der **msu solutions GmbH** für die Energiewirtschaft*


- **Seite 6**
  Cloud Computing und Digitalisierung
  Andreas Weber, Geschäftsführer
  msu solutions GmbH
- **Seite 12**
  -m8mit- im Mobilitätsverbund
  Dr.-Ing. Hannes Schwarz, Projektleiter
  (E-)Mobilität, msu solutions GmbH
- **Seite 16**
  Intelligente Messsyteme
  Christian Dietzel, Direktor
  Geschäftsfeldentwicklung, GÖRLITZ AG

*FLEXIBEL. INTELLIGENT. PROZESSORIENTIERT.*

Microsoft Partner | Microsoft Dynamics NAV Gold Enterprise Resource Planning

Business Process Management

CRM

SmartBilling

Finance

Technischer Service

Power BI

BPO Service

Mobile Apps

# msu.energie365

## Next Generation Energy

E-world energy & water

11.-13.2.2020
ESSEN / GERMANY
www.e-world-essen.com

Verfügbar auf **Microsoft Azure**

Besuchen Sie uns: **HALLE 3 | Stand 557**

www.msu-solutions.de

# EDITORIAL

„Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.

Mahatma Gandhi

*Liebe Leserinnen und Leser,*

mit der Bewegung „fridays for future“, dem Klimagipfel im Kanzleramt und der weltweiten Klimakonferenz in Madrid im „Jahr des Klimaprotestes“ (Spiegel) ist nur allzu deutlich geworden, dass es im Kleinen wie im großen Maßstab effektiver und zukunftsweisender Maßnahmen bedarf, die nur von Gesellschaft, Politik, Forschung und Wirtschaft gemeinsam getragen werden können.

Klimaschutz und Digitalisierung sind zwei miteinander verbundene Herausforderungen, die für die Energiewirtschaft eine besondere Bedeutung haben. In den letzten Jahren hat es in beiden Themen nur geringe Fortschritte gegeben. Energieversorger können aber selbst oder zunehmend mehr im Verbund mit Partnern wichtige Projekte für Erneuerbare Energien, E-Mobilität und Mieterstrom umsetzen und für eine breite Nutzerschicht durch parallele Projekte der Digitalisierung leicht zugängig machen.

Mit dem Mobilitätsverbund -m8mit- wird dieses Ziel konsequent verfolgt: Die neue digitale msu-Cloudplattform führt Anbieter von E-Ladeinfrastruktur, E-Car-Sharing, E-Bikes, ÖPNV und Kunden zusammen und schafft leichtzugängige Nutzungsmöglichkeiten von Mobilitätsangeboten und Infrastruktur einer ganzen Region. Der Mobilitätsverbund -m8mit- verbessert die Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen der Energiewirtschaft, steigert deren Know-how, führt insbesondere aber zur Kostenoptimierung, die durch Skaleneffekte der Partner im Verbund erreicht wird. Ein weiteres Beispiel ist die im August 2019 einer erstaunten Öffentlichkeit vorgestellte strategische Zusammenarbeit von Microsoft und SAP im schnell wachsenden Cloud-Business. Die gegenseitige Nutzung von IT-Produkten auf der Cloudplattform Microsoft Azure bietet ab sofort die Integration von SAP-Produkten mit Microsoft Office 365, von Azure Diensten, wie KI, IoT oder von msu.energie365, ein Cloud-Backend für CRM-Kundenservice, Abrechnung, technischen Service u. v. m. zum Einsatz in nationalen oder internationalen Unternehmen der Energiewirtschaft.

Zusammen mit unseren strategischen Partnern Microsoft und DATEV, aber auch mit innovativen IT-Partnern, wie der GÖRLITZ AG aus Koblenz arbeiten wir intensiv an vielen Themen der Digitalisierung, deren Umsetzung auch entscheidend dem Klimaschutz dient, denn „die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun“ (Mahatma Gandhi).

Wir danken Ihnen für das Vertrauen in unsere Leistungen und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen unserer aktuellen **msu|connect**.

Bodo Ruppach, Andreas Weber,
Geschäftsführende Gesellschafter

## IMPRESSUM

msu connect
Brancheninformation der msu solutions GmbH für die Energiewirtschaft

Ausgabe 1/2020

Herausgeber: msu solutions GmbH
Blücherstraße 24, 06120 Halle (Saale)

fon +49 345 / 27 99 04-0
fax +49 345 / 27 99 04-93
info@msu-solutions.de

Konzeption und Chefredaktion:
Dr. Lothar Müller
Redaktion: Christiane Bauer;
Andreas Löffler

Titelgrafik: www.punkt191.de
unter Verwendung von
© 123RF

Bildnachweis: msu solutions GmbH,
alle Rechte bei den Bildautoren;

Layout, Satz, Gestaltung:
www.punkt191.de

Nachdruck und elektronische Verbreitung
nur mit schriftlicher Genehmigung
des Herausgebers.
Alle Angaben ohne Gewähr.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht
unbedingt die Meinung der Redaktion wiedergeben.

# INHALT

Seite 3 Editorial

Seite 4 Inhalt/Impressum

Seite 5 What's New
Neue mobile App für das Projektmanagement / Mehr Effizienz bei der Tourenplanung

Seite 6 Cloud Computing und Digitalisierung
Andreas Weber im Gespräch

Seite 8 Jetzt mit gleichem Fachpersonal 50 Prozent mehr Projekte betreuen
Fitz Thormählen, Geschäftsführer, Energiecontractor OVE Objekt-Versorgung

Seite 10 msu.energie365 – Wärme und Contracting
Bodo Ruppach

Seite 12 -m8mit- im Mobilitätsverbund für Bürger und Kommunen
Dr.-Ing. Hannes Schwarz, Projektleiter (E-)Mobilität, msu solutions GmbH

Seite 14 Das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) ist da
Dr. Michael Weise, Rechtsanwalt und Partner, Jill-Emmy Vaupel, Rechtsanwältin,
Becker Büttner Held PartGmbB

Seite 16 Intelligente Messsyteme sicher im Griff
Christian Dietzel, Direktor Geschäftsfeldentwicklung, GÖRLITZ AG

Seite 18 Cyber ist wichtigster Risikofaktor für Unternehmen
Daniel Erling, Entwickler und Datenschutzbeauftragter bei msu

Seite 20 msu direkt: So gewinnen wir erfolgreich Fachkräfte
Christian Dockhorn, hauptverantwortlicher Betreuer der msu-Azubis

Seite 22 Contracting ist mehr als eine Energiedienstleistung
Tobias Dworschak, Geschäftsführer Verband für Wärmelieferung e. V. (VfW)

Seite 23 Veranstaltungskalender

*Intelligente Lösungen zur Optimierung der Prozesse im Technischen Service*

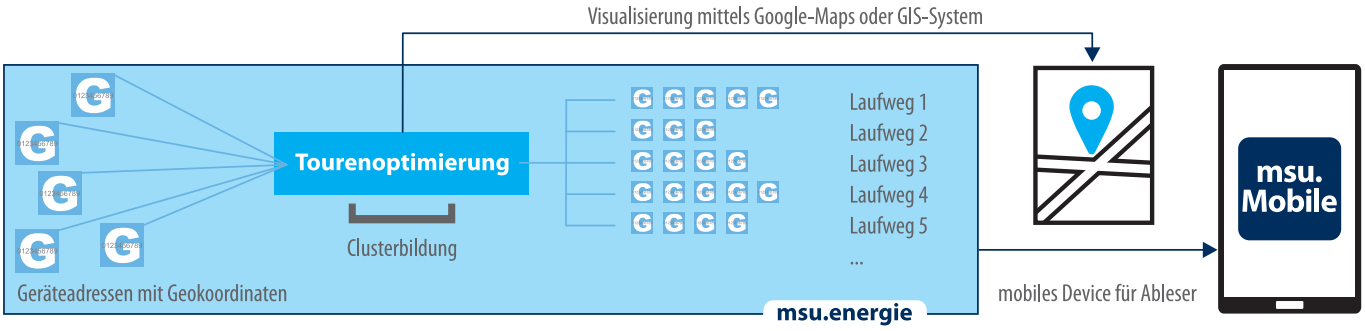
# WHAT'S NEW

## NEUE MOBILE APP FÜR DAS PROJEKTMANAGEMENT

Wer bereits in **msu.energie** das Projektmanagement-Modul des Technischen Services nutzt, kann sich demnächst auf eine Weiterentwicklung freuen. Wo wir bereits im Alltag Smartphone und Tablet für die unterschiedlichsten Dinge nutzen, setzen wir auch in **msu.energie** auf mehr Integration. Anwender wollen heute schnellen Zugriff auf relevante Daten, diese mobil vor Ort erfassen und bearbeiten, komplexe Aufgaben bereichsübergreifend abarbeiten und automatisiert wieder an das ERP-System übermitteln. Dies wird mit der aktuell in Entwicklung befindlichen mobilen App für das Projektmanagement effizient und zeitgemäß ermöglicht.

Projekte, wie z. B. Baumaßnahmen, werden bereits vorkonfiguriert und mit den entsprechenden Projektinformationen und Materialeinsätzen an die neue App übergeben. **msu.energie** stellt dafür in der Projektrückmeldung das Projekt, die Projektaufgabe, das Leistungsobjekt sowie den verantwortlichen Monteur bereit. Den einzelnen Projekten können bereits im Vorfeld Ressourcen und Artikel zugeordnet werden, die anschließend mit der App synchronisiert werden. Zudem werden der Artikel- und Ressourcenstamm aus den Stammdaten an die App übertragen. So können auch später vor Ort weitere, ungeplante Aufwände dem Projekt zugeordnet werden.

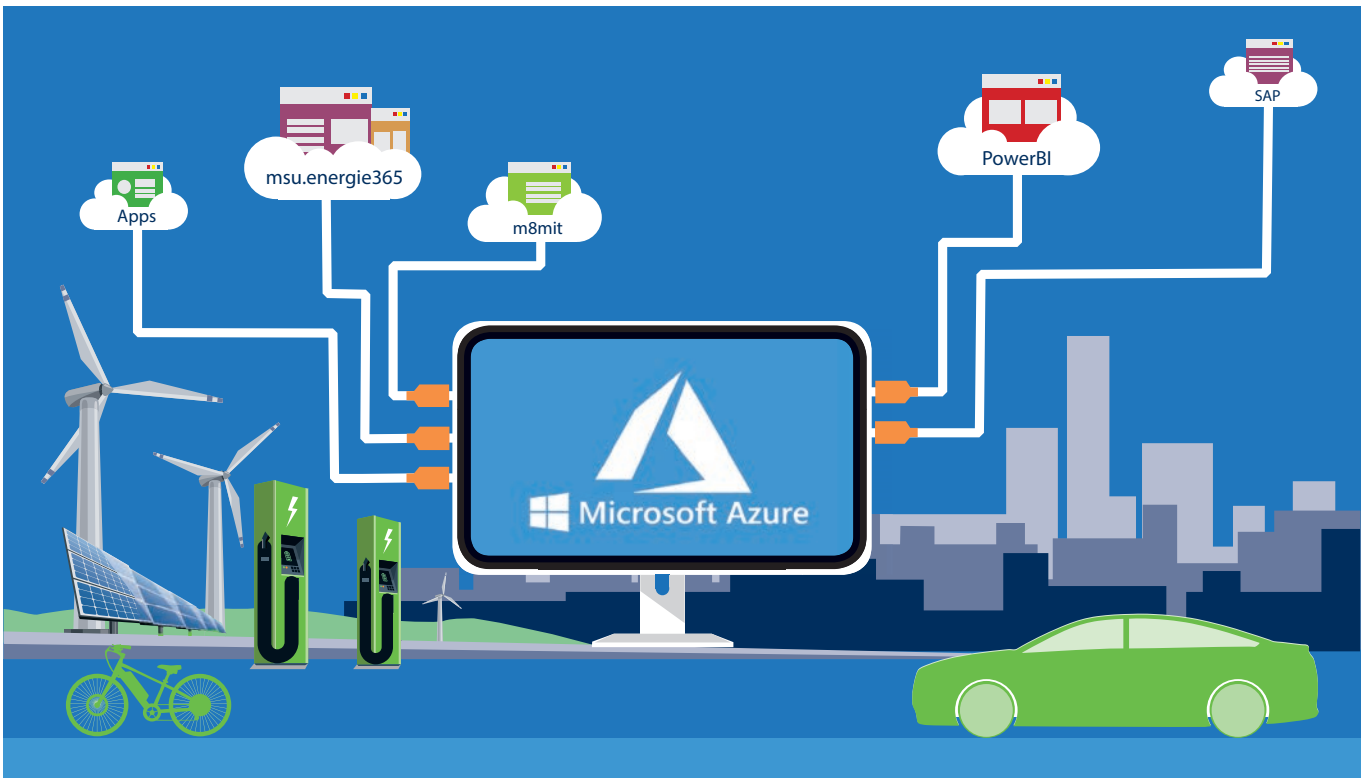
Da die App auch offline funktioniert, können die Monteure anschließend, ohne direkten Zugriff auf **msu.energie**, entsprechende Ressourcen und verwendete Materialien sowie deren Verbräuche während der Baumaßnahme direkt bearbeiten, Fotos erfassen und eine Abnahmeunterschrift hinterlegen.




## MEHR EFFIZIENZ BEI DER TOURENPLANUNG

Basierend auf intelligenten Zukunftstechnologien wurde die Entwicklung auch im Bereich der Tourenplanung vorangetrieben. Mit **msu.Tourenplanung** wird u. a.die Verteilung abzulesender Geräte in Ablesetouren transparenter und zugleich optimiert. Was früher mit Excel-Tabellen, manuellem Zuordnen, Wandkarten oder Online-Routenplanern sehr viel Zeit in Anspruch nahm, erledigt die Tourenoptimierung im Hintergrund in wenigen Minuten. Das reduziert nicht nur den Planungsaufwand, sondern führt auch zu besseren Ergebnissen. Häufig historisch gewachsene Laufwege werden so effizient neu geplant.

Die abzulesenden Geräte werden in **msu.energie** in ein Abrechnungswert-Buchblatt geladen und mit den Geräteadressen sowie zugehörigen Geokoordinaten und bisherigen Laufwegszuordnungen an die Tourenoptimierung übergeben. Im Ergebnis der Optimierung wird für jede Adresse der neu zugeordnete Laufweg in das Abrechnungswert-Buchblatt zurück übertragen. Bei Bedarf können die optimierten Daten mittels graphischer Unterstützung, z. B. in Google-Maps oder im GIS-System, visualisiert und in einzelne Buchblätter pro Laufweg aufgeteilt und von dort mühelos in die Ablese-App **msu.Mobile** übertragen werden.




# CLOUD COMPUTING UND DIGITALISIERUNG

*SAP und Microsoft arbeiten im Cloud Computing zusammen.*

Andreas Weber,
Geschäftsführer msu solutions GmbH

*Herr Weber, warum zögern Unternehmen oft, wenn es um Entscheidungen zur Digitalisierung und Cloud Computing geht?*

*Andreas Weber:* Es gibt verschiedene Aussagen dazu. Die gute Nachricht ist, mehr als zwei Drittel der Unternehmen aller Branchen, auch die Energieversorger, beschäftigen sich heute aktiv mit diesen Themen, deutlich mehr als noch vor fünf Jahren. Die schlechte Nachricht ist, es wird immer noch viel zu wenig in Digitalisierung investiert. Pro Kopf der Bevölkerung werden derzeit in Deutschland jährlich ca. 900 €, in den USA aber 1.900 € investiert. Unser Wachstum in der IT-Branche liegt bei 1,5, in den USA bei 3,2, in Indien bei 5,5 und in China bei 6,1 Prozent, wie der Bitkom-Verband gerade analysierte. Im internationalen Vergleich fallen wir zurück.

*Die Digitalisierung schreitet nur langsam voran. Passt das Thema nicht zu Traditionsunternehmen, wie Stadtwerken, die ihr 100-jähriges Bestehen feiern?*

*Andreas Weber:* Viele Stadtwerke und Energieversorger sind aktiv dabei sich mit strategischen Neuausrichtungen für die Zukunft fit zu machen. Und Digitalisierung ist dabei eines der Kernthemen. Hier treffen Traditionsunternehmen auf die neue Welt, auf IT-Unternehmen, die flexibel und agil arbeiten, bei denen andere Arbeitsmethoden herrschen, wie „Daily Scrum“ und „Sprint Meetings“, die mutige Entscheidungen in kurzer Zeit treffen, da sich im Zeitalter der Digitalisierung die Technologien rasant entwickeln. Damit tun sich langjährige Traditionsunternehmen in der Tat schwer.

*Ist das eher eine Mentalitätsfrage oder liegt das an den Arbeitsmethoden, an der Art und Weise der Organisation von IT-Unternehmen und Energieversorgern?*

*Andreas Weber:* Sicher an Beidem, agiles und flexibles Arbeiten erfordert viel Disziplin, gute Organisation und klare Regelungen der Verantwortlichkeit. Hier sind die Traditionsunternehmen hervorragend aufgestellt. Sie sind gut organisiert, müssen sich aber mit neuen Arbeitsmethoden aktiv beschäftigen, um in Augenhöhe mit den IT-Unternehmen und Start-ups zusammen arbeiten zu können. Sie müssen ihre eigenen Teams eigenverantwortlicher machen, die Kreativität und Leistung jedes Einzelnen stärker fördern und fordern.

*SAP und Microsoft arbeiten zukünftig im Cloud Computing zusammen?*

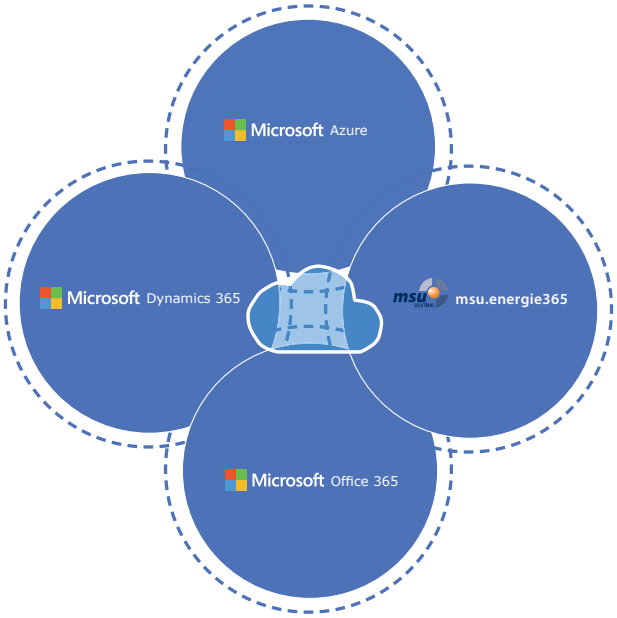
*Andreas Weber:* Ja, ein sehr gutes Beispiel für radikales Umdenken. Wer hätte es für möglich gehalten, dass solch große Weltkonzerne wie SAP und Microsoft erkennen, dass strategische Zusammenarbeit für beide Unternehmen und vor allem für die Kunden mehr Vorteile als Nachteile bringt. Hier erfolgt ein wirklicher „Neustart". Alle Kunden von SAP und Microsoft können zukünftig die Produkte beider Konzerne in der Microsoft Azure Cloud nutzen. Die ERP-Plattformen SAP S/4 Hana und Microsoft Dynamics Business Cental 365 lassen sich leicht mit Office 365, Big Data- und KI-Tools und Tausenden von Apps verbinden. Ein gigantisches Produktportfolio steht damit allen Anwendern offen. Wie sagte einer unserer Kunden begeistert – Raketentechnologie!

*Welche Vorteile bietet die Zusammenarbeit von SAP und Microsoft den msu-Kunden?*

*Andreas Weber:* Kurz gesagt, die gleichen Vorteile wie für alle Kunden, die in der Digitalisierung entscheidend vorankommen wollen. Unsere msu-Branchenprodukte sind ja grundsätzlich für alle Kunden der Energiewirtschaft auf Microsoft Azure, aber auch on-premises im eigenen Haus oder in Hybrid-Nutzung verfügbar. Die msu-Software kann zukünftig auch mit SAP Core Modulen auf der Cloudplattform Microsoft Azure betrieben werden. Das gleiche Modell haben wir bereits zusammen für das DATEV-Rechnungswesen in der DATEV-Cloud entwickelt.

*Ist die Microsoft Azure Plattform für Energieversorger attraktiv?*

*Andreas Weber:* Diese Art von Business Case ist für Energieversorger hoch attraktiv. Sie können die Vorteile der Produkte von verschiedenen Anbietern zusammenführen. Wir gehen davon aus, dass sich viele SAP-Kunden zukünftig das Portfolio von msu.energie365 auf Microsoft Azure ganz genau ansehen werden, wenn sie entscheiden, wie sie Billing, SmartMetering, E-Mobilität etc. in ihre neue ERP-Plattform auf Azure integrieren. Eine Kombination aus SAP Finance, Microsoft CRM und msu.energie365 – alles ist möglich und bietet enorme Potentiale für Kostenoptimierung, Automatisierung und Effizienzsteigerung.




*Gibt es bereits Beispiele für msu-Anwendungen auf Microsoft Azure?*

*Andreas Weber:* Ja natürlich, unser aktuellstes Projekt ist die Mobilitätsplattform -m8mit-. Diese wird auf Microsoft Azure in der Cloud betrieben. Als Backend-System für Kunden- und Vertragsmanagement wird msu.energie365 eingesetzt. Dazu werden Anwendungen, wie die eCarApp und ein Charge-Monitoring, sowie ein Kunden-Portal für Abrechnung und Forderungsmanagement bereitgestellt. In einer Cloud-Plattform arbeiten zukünftig hunderte von Ladesäulenanbietern, wie Stadtwerke, Kommunen, Wohnungsunternehmen, Hotels etc. zusammen. Sie können Web-Services zur Anbindung an ihre kaufmännischen Systeme nutzen, erhalten Big Data und PowerBI-Analysen zur Auslastung der Ladesäulen und vieles mehr. Alle Systeme werden im 24/7-Betrieb in der Cloud bereitgestellt. Dieser Service ist schnell, unkompliziert und immer verfügbar, für alle die daran Interesse haben. So macht Digitalisierung und Cloud Computing Spaß.

*Herr Weber, wir danken Ihnen für das Gespräch.*

# JETZT MIT GLEICHEM FACHPERSONAL 50 PROZENT MEHR OBJEKTE BETREUEN

*Energiecontractor OVE ist nach der Einführung des ERP- und Abrechnungssystems von msu solutions und durch den damit erzielten Effizienzgewinn bestens für weitere Entwicklungsschritte gerüstet.*

Foto oben: OVE-Geschäftsführer Fritz Thormählen (links) und sein für die Software-Neueinführung verantwortlicher Mitarbeiter Axel Demand
Foto: OVE

Seit 1993 versorgt die OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG mit Sitz in Bad Rothenfelde bundesweit Wohnquartiere sowie kommunale und Gesundheitseinrichtungen mit Wärme und, Stichwort BHKW und Photovoltaik, Mieterstrom. „Nach einem ab 2005 einsetzenden starken Wachstumsschub, durch den die Zahl der von uns betreuten Objekte auf mehr als 250, und bis heute auf mehr als 400 wuchs, zeigte sich immer mehr, dass das bis dato existierende Nebeneinander von Finanzbuchhaltung und Abrechnungssystem nicht länger haltbar war“, schildert der geschäftsführende Gesellschafter Fritz Thormählen die Ausgangssituation. „Die Übergabe der Daten war ein elender Ritt und regelmäßig mit enormen Aufwand verbunden. Beispielsweise haben wir jeden Abschlag erst händisch geprüft, ehe er verrechnet werden konnte; mussten in Sachen Mahnungen das System eigenständig nach etwaigen offenen Forderungen durchforsten“, ergänzt er.

*Gegenseitige Impulse bei der Pionierarbeit*

„Auch da wir wussten, dass es für uns als Contractor keine bereits völlig ‚fertige' Unternehmensgesamt-Softwarelösung gibt – Einstands- und Verkaufspreise und die zugrundeliegenden Tarifregeln sind ja in jedem Objekt anders –, haben wir auf der E-World Kontakt zu msu solutions aufgenommen. Unser Ziel war es, zusammen mit deren Know-how unsere Abrechnung, das Finanzwesen und die Anlagenbuchhaltung in einem mit möglichst viel Automatisierung ausgestatteten integrierten ERP-System zusammenzuführen", blickt Fritz Thormählen zurück.

„Es vermittelte gleich ein gutes Grundgefühl, wenn uns msu-Experten, die selbst einmal bei Stadtwerken in der Region gearbeitet haben, in der Präsentation argumentativ ‚abzuholen' vermochten, auch das Contracting-Geschäft kannten. Gleichwohl hatten wir und msu uns im Verlauf der alsbald gestarteten Partnerschaft erst noch wirklich zu ‚finden', was Schritt für Schritt immer besser gelang", schildert der bei OVE für das IT-Projekt verantwortliche Axel Demand. „Nachdem die msu-Berater das Projekt schon gut vorbereitet hatten, stießen bald darauf auch Kollegen aus der Billing-Entwicklung zur gemeinsamen Runde, die die Software-Umstellung realisieren sollte. Dies war ein weiterer entscheidender Schritt, denn für die Umsetzung der vielen Besonderheiten gerade beim Wärmecontracting, zum Beispiel der Punkt Heizkostenverteilung, die vielgestaltigen Preisänderungsklauseln und die enorme Menge der zu verarbeitenden Zählerstände, die mit 35.000 das gewöhnliche Maß einiger Stadtwerke deutlich übersteigt, mussten wirklich sehr viele fachliche Anforderungen in der Software realisiert werden", unterstreicht der erfahrene Fachmann. Es sei ausdrücklich keine Floskel zu sagen, dass man viel voneinander gelernt habe. „Ich denke, dass msu den Bereich Wärmecontracting dank unserer Mitwirkung und der gemeinsamen Pionierarbeit softwareseitig jetzt in all seinen Facetten komplett abbilden kann", hebt Axel Demand anerkennend hervor.

*Kein Konsistenzbruch der Daten mehr*

Nach digitaler Übertragung der OVE-Daten in die Microsoft SQL-Datenbank sei bereits die nächste Jahresabrechnung mit der neuen ERP-Software msu. energie erstellt worden. Nachdem kleinere individuelle Anforderungen wie zum Beispiel der Ausdruck der Rechnungen im speziellen OVE-Layout umgesetzt waren, läuft das System längst rund. Im Zusammenspiel, dank fester Ansprechpartner bei msu und dem perfektionierten technischen Support, bringt das wie erhofft sowohl Effizienzgewinn als auch Zukunftssicherheit.

„Es gibt keinen Konsistenzbruch mehr. Datenintegrität und -durchgängigkeit der Prozesse für die Ablesung und Abrechnung komplexer Contracting-Spezial-Tarife mit vielen Parametern, Indizes und Preisgleitklauseln bis hin zur Finanzbuchhaltung mit Forderungsmanagement und Zahlungsverkehr sind komplett automatisiert", betont Fritz Thormählen. „Mit unserem 20-köpfigen, hochspezialisierten Fachpersonal können wir jetzt 50 Prozent mehr Objekte betreuen, wobei das Wachstumspotenzial noch nicht einmal ausgereizt ist", sieht er einen handfesten Nutzen, der genauso für Zukunftssicherheit steht wie Flexibilität und modulare Erweiterbarkeit der auf Microsoft Dynamics basierenden msu-Branchenlösung. „Derzeit wird auch das msu-Kundenportal angebunden, um Tarifauswahl, Vertragsabschluss und Rechnungseinsicht ebenfalls online zu ermöglichen", blickt der OVE-Geschäftsführer voraus.

Andreas Löffler

> „Es vermittelte gleich ein gutes Grundgefühl, wenn uns msu-Experten, die selbst einmal bei Stadtwerken in der Region gearbeitet haben, in der Präsentation argumentativ ‚abzuholen' vermochten ..."
>
> Axel Demand, verantwortlicher Mitarbeiter für die Software-Neueinführung

Der OVE-Stammsitz in Bad Rothenfelde
Foto: Andreas Löffler

*msu.energie365 jetzt auch für Wärmeversorger und Contractoren, Power-to-X-Technologien, BHKW- und Photovoltaik-Anlagen:*

# MSU.ENERGIE365 – WÄRME UND CONTRACTING

*msu.energie365 hat sich nunmehr auch für den schnell wachsenden Markt der Wärmeversorger und Contractoren, für Betreiber von zukunftsfähigen Power-to-X-Technologien, Erneuerbare Energien, Mieterstrom, BHKW- und Photovoltaik-Anlagen bewährt.*

Bodo Ruppach,
Geschäftsführer msu solutions GmbH

Unternehmen, wie die AVACON Natur, die GETEC-Gruppe in Magdeburg und die OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG, setzen in dem schnell wachsenden Markt der Wärmeversorger zunehmend auf msu.energie365, das Microsoft Dynamics 365 BC, CRM und Power BI jetzt in einer neuen Branchenlösung für Wärmeversorger vereint.

Mit der integrierten msu-ERP-Software können Wärmeversorger alle Prozesse und Betriebsabläufe für Energieeinkauf und Energieabrechnung, Kundenmanagement, technische Anlagenverwaltung und Betriebskosten, Finanzwesen und Controlling durchgängig digital gestalten und optimieren.

### *Umgestalten von Geschäftsprozessen in Einkauf und Beschaffung*

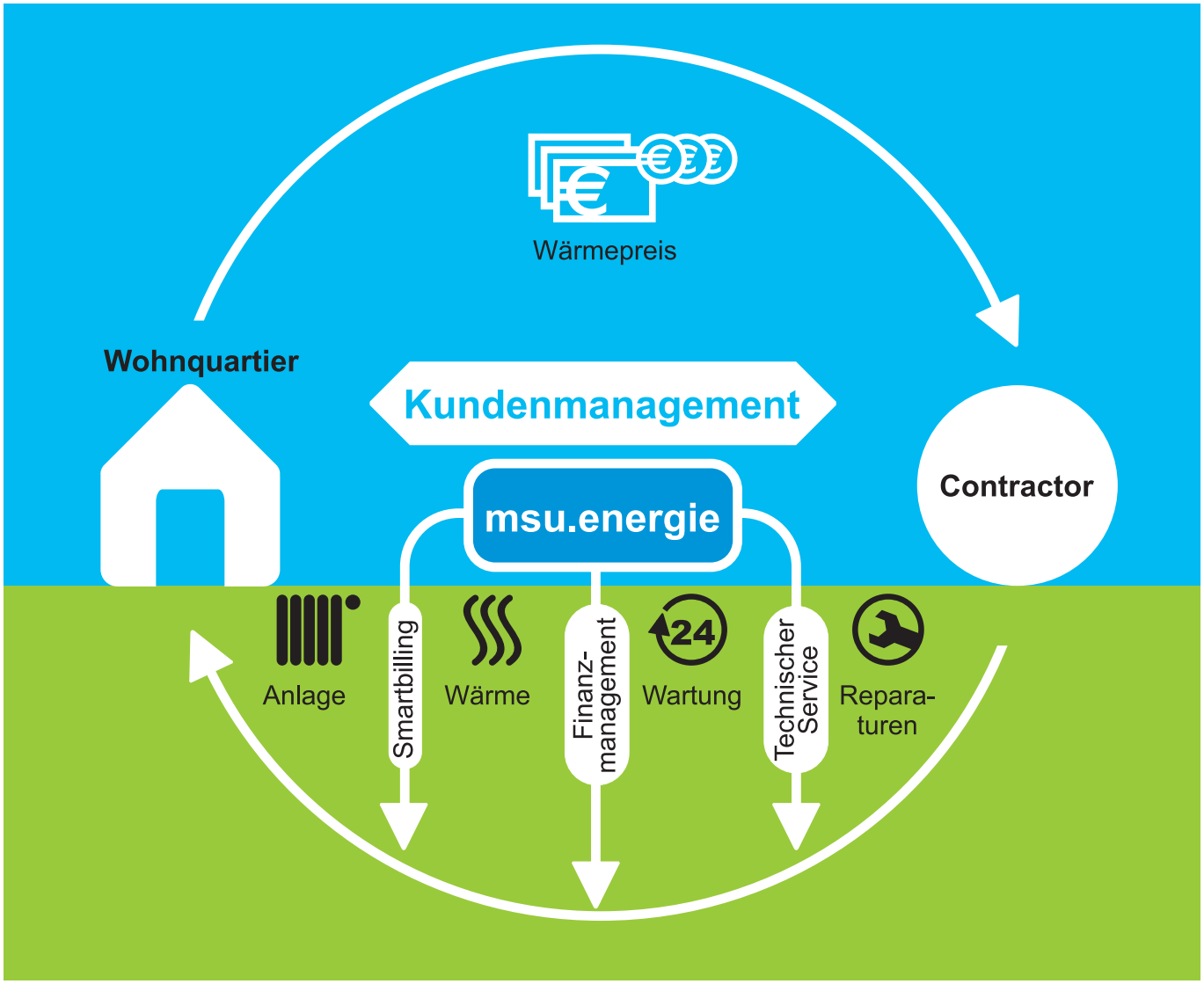
Beim Einsatz von innovativen Technologien ist auch eine konsequente Umgestaltung von Geschäftsprozessen erforderlich. Gerade bei Wärmeversorgern arbeiten technische und kaufmännische Bereiche oft traditionell autark, werden viele Vorgänge, z. B. zur Beschaffung und zum Energieeinkauf, mit langjährigen Partnern und Lieferanten per Telefon oder E-Mail abgewickelt.

Ein effizientes Controlling der Einkaufsprozesse mit permanenter Budgetverwaltung ist aber nur möglich, wenn alle Vorgänge bereits von der Bestellung bis zur Lieferung und Eingangsrechnung zeitnah im ERP-System verwaltet werden. Dafür müssen alle Geschäftsprozesse im Unternehmen umgestaltet werden. Dies beginnt bei einer einheitlichen Stammdatenverwaltung für Lieferanten, Verträge, Artikel, Preise etc., der Anbindung der technischen Bereiche, die auch über mobile Endgeräte Vorgänge auslösen und überwachen können und der Erfassung aller Bedarfsanforderungen und Bestellungen im ERP-System.

### *Schnelle Reaktion auf Kundenwünsche in der Energieabrechnung*

Das Gleiche gilt für Geschäftsprozesse im Kundenmanagement und in der Energieabrechnung. Hier sind viele Verträge pauschal geregelt. Überschreitungen oder Unterschreitungen von vertraglichen Mengen, Plausibilität und Vollständigkeit der Daten, Auswirkungen von Preisanpassungen u. v. m. werden oft erst zur Jahresabrechnung erkannt.

Mit msu.energie ist die Unterstützung einer Vielzahl von Abrechnungsvarianten für Kunden jeder




Größenordnung, eine hochflexible Tarif- und Preisverwaltung mit Zonen- und Staffelpreisen, Preisgleitformeln, mehrstufige Verteilschlüssel u. v. m. möglich, ebenso die automatisierte und echtzeitnahe Abrechnung der Kunden nach tatsächlichem Verbrauch. Frühzeitig können saisonale oder sonstige Schwankungen des Verbrauchs berücksichtigt werden, was den zunehmenden Anforderungen der Kunden nach einer transparenten und möglichst „Realtime"-Abrechnung entgegenkommt. Dazu wird das wirtschaftliche Risiko des Wärmeversorgers reduziert, verbessern sich Liquidität und Ertragslage deutlich.

*Effizienter Anlagenbetrieb und Betriebskosten-Analysen*

Die wichtigsten Faktoren für den Anlagenbetrieb sind die Übersichten über Kosten, Erlöse und Wirtschaftlichkeit der einzelnen Anlagen, die für beliebige Zeiträume auswertbar sein müssen. Neben den Verbräuchen und den stark schwankenden Beschaffungskosten für Primärbrennstoffe, sind insbesondere die Aufwände und Kosten für Instandhaltung und Wartung entscheidend für die Wirtschaftlichkeit einer Anlage. Auch diese Betriebskosten können mit dem Modul „technischer Service" von msu.energie effizient verwaltet und im ERP-Finanzwesen über Kostenstellen und Kostenträger analysiert werden. Für eine Durchgängigkeit der Datenbasis ist allerdings auch eine Verbindung mit den Leitsystemen der technischen Anlagen erforderlich, die heute vielfach noch nicht gegeben ist.

*msu.energie365 als Cloud-, on-premises- oder Hybrid-Modell*

msu.energie365 kann auf virtuellen Ressourcen in der Microsoft Azure-Cloud, aber auch in eigener Hardware-Umgebung (on-premises), in der Private- oder Public-Cloud (Software as a Services) oder in verschiedenen Hybrid-Varianten genutzt und betrieben werden. Somit bietet msu.energie365 in allen Varianten die Voraussetzung, dass sich Betreuungsaufwand, Betrieb und Wartung gegenüber anderen ERP-Systemen deutlich reduzieren lässt.

*Die E-Mobilität nimmt langsam Fahrt auf, doch es fehlt nach wie vor an genügend Ladestationen mit eichrechtskonformer Abrechnung, die preislich attraktiv und für jeden zugänglich sind. Aber es gibt Lösungen für Kommunen, Stadtwerke und die Wohnungswirtschaft.*

# -m8mit- IM MOBILITÄTS-VERBUND FÜR BÜRGER UND KOMMUNEN

Dr.-Ing. Hannes Schwarz,
Projektleiter (E-)Mobilität und Mitinitiator
von -m8mit-, msu solutions GmbH

Mobil in Deutschland bedeutet vor allem AUTOMOBIL. Neben den Verbrennungsmotoren lassen sich die Ursprünge der E-Mobilität ebenfalls im 19. Jahrhundert finden. Zwei Jahrhunderte später haben E-Autos an Fahrt aufgenommen und kommen erst jetzt richtig ins Rollen. Laut offiziellen Statistiken haben wir in Deutschland Ende des Jahres über 100.000 rein elektrisch betriebene Fahrzeuge und ca. 24.000 öffentlich zugängliche Ladestationen. In fünf Jahren sollen es mindestens zehnmal mehr E-Autos und Ladestationen sein; in zehn Jahren bis zu vierzigmal. Ganze Werke und Produktionslinien werden auf E-Mobilität umgestellt, so dass diese Technologie in naher Zukunft auch mit durchschnittlichem Einkommen erschwinglich sein wird. Was fehlt sind eichrechtskonforme Ladestationen, die preislich attraktiv und für jeden zugänglich sind, besonders für jene fünfzig Prozent der Bevölkerung, die kein Haus und Grund besitzen.

### *Abrechnungsdienstleistung im Verbund*

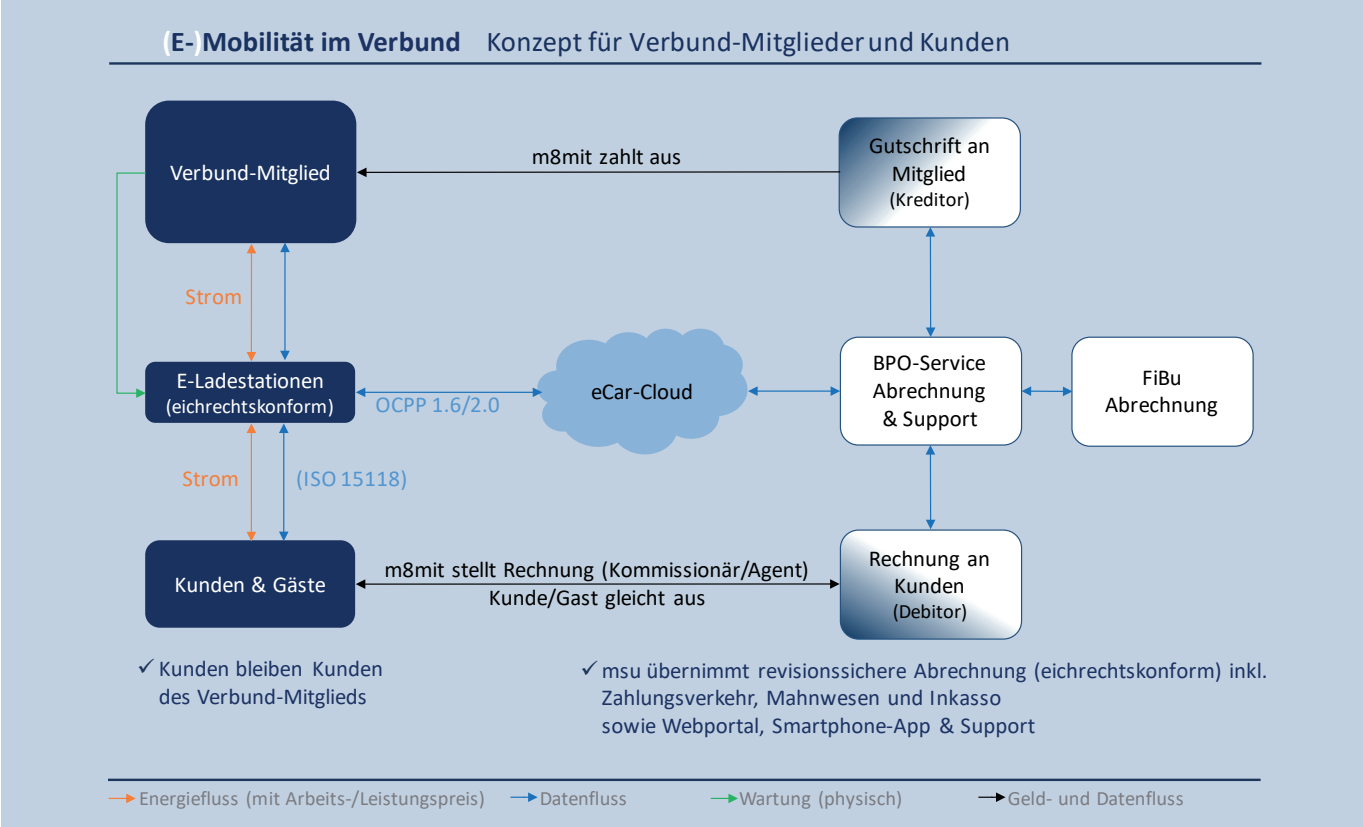
Ein aktuelles Problem beim Aufbau von geeigneter Ladeinfrastruktur liegt darin, dass neben hohem Investitionsbedarf und derzeitig wenig Nutzern auch erhebliche laufende Kosten für eine erforderliche Abrechnungsdienstleistung anfallen. Insbesondere kleinere bis mittelgroße kommunale Energieversorger und Wohnungsgesellschaften besitzen hierfür nur limitierte personelle und monetäre Ressourcen, versorgen aber die Bevölkerung in der Breite mit Energie und Wohnraum.

Hier setzt der neue Mobilitätsverbund -m8mit- an. Er verbindet Wissen und Kapazitäten der kommunalen Energie- und Immobilienunternehmen und erreicht Kostensenkungen durch Skaleneffekte, insbesondere Senkung der Anschaffungs- und Betriebskosten durch beispielsweise günstigere Rahmenverträge bzw. Reduzierung der laufenden Kosten für Wartung, Software etc. Während sich die Mitglieder im Verbund auf ihre Stärken konzentrieren – Infrastruktur und Energie für den Bürger bereitzustellen – werden die laufenden Kosten für Dienstleistungen so anteilig auf mehrere Schultern verteilt.

### *Wie funktioniert der Ladeverbund?*

Die Abrechnung von registrierten und nicht-registrierten Kunden erfolgt für alle Verbund-Mitglieder cloudbasiert durch einen professionellen IT-Dienstleister, die msu solutions GmbH, als Business Process Outsourcing (BPO). Dafür müssen die Ladestationen mindestens anhand des herstellerunabhängigen

m8mit fahrtsmart

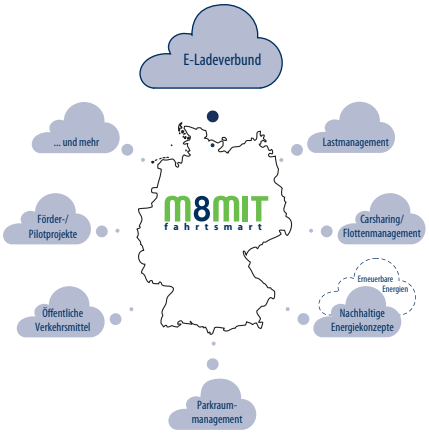



Kommunikationsprotokolls OCPP 1.6 ansprechbar sein, um in die eCarCloud eingebunden werden zu können.

Über die Cloud werden Betreibern und Kunden mittels Webportal und Smartphone-App ein Stationsfinder, nützliche Informationen zum Ladestatus und zur Ladehistorie sowie verschiedene Zahlungswege bereitgestellt. Eine allgemeingültige Schnittstelle stellt sicher, dass alle benötigten Daten für weitere interne Abrechnungsprozesse an die jeweiligen Abrechnungssysteme der Verbund-Mitglieder übertragen werden.

Zusammenfassend ist der E-Ladeverbund der erste, entscheidende Schritt zu einem gesamtheitlichen Mobilitätskonzept für Bürger und Kommunen. Als Bindeglied zwischen Energie-, Verkehrs- und Immobilienwirtschaft werden zukünftig intelligente Parkraumbewirtschaftung sowie überregionales Carsharing-, öffentliche Verkehrs- und autonome Fahrdienstleistungen mit eingebunden.

Zukunftsgerichtet soll -m8mit- den Mitgliedern und Nutzern eine Plattform bieten, mit der jegliche Verkehrsoptionen optimal eingebunden und dabei die Vorteile einer multimodalen Mobilität genutzt werden können. Dann spricht man wirklich von smarter Mobilität. Das ist der Anspruch, das ist das Ziel.




*Es gelten nur wenige, aber wichtige Leitlinien im Ladeverbund:*

- Für nicht-registrierte Kunden gibt es einen einheitlichen E-Lade-Preis!
- Je Ladevorgang fällt eine vom Kunden getragene, geringe Servicepauschale für die Abrechnung inkl. elektronische Zahlung an (Kreditkarte, Paypal etc.)!
- Registrierte Kunden erhalten Rabatte auf den E-Lade-Preis!

*Am 24.04.2019 ist das Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen (Geschäftsgeheimnisgesetz) in Kraft getreten, das – der Name des Gesetzes gibt bereits einen eindeutigen Hinweis – dem Schutz von Geschäftsgeheimnissen dient. Was Unternehmen tun müssen, um diesen Schutz zu erhalten, beleuchtet der folgende Gastbeitrag von Dr. Michael Weise, Rechtsanwalt & Partner und Jill-Emmy Vaupel, Rechtsanwältin, Becker Büttner Held.*

# DAS GESCHÄFTSGEHEIMNIS-GESETZ (GESCHGEHG) IST DA

Der deutsche Gesetzgeber setzt mit dem GeschGehG die Anforderungen der EU-Richtlinie 2016/943 (sog. „Know-how-Richtlinie") um, welche die Mitgliedsstaaten zu einem zivilrechtlichen Mindestschutz von Geschäftsgeheimnissen verpflichtet. Zuvor konnte der zivilrechtliche Schutz von Geschäftsgeheimnissen nur über eine schwierige juristische Konstruktion erreicht werden – mit dem GeschGehG ist nun ein einheitliches Rechtsregime zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen geschaffen worden.

Das GeschGehG definiert das „Geschäftsgeheimnis" und vermittelt dem Inhaber des Geschäftsgeheimnisses eine Reihe von Schutz- und Abwehransprüchen. Diese Ansprüche dienen dem Schutz von Geschäftsgeheimnissen, die nicht durch Marken, Patent oder Ähnliches geschützt werden. Im Gegensatz zur DS-GVO geht es dem GeschGehG zudem nicht um den Schutz personenbezogener Daten.

Ein Fachbeitrag von Dr. Michael Weise, Rechtsanwalt & Partner und Jill-Emmy Vaupel, Rechtsanwältin, Becker Büttner Held PartGmbB

### *Definition des Geschäftsgeheimnisses – was wird geschützt?*

Nach § 2 Nr. 1 GeschGehG sind Geschäftsgeheimnisse – verkürzt gesagt – Informationen, die weder allgemein bekannt oder ohne weiteres zugänglich und daher von wirtschaftlichem Wert sind und die durch angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen geschützt werden und bei denen ein berechtigtes Interesse an der Geheimhaltung besteht.

### *1. Wirtschaftlicher Wert*

Eine Information besitzt einen wirtschaftlichen Wert, wenn ihre Erlangung, Nutzung oder Offenlegung ohne Zustimmung des Inhabers dessen wirtschaftliches oder technisches Potenzial, geschäftliche oder finanzielle Interessen, strategische Position oder Wettbewerbsfähigkeit negativ beeinflussen.

*2. Berechtigtes Geheimhaltungsinteresse*

Wann ein berechtigtes Geheimhaltungsinteresse vorliegt, ist noch nicht abschließend geklärt. Unter welchen Umständen ein berechtigtes Geheimhaltungsinteresse vorliegt, wird künftig von der Rechtsprechung konkretisiert werden müssen. Man wird wohl aber von einem berechtigten Geheimhaltungsinteresse ausgehen können, wenn die Offenlegung der Information spürbar nachteilige Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition eines Unternehmens hat oder haben kann.

*3. Angemessene Schutzmaßnahmen*

Nach bisheriger Rechtslage war die Annahme eines subjektiven Geheimhaltungswillens ausreichend, um eine Information als Geschäftsgeheimnis qualifizieren zu können. Die hierzu entwickelte Rechtsprechung legte ein sehr weites Begriffsverständnis zugrunde, so dass sich der Geheimhaltungswille sogar vermuten ließ, wenn sich dies aus der Natur der geheim zuhaltenden Tatsache ergab. Nun fordert der Gesetzgeber von einem Unternehmen jedoch das Ergreifen von angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen zum Schutz eines Geschäftsgeheimnisses. Mit anderen Worten: Nur wenn eine Information auch angemessen geschützt wird, kann es sich um ein Geschäftsgeheimnis handeln. Wann eine Schutzmaßnahme „angemessen" ist, beantwortet das Gesetz nicht. Es sind jedoch keine überzogenen Anforderungen an die Geheimhaltungsmaßnahmen zu stellen. Letztlich muss die Maßnahme im konkreten Fall geeignet sein, zur Geheimhaltung der Information zu dienen. Zur Beurteilung der Angemessenheit der Maßnahme ist demnach je Einzelfall ein variabler Maßstab anzulegen.

Dabei sind unterschiedliche Kriterien zu berücksichtigen, wie etwa

- die Schutzwürdigkeit der Information, ihr Wert bzw. die Bedeutung für das Unternehmen und die Art bzw. Natur der Information sowie Entwicklungskosten einer Information,
- die Größe des Unternehmens und dessen wirtschaftlichen Kapazitäten und verfügbare Mittel,
- Kosten und Üblichkeit der Maßnahme (im Unternehmen), die Art der Kennzeichnung der Informationen und vereinbarte vertragliche Regelungen mit Arbeitnehmern und Geschäftspartnern sowie
- die Größe eines potentiellen Schadens durch Verlust der Information.

Welche Maßnahmen im Einzelfall zu treffen sind, hängt im Ergebnis von der Art des Geschäftsgeheimnisses und den konkreten Umständen der Nutzung ab. Um dies näher bestimmen zu können, sollte das Geschäftsgeheimnis zunächst klassifiziert werden. Zu denken ist hier an Kriterien wie „streng vertraulich", „vertraulich", „intern" und „öffentlich". Sodann sind je nach Einstufung die notwendigen Schutzmaßnahmen zu identifizieren und zu implementieren. Hierbei kann es sich um Zugangs- und Zutrittskontrollen handeln, aber auch um vertragliche Verschwiegenheitsvereinbarungen. Dabei ist zu beachten, dass diese in regelmäßigen Abständen zu kontrollieren und ggf. anzupassen sind.

**DER GESETZGEBER BÜRDET DEM GEHEIMNISINHABER DIE BEWEISLAST FÜR DAS VORLIEGEN DER DURCHFÜHRUNG DER ANGEMESSENEN GEHEIMHALTUNGSMASSNAHMEN AUF.**

Der Gesetzgeber bürdet dem Geheimnisinhaber die Beweislast für das Vorliegen der Durchführung der angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen auf. Werden angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen nicht vorgenommen oder können sie nicht nachgewiesen werden, fällt die Information aus dem Schutzbereich des GeschGehG heraus. Es ist daher aufgrund des GeschGehG erforderlich, dass der Wille eine Information geheim zu halten durch entsprechende Maßnahmen umgesetzt und dokumentiert wird.

*Auswirkungen für die Praxis*

Durch die neuen Anforderungen sind insbesondere Netzbetreiber mit einem erheblichen Umsetzungsaufwand konfrontiert. Zwar sind diese in der Regel nicht von der Industriespionage im klassischen Sinne betroffen. Die Vielzahl von Verfahren vor den Regulierungsbehörden, Konzessionsverfahren sowie die Anfragen von Personen aufgrund des Informationsfreiheitsgesetzes (IFG) machte bisher jedoch das „großzügige" Schwärzen von Geschäftsgeheimnissen im Rahmen der Beschlüsse oder Auskünfte erforderlich. Die BNetzA hat ihre Hinweise zur Schwärzung bisher noch nicht dem GeschGehG angepasst. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Schwärzungen zukünftig nur dann vorgenommen werden, wenn es sich um tatbestandsmäßige Geschäftsgeheimnisse im Sinne des GeschGehG handelt: Wer keine Geheimhaltungsmaßnahmen ergreift, wird daher wohl künftig keine Schwärzungen mehr verlangen können!

*Fazit*

Den Unternehmen ist daher zu empfehlen, den Geheimnisschutz in ein unternehmensinternes Compliance-System zu integrieren. Neben den erforderlichen Geheimhaltungsmaßnahmen bedarf es auch einem System zur Kontrolle, ob die entsprechenden Informationen noch geheimhaltungsbedürftig sind. Dabei bietet es sich natürlich an, auf bestehende Erfahrungen und Strukturen aufzusetzen. Die Erfahrungen aus der internen Umsetzung der DS-GVO können genutzt werden, um Strukturen für den Geheimnisschutz zu entwickeln. Das wirtschaftliche Risiko bei einer unterlassenen Umsetzung ist hoch: Ohne eine Anpassung der Strukturen kann der Geheimnisschutz nicht auf das neue GeschGehG gestützt werden. Nachlässigkeiten können zu einem Verlust der Qualifikation der Information als Geschäftsgeheimnis führen.

*Es ist anzuraten, die Umsetzung Schritt für Schritt vorzunehmen:*

Schritt 1: Bestandsaufnahme
Schritt 2: Klassifizierung der Informationen
Schritt 3: Erarbeitung eines Schutzkonzeptes
Schritt 4: Umsetzung des Schutzkonzeptes
Schritt 5: Kontrolle des Schutzkonzeptes

Foto: © 123RF, Artur Szczybylo

*Von der Montage über die Prozessintegration bis zur Abrechnung:*

# INTELLIGENTE MESSSYSTEME SICHER IM GRIFF

*Die GÖRLITZ AG aus Koblenz, ein Unternehmen der VIVAVIS Unternehmensgruppe, ist Hersteller der Software-Plattform IDSpecto, die Gateway-Administratoren die Konfiguration und den Betrieb der Smart-Meter-Gateways (SMGW) ermöglicht. Zusammen mit dem Kooperationspartner msu solutions aus Halle wird eine durchgängige Cloudplattform für den intelligenten Messstellenbetrieb von der Montage bis zur Abrechnung konzipiert.*

Christian Dietzel,
Direktor Geschäftsfeldentwicklung

Um die Prozesse rund um intelligente Messsysteme (iMSys) einheitlich zu unterstützen, wurde durch die GÖRLITZ AG eine moderne, prozessorientierte IoT-/Daten-Plattform entwickelt, über die sich das cloudbasierte ERP-System msu.energie365 und dessen Prozesse leicht mit IDSpecto.DAYOS erweitern lassen. Alle Prozesse für die iMSys werden über ein integriertes System für externe Marktteilnehmer (EMT) geroutet. Der Vorteil dieser Lösung liegt in einer Normierung der Schnittstellen und der Prozesse zwischen ERP-, EMT- und GWA-System, die den Anpassungsaufwand für Zertifizierungs- und Re-Zertifizierung deutlich reduzieren, da die wirklichen Systemschnittstellen außerhalb des zertifizierungspflichtigen Teils liegen.

Zwölf Monate nach der Zertifizierung des ersten SMGW durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) und die Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) wurde das dritte

Smart Meter Gateway zugelassen und zertifiziert. Da das BSI die Verfügbarkeit von drei SMGW offiziell festgestellt und veröffentlicht hat, ist nun nach § 30 des Messstellenbetriebsgesetzes die technische Einbaupflicht gegeben. Jahre nach dem geplanten Start kann der Smart-Meter-Rollout in Deutschland im Jahr 2020 endlich beginnen.

Die Messstellenbetreiber sind nun aufgefordert, innerhalb der nächsten drei Jahre mindestens 10 % ihrer Pflichteinbaufälle von intelligenten Messsystemen ins Feld zu bringen. Jetzt wird sich zeigen, ob auch wirklich jeder Messstellenbetreiber ausreichend darauf eingerichtet ist. Denn um intelligente Messsysteme in Verkehr zu bringen, müssen eine Vielzahl von Randbedingungen beachtet und in die eigene Infrastruktur und die eigenen Prozesse integriert werden.

Das Ganze beginnt bereits bei der Bestellung der iMSys. Diese erfolgt ausschließlich elektronisch und muss nach den Vorgaben des elektronischen FNN-Lieferscheines ablaufen. Nur so sind die SMGW-Hersteller in der Lage, die Geräte so zu konfigurieren, dass diese regelkonform eingebaut werden können. Auch die Auslieferung der iMSys erfolgt nicht mehr „einfach so" auf Palette oder Karton. Die Integrität der SMGW muss auf dem gesamten Lieferweg bis zur Messstelle gewährleistet sein. Umgesetzt wird diese Forderung durch die „sichere Lieferkette" – kurz SiLKe – die die Hersteller in Zusammenarbeit mit dem BSI definiert haben. Hierbei erfolgt der Transport entweder in Safe Bags mit NFC-Chip oder in Boxen mit einem eigens entwickeltem Schließsystem. Um auch bei der Montage des SMGW eine nahtlose Integrität sicherzustellen, erhalten die Monteure explizite Verhaltensschulungen.

Im anschließenden Regelbetrieb übernimmt der SMGW-Administrator die Betreuung des SMGW. Er muss darauf achten, dass die iMSys jederzeit ordnungsgemäß ihren Dienst verrichten und Störungen entweder selbst beheben oder den externen Marktteilnehmer davon in Kenntnis setzen. Auch das Umkonfigurieren eines iMSys, z. B. bei Tarif- oder Lieferantenwechseln, oder die Bereitstellung von relevanten Daten zur Befundprüfung des iMSys gehört zum Aufgabenbereich des Gateway-Administrators.

All diese Punkte verdeutlichen, dass sich der Einbau und Betrieb eines intelligenten Messsystems grundlegend von den mit einem herkömmlichen Zähler verknüpften Prozessen unterscheidet. Für Unternehmen ist es daher absolut notwendig, die Einbau-, Ausbau- und Wechselprozesse in ERP- oder speziellen Workforce-Systemen an die neuen Erfordernisse anzupassen. Gleichzeitig müssen Abrechnung und Marktkommunikation für den wettbewerblichen oder grundzuständigen Messstellenbetrieb aufgebaut werden. Nur so kann perspektivisch ein möglichst wirtschaftlicher Umgang mit intelligenten Messsystemen erzielt werden.

### *GÖRLITZ und msu unterstützen Transformation*

Die Messstellenbetreiber stellen diese Anforderungen vor bislang nicht gekannte Herausforderungen. Mitarbeiter und die ganze Systemlandschaft inklusive aller dafür benötigten Schnittstellen müssen ertüchtigt werden. Bei dieser Transformation unterstützen GÖRLITZ und msu Unternehmen jeglicher Größe mit maßgeschneiderten Lösungen sowohl für die Gateway-Administration als auch den intelligenten Messstellenbetrieb. So kann mit der on-premises Lösung die komplette Systemumgebung vor Ort betrieben werden und der Messstellenbetreiber als Gateway-Administrator agieren. Voraussetzung ist, dass der Messstellenbetreiber seine Umgebung nach ISO 27001 sowie Technischer Richtlinie zertifizieren lässt.

Alternativ kann der MSB auf einer cloudbasierten Plattform im SaaS-Betrieb (Software as a Service) durchgeführt werden, deren Systemumgebung sich im – vollständig BSI-zertifizierten – GÖRLITZ-eigenen Rechenzentrum befindet. Bei diesem Modell entfällt für den MSB ein Großteil der kosten-, zeit- und personalintensiven Zertifizierung. Lediglich ein nach den Vorgaben von GÖRLITZ gestalteter GWA-Arbeitsplatz muss vorhanden sein.

Dazu können BPO-Dienstleistungen (Business Process Outsourcing) in der Cloud genutzt werden. Im Auftrag des MSB übernimmt GÖRLITZ u. a. die komplette Administration, das heißt sowohl die Inbetriebnahme als auch den Regelbetrieb des zertifizierten Systems. Lediglich Gerätelogistik und Montage der iMSys verbleiben beim MSB. Für alle Varianten kommt für die Administration der SMGW die Software IDSpecto.GWA zum Einsatz.

Alle drei genannten Ausprägungen sind auch für die Nutzung des MDM-Systems auf Seiten des EMT verfügbar. IDSpecto.DAYOS realisiert den Datenempfang des passiven EMT inkl. des Zertifikatshandling über eine performante und skalierbare Kryptografie. Neben dem Datenempfang kann dann der MSB seine Pflichten nach MaKo2020 wahrnehmen. Plausibilitätsprüfungen und Ersatzwertbildung werden vorgabenkonform zur Anwendungsregel VDE-AR-N 4400 (Metering Code) ermöglicht. Auch der sternförmige, BDEW-konforme Datenversand ist gewährleistet. Für RLM-Messungen jeglicher Energieart lässt sich zusätzlich das Zählerfernabfragesystem IDSpecto.ADMIN integrieren. Darüber hinaus ist für die Zukunft vorgesorgt: Das System ist bereits heute auf die Unterstützung von IoT-Geschäftsmodellen und Mehrwertdiensten wie Quartierslösungen, Mieterstrommodellen oder LoRa-Projekte ausgelegt.

„Mit unseren vielfältigen Smart-Metering-Lösungen unterstützen wir sowohl die Rolle des Smart Meter Gateway Administrators (GWA) als auch die des externen Marktteilnehmers (EMT) bei ihren Aufgaben. Sämtlich Produkte spielen dank automatisierter Prozesse nahtlos zusammen."

Christian Dietzel,
Direktor Geschäftsfeldentwicklung

*msu: Partner für Cybersicherheit*

# CYBER IST WICHTIGSTER RISIKOFAKTOR FÜR UNTERNEHMEN

*Im Oktober 2019 stellte das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) in einem Bericht zur Lage der IT-Sicherheit dar, dass die Qualität der Cyber-Angriffe weiter gestiegen und die Bedrohungslage anhaltend hoch ist. Der Bericht zeigte aber zugleich auf, bei konsequenter Umsetzung von IT-Sicherheitsmaßnahmen können diese Cyber-Angriffe erfolgreich abgewehrt werden.*

Daniel Erling,
Entwickler und Datenschutzbeauftragter bei msu

Die Digitalisierung schreitet voran und durch die zunehmende Vernetzung (Internet of Things) gibt es automatisch auch mehr mögliche Schwachstellen. Schon heute sind mehr als die Hälfte aller deutschen Unternehmen Opfer eines Cyberangriffs geworden. So hat das BSI im betrachteten Berichtszeitraum rund 114 Millionen neue Schadprogramm-Varianten registriert, DDoS-Angriffe mit bis zu 300 Gbit/s Angriffsbandbreite beobachtet und bis zu 110.000 Bot-Infektionen täglich in deutschen Systemen registriert – meist auf mobilen Endgeräten oder Geräten des Internets der Dinge (IoT).

Ist eine Lücke vorhanden, wird diese auch ausgenutzt. Genau darauf haben es Cyberkriminelle abgesehen. Die Frage ist nicht ob, sondern vielmehr wann ein Angriff passiert und unter welchen Bedingungen dieser stattfindet. Die Anzahl an DDoS-Attacken, Phishing-Mails mit Schadsoftware oder Erpressungs-Trojanern wird weiter zunehmen. Die aktuelle Einschätzung des BSI ist konkreter Anlass für uns als Softwarehaus, dieses Thema auch im Interesse unserer Partner und Kunden zu sensibilisieren.

Beispielhaft soll an drei Themen skizziert werden, auf welche Sicherheitsanforderungen seitens der Unternehmensführung besondere Aufmerksamkeit zu legen ist.

### *Schutz vertraulicher Daten*

Der Schutz vertraulicher Daten besitzt für uns als msu oberste Priorität, er umfasst sowohl Informationssicherheitsaspekte als auch Datenschutzanforderungen. Deshalb ist es selbstverständlich, dass alle in msu IT-Systemen verarbeiteten Informationen nach Vertraulichkeit klassifiziert werden. Dort, wo der Schutzbedarf offensichtlich ist (z. B. bei Authentisierungsinformationen wie Passwörtern), erfolgt bereits in der Standardkonfiguration der IT-Systeme die Umsetzung entsprechender Maßnahmen.

Zu den zu schützenden Daten gehören auch Protokolldateien, Passwörter, Parametrierdaten sowie alle sonstigen Daten, die nach behördlichen Vorgaben oder Gesetzen, wie z. B. dem Bundesdatenschutzgesetz, als vertraulich eingestuft werden.

Das Nationale IT-Lagezentrum im BSI
Quelle: Bundesamt für Sicherheit
in der Informationstechnik

*Sichere Datenspeicherung und Übertragung*

Vertrauliche Daten unserer Kunden, die im Entwicklungs- und Wartungsprozess benötigt werden oder anfallen, dürfen daher nur verschlüsselt übertragen werden. Und bei einer Speicherung auf mobilen Datenträgern oder Systemen dürfen solche Daten auch nur verschlüsselt gespeichert werden. Die Menge und die Dauer der Aufbewahrung der gespeicherten Daten ist auf ein vertraglich festzulegendes Minimum zu beschränken.

Es müssen vertragliche Regelungen getroffen werden, nach denen der Verlust von Daten oder Datenträgern bzw. die missbräuchliche Verwendung oder der missbräuchliche Zugriff umgehend den Beteiligten zu melden ist.

*Behandlung von Sicherheitslücken*

Sicherheitslücken können immer wieder auftreten. Unternehmen sollten deshalb über einen dokumentierten Prozess verfügen, um Sicherheitslücken zu behandeln. Der Prozess definiert, wie und in welchem Zeitrahmen eine bekanntgewordene Lücke überprüft, klassifiziert, behoben und an alle betroffenen Kunden mit entsprechenden Maßnahmenempfehlungen weitergemeldet wird. Und es muss innerhalb dieses Prozesses allen Beteiligten, aber auch Außenstehenden möglich sein, tatsächliche oder potentielle Sicherheitslücken zu melden. Über aktuelle Sicherheitsprobleme, die das System oder Teilkomponenten betreffen könnten, sind die beteiligten Partner zeitnah zu informieren. Grundsätzlich gilt, wenn eine Sicherheitslücke bekannt wird, ist der Auftraggeber unter der Maßgabe der Vertraulichkeit zeitnah zu informieren, auch wenn noch kein Patch zur Behebung des Problems zur Verfügung steht. Die Meldung und Information zu Schwachstellen und Sicherheitslücken erfolgt i. d. R. als Dienstleistung, deshalb sollte deren genauer Umfang individuell in einem Service- und Wartungsvertrag festgelegt werden.

*Fazit: Was ist im IT-Sicherheitsfall zu tun?*

Cyberattacken treffen grundsätzlich jede Unternehmensklasse. Sie geschehen branchenunabhängig und können schnell großen Schaden anrichten, wie auch Beispiele von Stadtwerken zeigen. Was ist den Betroffenen im IT-Sicherheitsnotfall zu raten?

Im Ernstfall sind schnelle aber überlegte Handlungen gefragt, die den Schaden eingrenzen. Beweismittel sollte man nicht vernichten, deshalb sollte der betroffene Rechner nicht abgeschaltet werden. Er sollte aber vom Netzwerk getrennt werden, um eine Ausbreitung zu vermeiden. Ein Notfallkoordinator sollte festlegen, welche internen Stellen informiert werden müssen. Ein externer IT-Forensik-Experte kann helfen, den Sachverhalt schnellstmöglich aufzuklären. Bei msu haben wir dafür entsprechende Voraussetzungen geschaffen.

„Früher hieß es: Ohne Sicherheit keine Freiheit – in Bezug auf die Digitalisierung muss es heute heißen: Ohne Cyber-Sicherheit ist keine Digitalisierung erfolgreich."

BSI-Präsident Arne Schönbohm

# MSU DIREKT: SO GEWINNEN WIR ERFOLGREICH FACHKRÄFTE

*Dem Thema Aus- und Weiterbildung gilt bei der msu solutions GmbH ein ganz besonderer Fokus – und zwar nicht erst, seitdem das Thema Fachkräftemangel in aller Munde ist.*

„Unser Erfolg bei der Rekrutierung junger Talente zeigt, dass unsere innovativen Gedanken greifen", unterstreicht Geschäftsführer Bodo Ruppach. Schon bei der Ansprache von Interessenten werde Wert darauf gelegt, zeitgemäße Kommunikationswege zu nutzen. Beispielsweise ließ es sich sein Geschäftsführer-Kollege Andreas Weber nicht nehmen, beim pfiffigen „Speed-Dating" im Rahmen des regionalen

Ausbilder Christian Dockhorn (stehend) bei einer Lehrunterweisung der neuen msu-Azubis. Aktuell bildet die msu sieben Lehrlinge aus; Fotos: msu

Branchentreffs IT²-Tag höchstpersönlich ins lockere Gespräch mit Informatik-Studenten zu kommen. „Auch an anderer Stelle möchten wir noch stärker in den Dialog mit potenziellen Bewerbern treten. Soeben haben wir unser Employer Branding Profil bei XING gestartet, um gleichfalls bereits ausgebildete und erfahrene Fachkräfte zu akquirieren. Auf dieser Social-Media-Plattform präsentieren wir uns mit unserem Portfolio und versorgen Kunden und Interessenten mit Neuigkeiten zu Veranstaltungen und fachbezogenen Themen", hebt Andreas Weber hervor.

In besonderer Weise fokussiert sich die msu solutions GmbH auf die enge Zusammenarbeit mit den Universitäten und Hochschulen zur Ausbildung von Bachelor- und Masterstudenten. Die Lage auf dem Weinbergcampus in Halle und die damit verbundene Nähe zu innovativen Unternehmen und Instituten bieten gute Voraussetzungen, um Studierende für das Unternehmen zu begeistern:
Neben regelmäßigen Inseraten auf der Plattform JOBTEASER in Kooperation mit der MLU Halle-Wittenberg und der Hochschule Merseburg gehört der hallesche Software-Spezialist zu den langjährigen Unterstützern des „Deutschlandstipendiums", mit dem zukünftige Fachkräfte und aufstrebende Nachwuchstalente gefördert werden. Welchen Erfolg dieses Programm bringt, zeigt das Beispiel von Andrea Wortelen. Die junge Absolventin, damals im zweiten Semester ihres Masterstudiums „Softwarelokalisierung" an der Hochschule Anhalt, wurde aufgrund ihrer Studien-Vita im Jahr 2015 vom Unternehmen ausgewählt und fortan über das „Deutschlandstipendium" gezielt gefördert. Als Werkstudentin eingestiegen, ist Andrea Wortelen bei msu mittlerweile als Teamleiterin „Technische Redaktion" und QM-Verantwortliche tätig.

„Ein weiterer Fokus gilt der Gewinnung und Formung junger Talente in den Ausbildungsberufen FachinformatikerIn Anwendungsentwicklung sowie Kaufmann/-frau für Bürokommunikation", betont Christian Dockhorn, der seit 2017 hauptverantwortlich die msu-Azubis betreut. Auf Basis vergangener Erfahrungen hat er ein strukturiertes Ausbildungskonzept entwickelt, das neben dem Erwerb fachlicher Exzellenz den „Blick über den Tellerrand" in den Mittelpunkt stellt. „Um verschiedene Herangehensweisen und Blickwinkel zu ermöglichen, haben wir ein Rotationsprinzip eingeführt. Um die ersten Grundlagen der Programmierung ungestört vermitteln zu können, betreue ich alle Auszubildenden die ersten 6 Wochen in einem vom laufenden Betrieb abgetrennten Umfeld. Hierbei arbeiten sie einen speziellen Einarbeitungsplan durch, der mit einem Referenzprojekt abgeschlossen wird", schildert der Ausbildungsexperte. „Im Anschluss an die Grundlagenvermittlung durchlaufen die Auszubildenden alle Fachbereiche für jeweils ca. sieben Wochen in der 1:1-Betreuung. Jeder Teilnehmer hat so die Möglichkeit verschiedene Projekte, Herangehensweisen und Persönlichkeiten kennenzulernen. Soziale Kompetenz und Teamgeist können auf diesem Weg stärker ausgeprägt werden.

Mehr noch: Durch die enge Zusammenarbeit mit der IHK Halle-Dessau ist msu solutions auf das Modellprojekt „MitWirkung! – Vielfalt lernen in der Ausbildung" aufmerksam geworden. Dabei werden die TeilnehmerIn für einen bestimmten Zeitraum in sozialen Einrichtungen aktiv, lassen sich auf ungewohnte Situationen ein und schulen somit Empathie und kommunikative Fähigkeiten. „Der Beruf des Fachinformatikers, zu dem die meisten unserer Auszubildenden qualifiziert werden, ist von Natur aus weniger vom Kontakt mit Kunden geprägt. Dieses Projekt ist eine gute Ergänzung zum eigentlichen Ausbildungsinhalt", betont Christian Dockhorn.

Last but not least: Um den allgemeinen Bewerbungsprozess für alle Zielgruppen effizienter zu gestalten, ist seit Juni dieses Jahres ein eigenes Jobtool auf der msu-Homepage integriert. Bewerber haben so die Möglichkeit, zwischen aktuellen Stellenangeboten oder Initiativbewerbungen zu wählen.

> „Ein weiterer Fokus gilt der Gewinnung und Formung junger Talente in den Ausbildungsberufen FachinformatikerIn Anwendungsentwicklung sowie Kaufmann/-frau für Bürokommunikation."
>
> Christian Dockhorn,
> hauptverantwortlicher Betreuer der msu-Azubis

Andrea Wortelen wurde über das „Deutschlandstipendium" gezielt gefördert und ist heute bei msu als Teamleiterin „Technische Redaktion" und QM-Verantwortliche tätig.

Wir fördern das
Deutschland STIPENDIUM

Parlamentarischer Abend des Verbandes für Wärmelieferung e. V. (VfW)
Foto: VfW

# CONTRACTING IST MEHR ALS EINE ENERGIEDIENSTLEISTUNG

*Seit seiner Gründung im Jahre 1990 engagiert sich der Verband für Wärmelieferung e. V. (VfW) für die Energiedienstleistung Contracting. Seine Mitglieder versorgen Kunden mit allen Energiearten: Strom, Kälte, Druckluft, Beleuchtung und auch Wärme, alles idealerweise gekoppelt und durch Energiemanagement intelligent miteinander verknüpft. msu wurde kürzlich Mitglied im VfW.*

Der VfW ist davon überzeugt: Contracting ist ein wesentlicher Baustein zum Gelingen der Energiewende. Die Zahlen bestätigen das. Bereits heute reduzieren unsere Mitglieder mit dezentralen Versorgungslösungen und der intelligenten Steuerung und Vernetzung effizienter Anlagen den $CO_2$-Austausch um rund 5 Millionen Tonnen jährlich.

Mit dezentralen Effizienzdienstleistungen bringen Contractoren die Energiewende dahin, wo sie hingehört: vor Ort zu den Bürgerinnen und Bürgern, zu Gewerbe und Industrie. Sie versorgen Häuser und Quartiere mit Wärme, Strom, Kälte, Licht aber auch mit Lösungen rund um die Mobilität – technologieoffen, sicher und mit einem Versprechen für Energieeffizienz.

Unsere Mitglieder – Energiedienstleister und Contractoren, Stadtwerke, Planer, Berater und Partner, die sich dem Thema der dezentralen Energiedienstleistung und der garantierten Energieeinsparung verpflichtet fühlen – stehen vor vielfältigen Herausforderungen.

Hier jemanden an seiner Seite zu wissen, der die besonderen Anforderungen der Energiedienstleistungs- und Contracting-Branche kennt, ist eine große Erleichterung. Noch dazu mit einem anpassungsfähigen Angebot und individuellen Lösungen. Mit der msu solutions begrüßen wir einen leistungsstarken und innovativen IT-Partner im Verband und freuen uns auf die intensive Zusammenarbeit.
Tobias Dworschak, Geschäftsführer VfW

ENERGIEDIENSTLEISTUNG CONTRACTING

# VERANSTALTUNGS-KALENDER 2020

*11.-13. Februar*
Internationale Fachmesse
für die Energie- und Wasserwirtschaft
**E-WORLD ENERGY & WATER**
Halle 3 - Stand 557
*Essen*

*12. März*
Erstes Treffen des
**MOBILITÄTSVERBUNDS -m8mit-**
*Halle (Saale)*

*19.-20. März*
BDEW-Forum
**IT-LÖSUNGEN: METER TO CASH**
*Frankfurt am Main*

*20.-22. April*
Zwischen SAP und Abrechnungsalternativen
**EVU PROZESS & IT TAGE 2020**
*Berlin*

*17.-18. Juni*
Anwendertreffen für Energiemarkt
und Leittechnik
**KISTERS - PRAXISFORUM ENERGIE 2020**
*Leipzig*

*17.-18. Juni*
Größtes Branchentreffen
der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft
**BDEW KONGRESS 2020**
*Berlin*

*28. Oktober*
VfW Verband für Wärmelieferung
**JAHRESKONGRESS 2020**
*Berlin*

*2.-3. September*
Anwendertreffen
für die Wasser- und Energiewirtschaft
**MSU-FACHTAGUNG 2020**
*Potsdam*

*17.-18. September*
**DATEV ANWENDERTREFFEN PUBLIC SECTOR**
*Düsseldorf*

VIVAVIS

DECODING THE FUTURE

## E-Mobility

## Kapazitätsoptimierung

## Quartierslösung

## Asset Management

**VIVAVIS GmbH** Nobelstraße 18 | 76275 Ettlingen
+49 7243 218 250 | info@vivavis.com | www.vivavis.com