



Messpunkt

Informatik-Dienstleistungen

IMPULS Januar 2007

Selber machen oder gemeinsam mit Anderen?

Rund 1'000 kleinere, mittlere und grosse Energieversorger liefern in der Schweiz seit Jahrzehnten allen Verbrauchern Strom, Gas, Wasser und Fernwärme, sicher, in genügender Menge und Qualität. Nun steht die Schweizer Strombranche wohl definitiv vor ihrer grössten logistischen Herausforderung, der Marktöffnung mit Wettbewerb, neuen Regeln und komplexen neuen Prozessen zu deren Bewältigung. Es kann heute als gesichert angenommen werden, dass das StromVG spätestens Mitte 2008 in Kraft treten wird. Dass diese tiefgreifende Veränderung des Marktes Schweiz kommt, weiss die Branche schon lange. Darauf effektiv und wirksam vorbereitet haben sich zwar schon viele aber noch nicht alle. Auch wenn die Öffnung des Marktes ab 2008 wiederum nur schrittweise geschieht und damit die Masse der Haushaltskunden vorerst noch davon ausgenommen ist, so besteht in vielen EVUs in nächster Zeit unmittelbarer Handlungsbedarf.

Es gibt viel zu tun, sich fit zu machen, um marktfähig zu sein. Viele Werke bearbeiten in erster Linie die Frage Marketing und Vertrieb alleine oder gemeinsam mit anderen aus einer einheitlichen Plattform heraus zu machen. Warum aber sollten sich die kleineren und mittleren Energieversorger nicht auch in anderen Bereichen gemeinsam stark machen? Im gleichen Kontext wie Marketing und Vertrieb kann man nämlich die gemeinsamen Beschaffung und Nutzung von Betriebsmitteln wie z.B. Informatik Infrastrukturen und Softwarelösungen sehen. Dazu gehört vorgängig unter anderem das sorgfältige Studium dessen, was der offene Markt an Veränderungen bringt. Ihr folgt die Analyse der heute eingesetzten Betriebsmittel darauf, ob diese unverändert weiter verwendet, angepasst oder erweitert bzw. erneuert werden müssen. Auf kooperative Weise können sich gerade kleinere Unternehmen an leistungsfähigen Lösungen beteiligen, schnell wichtiges Know-How erschliessen und sich Kostenvorteile durch Nutzung von Skaleneffekten sichern. Gemeinsame Lösungen einzusetzen heisst nicht zwangsläufig die Eigenständigkeit auf zu geben, sondern diese gezielt zu stärken.

Mögliche Beispiele für die Kooperation mit anderen Werken sind ein

- gemeinsames Kundeninformations- und Abrechnungssystem
- gemeinsames Messdatenerfassungs- / Fernzählssystem für alle Kundensegmente und Sparten
- gemeinsames Energiedaten-Management-System
- Betrieb in bzw. Beteiligung an einem Rechenzentrum
- Gemeinsames Call-/Servicecenter

Prüfen Sie auf jeden Fall diese Möglichkeiten, wenn Sie sich auf den kommenden offenen Markt vorbereiten, denn es ist immer gut, wenn man Nutzen bringende Alternativen (geprüft) hat.

Nutzen Sie das Jahr vor der regulierten Marktöffnung zu Ihrem Vorteil. Ich wünsche Ihnen ein an Chancen reiches und Nutzen bringendes 2007.

Mit freundlichen Grüssen

Hans-Peter Lang