



## Über BEMD

Der BEMD ist der Bundesverband der Energiemarktdienstleister e. V. Er bezieht Position gegenüber Gremien, Verbänden und dem Gesetzgeber zu laufenden Entscheidungsverfahren und stellt eine entsprechende Informationsplattform zur Verfügung. Ob es um Qualitätsstandards, Prozessabläufe oder gesetzlich verordnete Pflichten geht, der BEMD engagiert sich in einem internen und externen Markt, in dem Energiemarktdienstleister und Energieversorgungsunternehmen gemeinsam Erfolge erzielen können. Der BEMD fördert und fordert Energiemarktdienstleister. Darüber hinaus kann der BEMD mit der unter seinem Dach gebündelten Fachkompetenz interessierte Marktteilnehmer unabhängig und objektiv informieren.

übersicht über die Vorteile und den Nutzen einer Mitgliedschaft finden Sie [hier](#).

## Aktuelles aus dem BEMD

[BEMD Forum IT-Lösungen:  
Meter to Cash](#)

[Bericht zur 18. Ordentlichen  
Mitgliederversammlung am  
30.03.2017 in Magdeburg](#)

[BEMD entwickelt  
Standardleistungsverzeichnis –  
Service- und  
Abrechnungsprozesse in der  
Energiewirtschaft weiter](#)

[8. BEMD round table mit SAP](#)

[Knüpfen Sie neue  
Geschäftskontakte in  
Schweden](#)

## Markt

### News

[Mehrheit der Mittelständler  
setzt auf Digitalisierung](#)

[„Digitalisierung muss alle  
mitnehmen“](#)

[Bayern will den  
Breitbandausbau fördern –  
mehr als die EU erlaubt](#)

### News der Mitglieder

[cronos Unternehmensberatung  
GmbH](#)

[prego services GmbH](#)

## Aktuelles aus dem BEMD

### *BEMD Forum IT-Lösungen: Meter to Cash*

**Der Bundesverband der Energiemarktdienstleister (BEMD) hat in einem Forum vor über 70 Teilnehmern den Stand seiner Arbeiten zu den IT-Lösungen für Meter to Cash vorgestellt. Dabei wurde deutlich, dass die Softwareanbieter und –anwender vor großen Herausforderungen stehen.**

Der Bundesverband hat in den letzten Jahren ein Standardleistungsverzeichnis für relevante EVU-Geschäftsprozesse erstellt, das nun zunehmend auch Anwendung in Ausschreibungen findet und sich als Standard in der Branche immer mehr durchsetzt. Es wurde aktuell um die Marktrolle Messstellenbetrieb ergänzt.

Auf dieser Basis wurde nun ein Kriterienkatalog entwickelt, der Transparenz über Abrechnungssysteme am Markt bringen soll: über die Hälfte der angeschriebenen Softwareanbieter haben den Fragenkatalog bereits beantwortet, die restlichen werden in nächster Zeit erwartet. Als nächste Schritte sind die Systematisierung der Antworten und eine Konsolidierung bis hin zu einem geeigneten Vergleich geplant. Der BEMD wird die Ergebnisse auf dem Jahreskongress am 9. November 2017 präsentieren.

In dem Forum wurde außerdem die Anwendersicht beleuchtet: von der RheinEnergie über E wie Einfach stellten auch die Städtischen Werke Magdeburg ihre Anforderungen an eine funktionierende und kostengünstige IT-Lösung vor. Herr Kenkmann, Geschäftsführer von E wie Einfach, bedankte sich beim BEMD für die „Transparenzinitiative“.

### *Bericht zur 18. Ordentlichen Mitgliederversammlung am 30.03.2017 in Magdeburg*

Die am 30.03.2017 – dem Folgetag des BEMD Forums „IT-Lösungen: Meter to Cash“ – veranstaltete 18. Ordentliche Mitgliederversammlung war gut besucht und beschlussfähig. Es gab keine Wahlen und, außer der Entlastung für den Haushalt 2016, keine Beschlusspunkte, so dass der Schwerpunkt auf die aktuellen Vorhaben gelegt werden konnte. Im „restlichen“ Jahr 2017 sollen unter anderem die Arbeit in den

## **Veranstaltungen**

erfolgreichen Arbeitsgruppen fortgeführt werden und als Veranstaltungen der zweite **BEMD** Jahreskongress, die Strategiethemata 2018+, die **BEMD** round tables und die Erarbeitung einer Marktübersicht über die eingesetzten IT-Lösungen M2C sowie ein **BEMD** Forum dazu (geplant im September) im Fokus sein.

Der Vorstand wurde zum Thema Haushalt 2016 entlastet und der vorgeschlagene Haushalt 2017 wurde zustimmend zur Kenntnis genommen.

Die Arbeitsgruppe (AG) Standardleistungsverzeichnis (SLV) wird weiter an der Detaillierung sowie der „Vermarktung“ des **BEMD**-SLV arbeiten; die AG IT-Lösungen: Meter to Cash wird die eingegangenen Kriterienkataloge der Softwareanbieter auswerten und die im Forum am 29.3. vorgestellten Umsetzungsschritte vorantreiben. Beide Arbeitsgruppen wurden für Ihre hervorragende und im Markt als Transparenzinitiative gelobte und als Standard zunehmend anerkannte Arbeit gelobt. Auch die AG Digitalisierung wird weiterhin an den Konsultationen im BMWi und mit den Verbänden teilnehmen und plant u. a. eine Positionierung zu den Fristen für die Umsetzung im Bereich Marktkommunikation.

### ***BEMD entwickelt Standardleistungsverzeichnis – Service- und Abrechnungsprozesse in der Energiewirtschaft weiter***

Das vom Bundesverband der Energiemarktdienstleister e.V. (**BEMD**) in 2016 erarbeitete **BEMD**-Standardleistungsverzeichnis – Service- und Abrechnungsprozesse in der Energiewirtschaft („SLV“) wurde im April um die neuen Prozesse aus dem Messstellenbetriebsgesetz erweitert. „Wir wollen sehr frühzeitig und noch vor Inkrafttreten des Interimsmodells im Messwesen eine erste Orientierung geben“, so Herr Kuhn, Leiter der Arbeitsgruppe SLV.

Das Standardleistungsverzeichnis, erhältlich für Vertrieb und Netze sowohl für SLP- als auch für RLM-Kunden, liefert eine Hilfestellung für Ausschreibungen, Angebote und Vergabeprozesse. Der **BEMD** bietet damit allen Marktpartnern (Energieversorgern, Stadtwerken, Dienstleistern, Subcontractoren, Regulatoren, Institute und Berater) eine einheitliche und vergleichbare Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen, das bereits im Markt angenommen wurde und z. B. in Ausschreibungen verwendet wird.

[Link zum BEMD-Standardleistungsverzeichnis](#)

### ***8. BEMD round table mit SAP***

Am 06.04.2017 trafen sich in Berlin einige Mitglieder des **BEMD** mit einem Verantwortlichen von SAP in dem inzwischen etablierten Format „round table“, um über das SAP Roadmap Update 2017 für die deutsche Versorgungswirtschaft zu sprechen. Im Detail wurden dabei „Höchstpriorisierte Handlungsfelder“, „Regulatorische Anforderungen“, „Kundenzentrische Prozesse“ sowie weitere Handlungsfelder diskutiert. Es wurde angeregt und intensiv diskutiert; SAP stellte den aktuellen Stand seiner Planungen sowie weitere aktuelle Handlungsfelder vor (Folien sind im internen Bereich der **BEMD**-Website einsehbar).

Der nächste **BEMD** round table mit SAP ist für Oktober 2017 geplant.

## *Knüpfen Sie neue Geschäftskontakte in Schweden*

Die Deutsch-Schwedische Handelskammer lädt zu einer „Studienreise“ für 3 Tage nach Schweden ein. Die Handelskammer ist im Energiebereich in Schweden besonders aktiv und gut vernetzt, mit Kontakten zu allen Verbänden, Forschungseinrichtungen, der Energiebehörde, der Netzagentur, dem Energieministerien und natürlich zu Versorgern und Technologieanbietern. Schwedische Unternehmen und Institutionen sind sehr offen für den Austausch von Erfahrungen und es ist relativ einfach die richtigen Kontakte für Gespräche zu gewinnen.

Die Teilnehmer der Reise bekommen im Vorfeld eine „Checkliste“ mit Hotel- und Flugempfehlungen.

Unter folgendem Link können Sie sich verbindlich bis zum 05.05.2017 für die Studienreise anmelden [hier](#).

[> [nach oben](#)]

## **Markt > News**

---

### *Mehrheit der Mittelständler setzt auf Digitalisierung*

> 17.03.2017 | [www.onvista.de](http://www.onvista.de)

Berlin (Reuters) – Die Digitalisierung des deutschen Mittelstandes macht einer Studie zufolge allmählich Fortschritte.

Mehrheit der Mittelständler setzt auf Digitalisierung

Bei 57 Prozent der Unternehmen spielen digitale Technologien eine mittlere bis große Rolle für das eigene Geschäftsmodell, wie die Beratungsgesellschaft EY am Freitag zu ihrer Umfrage unter 3000 Firmen mitteilte. Vor einem Jahr habe der Anteil noch 54 Prozent betragen. Dagegen drohen kleinere und weniger erfolgreiche Unternehmen den Anschluss zu verlieren: Von ihnen sagen nur 30 Prozent, dass digitale Technologien für ihr Geschäftsmodell von Bedeutung seien.

"Der deutsche Mittelstand steht am Scheideweg", sagte EY-Experte Hubert Barth. Viele Mittelständler würden sich zwar flexibel an neue Entwicklungen anpassen und ihre Geschäftsmodelle durch innovative Produkte weiterentwickeln. "Einige könnten jedoch den Anschluss verlieren", sagte Barth. "Sie investieren nicht genug in die Umstellung auf digitale Technologien oder finden nicht das geeignete Personal." Dadurch drohe eine digitale Zweiklassengesellschaft. "Denn fähiges Personal und technologische Weichenstellungen für die Zukunft sind die Voraussetzung für künftigen Erfolg", sagte Barth.

Größe spiele eine Rolle, wenn es darum gehe, neue Technologien für das eigene Geschäft zu nutzen. 68 Prozent der Betriebe mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro setzen digitale Technologien für ihr Geschäftsmodell ein. Bei kleineren Firmen mit weniger als 30 Millionen Euro Umsatz sagen das dagegen nur 17 Prozent.

## *„Digitalisierung muss alle mitnehmen“*

> 07.04.2017 | [www.bundesregierung.de](http://www.bundesregierung.de)

Die G20-Digitalminister haben sich in Düsseldorf auf einen Fahrplan für eine gemeinsame Digitalisierungspolitik geeinigt. "Das ist ein großer Erfolg", so Ministerin Zypries. Von dem Treffen ginge "das Signal aus, dass wir die digitale Revolution zum Nutzen Aller gemeinsam gestalten wollen".

Weltweit ist jeder zweite Mensch online. Handel und Unternehmen sind auf das Internet angewiesen. Die Bundesregierung hat die Digitalisierung deshalb zu einem Schwerpunktthema der deutschen G20-Präsidentschaft erklärt.

Am Ende ihres zweitägigen Treffens haben die Digitalminister der G20 einen gemeinsamen Fahrplan als internationalen Handlungsrahmen vorgelegt. Er enthält ein Arbeitsprogramm mit verschiedenen Zielvorgaben, die die G20 in den nächsten Jahren erreichen will. Schnelles Internet für alle bis 2025.

Bis 2025 sollen alle Menschen weltweit einen Internetzugang bekommen. Auf dieses Ziel einigten sich die Minister am Ende ihres Treffens. Das schnelle Internet soll es ermöglichen, an der Digitalisierung und ihren Chancen teilzuhaben. "Digitalisierung muss alle mitnehmen", so Ministerin Zypries.

Die G20 wollen für einen Ausbau der Breitbandnetze sorgen. Nur so ließen sich digitale Anwendungen überhaupt umsetzen. Schnelles Internet ist eines von insgesamt zehn zentralen Politikfeldern, bei denen die G20 einen erhöhten Handlungsbedarf sieht, um die Digitalisierung global voranzubringen.

### **Digitalisierung braucht internationale Standards**

Die Minister wollen für weltweit möglichst gleichartige internationale Normen und Standards sorgen, um die Verständigung verschiedener Systeme untereinander zu ermöglichen. Das gelte für Industrie 4.0, Online-Sicherheit oder auch das automatisierte Fahren.

"So können nicht nur neue intelligente Produkte und Geschäftsmodelle entstehen, sondern auch neue Wertschöpfungsnetzwerke über Länder- und Unternehmensgrenzen hinweg", bekräftigte Zypries.

### **Digitaler Handel ohne nationale Schablonen**

In ihrer Abschlusserklärung haben sie die G20 dazu bekannt, inklusives Wachstum und mehr Beschäftigung durch digitalen Handel zu schaffen. Das schließt auch eine konstruktive Zusammenarbeit der G20 in den Verhandlungen mit der WTO ein. Die Digitalisierung in nationalen Schablonen zu denken, sei der erste Denkfehler, den man hier begehen könne, mahnte Zypries.

Die Vereinbarungen dieser Konferenz sollen als Fahrplan für die nächsten Jahre dienen. Argentinien, das im Jahr 2018 die G20-Präsidentschaft übernimmt, hat bereits angekündigt, an die in Düsseldorf gefassten Beschlüsse anzuknüpfen.

*Bayern will den Breitbandausbau fördern – mehr als die EU erlaubt*

> 03.04.2017 | [www.sueddeutsche.de](http://www.sueddeutsche.de)

Schnelles Internet? Da hat Rüdiger Krug aus dem mittelfränkischen Kammerstein ein schönes Beispiel. Seine Firma "Franken Lehrmittel" hat sich auf Medientechnik spezialisiert. "Stellen Sie sich vor", sagt Krug, "Sie sind in einer Internetkonferenz", wollen dem Kunden eine Lösung für sein Problem präsentieren – und die kommt nicht an. Weil das Internet zu langsam ist. Aber irgendwie müsse er dem Kunden die Mediadaten zuschicken. "Ein USB-Stick ist meistens zu klein", ein persönliches Treffen sei nicht immer möglich, die Reisen und der Zeitverlust "ein Kostenfaktor". Ganz zu schweigen vom Imageverlust. "Wir verkaufen ja genau die Produkte, für die oft Internet nötig ist", sagt Krug. Wie Krug geht es vielen Unternehmern in Bayern. Sie klagen über eine zu langsame Internetverbindung. Im Freistaat gibt es zwar ein Förderprogramm für den Breitbandausbau, das kommt gut voran. 96 Prozent aller Kommunen befinden sich laut Heimatministerium in einem Förderverfahren oder haben es bereits abgeschlossen. Das Problem aber: Bayern würde gerne mehr tun, darf aber nicht. Wenn die Leitung bereits Geschwindigkeiten von 30 Megabit pro Sekunde leistet, sind dem Freistaat die Hände gebunden. Eine Förderung noch höherer Kapazitäten würde, so eine EU-Richtlinie, den Wettbewerb verzerren. Das reicht, um sich im Netz ein Video in guter Qualität anzusehen. Zum Arbeiten reicht es oft nicht. Die Wirtschaft stöhnt.

Genau das möchte die Staatsregierung nun ändern. Ziel sei es, die Definition der Europäischen Union vom schnellen Internet anzuheben, sagt der für den Breitbandausbau zuständige Staatssekretär Albert Füracker. Deshalb werde sein Chef, Finanzminister Markus Söder, demnächst nach Brüssel fahren. Im Gepäck wird Söder dann die Erkenntnisse eines Pilotmodells haben, mit denen er beweisen will, wie es um den Bedarf wirklich bestellt ist. Sechs Kommunen aus ganz Bayern sind an dem Projekt beteiligt: Ebersberg, Hutthurm, Neutraubling, Kulmbach, Kleinostheim und auch Kammerstein. Ihre Beispiele sollen die EU dazu bewegen, dass der Freistaat über die 30 Mbit hinaus fördern darf. Wenn die EU diesen sechs Beispielen zustimme, sei das eine Blaupause für ganz Bayern, sagt Füracker. Die Staatsregierung würde am liebsten die ganz schnelle Glasfaser in die Häuser bringen – auch mit dem sogenannten Höfe-Bonus für Gemeinden mit abgelegenen Siedlungen, der von 1. Juli an gestartet wird. Die Kommunen freuen sich über die "Gigabit-Offensive" des Ministeriums. "Eine tolle Sache" sei das, um in Bereichen, in denen es "aktuell vielleicht etwas zwickt, nachzusteuern", heißt es etwa aus dem Rathaus in Kulmbach. Ähnlich sieht man das in Kammerstein. "Wir haben 16 Dörfer", berichtet Bürgermeister Walter Schnell, häufig seien dort 50 Mbit und mehr empfangbar. "Nur im Gewerbepark nicht." Immerhin: Krugs Firma ist mit einer 50-Mbit-Leitung angebunden. Das reiche nicht immer. Eigentlich wäre ein Ausbau auf Gigabit-Geschwindigkeiten nötig, sagt Krug. Er wäre bereit, einen Teil der Kosten für einen Glasfaseranschluss zu übernehmen. Große Konzerne könnten sich eine Standleitung kaufen, aber für kleine und mittelständische Betriebe sei das zu teuer. "Ich war neulich in Dänemark", sagt Krug, dort könne man sogar in Bussen Videos streamen. "Verglichen damit ist Deutschland ein Entwicklungsland."

[> [nach oben](#)]

### *Alles auf einen Streich*

> 05.04.2017 | cronos Unternehmensberatung GmbH

cronos Add-on „EIBe[GO]“ unterstützt elektronische Beschaffung intelligenter Messtechnik

Mit dem Add-on „EIBe[GO]“ zum Elektronischen Bestellschein nach FNN-Vorgabe (Forum Netztechnik/Netzbetrieb im VDE) schließt die cronos Unternehmensberatung eine weitere Lücke auf dem Weg zur Integration der Prozessketten beim Rollout intelligenter Messtechnik. Die Lösung unterstützt als Ergänzung zur Softwarekomponente SAP IM4G die elektronische Bestellung von Messeinrichtungen und Gateways und führt die Prozesse der Materialwirtschaft gezielt mit den Abläufen des Messstellenbetriebs zusammen.

„Sobald das Einlesen des elektronischen Lieferscheins erfolgt ist, lässt sich das intelligente Messsystem mithilfe von SAP IM4G automatisch im System angelegen“, berichtet Guido Kleier, Solution Architect bei der cronos Unternehmensberatung, und unterstreicht: „Der notwendige vorausgehende Prozessschritt zur Bestellung der Geräte inklusive dem dazu nötigen Datenaustausch zwischen Messstellenbetreiber und Gateway-Administrator, bei dem die sogenannte initiale Konfigurationsdatei sowie die entsprechenden Zertifikate übermittelt werden, deckt SAP IM4G jedoch nicht ab. Hier setzt die neue cronos-Lösung „EIBe[GO]“ an und schafft fließende Übergänge.“ Dafür wurden die klassischen Einkaufsprozesse aus der Materialwirtschaft (Bestellanforderung im SAP ERP-System) ebenso integriert wie umfangreiche Prüfscenarien im Rahmen des ausgehenden Bestellprozesses. Angereichert um die notwendigen Informationen für die elektronische Bestellung gemäß FNN (z. B. initiale Konfigurationsdatei) ermöglicht „EIBe[GO]“ eine lückenlose Bearbeitung der Prozesse rund um den Rollout der intelligenten Messsysteme auf Basis der SAP Common-Layer-Technologie und des Prozessdokuments (PDoc). Ein Abgleich zwischen Bestellung und Lieferung unter Berücksichtigung von Komplettlieferung, Teillieferung und Reklamation wird ebenso unterstützt wie die Einbindung verschiedenster Gateway-Administratoren. Die Nutzung des elektronischen Bestellscheins lässt sich für alle gewünschten Gerätetypen flexibel konfigurieren – inklusive konventioneller Messeinrichtungen.

#### **Ablösung manueller Prozesse**

cronos sieht den Einsatz des elektronischen Bestellscheins für die intelligenten Messsysteme als ersten Schritt zur Etablierung eines elektronischen Bestellprozesses auch für weitere Materialien. Durch die gewählte Abbildungsvariante bleibt die organisatorische Zuordnung bestehen und die jeweiligen Aufgabenstellungen können den betroffenen Abteilungen inhaltlich eindeutig zugeordnet werden. Sachbearbeiter auf Seiten der Energieversorgungsunternehmen starten in Abhängigkeit des zu bestellenden Materials die gesamte Prozesskette automatisiert im Hintergrund und sparen dank hoher Integration und Prozessoptimierung wertvolle Zeit im Arbeitsalltag bei deutlich geringerer Fehlerquote.

#### **Technische Spezifika**

Der Transportauftrag wird mit den Funktionen des Add-ons eingespielt und die Abarbeitung kann beliebig entsprechend der kundenspezifischen Anforderungen – beispielsweise hinsichtlich individueller Prüfläufe – angepasst werden. Gleichzeitig ist der Prozessauslöser exakt definierbar. Die Abbildung erfolgt über Common Layer und Webservices aus dem SAP IM4G-Kontext.

## *prego services: So klappt's mit dem Umstieg auf SAP S/4HANA*

➤ 04.04.2017 | prego services GmbH

Saarbrücken/Ludwigshafen, 4. April 2017 – Der IT-Dienstleister prego services nennt vier Best Practices, die sich beim Wechsel auf SAP S/4HANA bewährt haben.

Bei zahlreichen SAP-Anwenderunternehmen steht demnächst ein Umstieg auf SAP S/4HANA ins Haus. Der auf SAP spezialisierte IT-Dienstleister prego services erläutert, wie sie den Wechsel auf die nächste Generation der SAP Business Suite angehen sollten.

1. Grundmotivation klären. Zunächst sollten sich die Unternehmen klar machen, worum genau es ihnen geht. Wollen sie vor allem die neuen Lösungen von SAP S/4HANA nutzen oder dient der Umstieg auch dazu, Altlasten wie Eigenentwicklungen loszuwerden oder die Systemarchitektur zu konsolidieren? Davon hängt die Grundsatzentscheidung ab, ob überhaupt ein Wechsel durchgeführt werden soll oder ob eine komplette Neuimplementierung der bessere Weg ist.
2. Technische Voraussetzungen schaffen. Ist die Entscheidung für einen Umstieg gefallen, ist es sehr wichtig, die technischen Systemvoraussetzungen dafür früh genug zu realisieren. Hat ein Unternehmen derzeit noch ein Non-Unicode-System im Einsatz, muss es erst einmal auf Unicode umgestellt und auf den aktuellsten Release-Stand gehoben werden.
3. Transitionsschritte sorgfältig planen. Erst wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, kann die Transition selbst erfolgen. Ihre Schritte sind sorgfältig zu planen. Dazu gehören die Anpassung der ABAP-Programme an die Logik der HANA-Datenbank, der Austausch der Datenbanken, die Einführung der neuen Haupt- und Anlagenbuchhaltung und schließlich die Implementierung, das Customizing und der eigentliche Umstieg auf SAP S/4HANA.
4. Know-how aufbauen. Möchte ein Unternehmen das neue System selbst betreiben, ist nach dem Umstieg noch das nötige Know-how aufzubauen. Es müssen Mitarbeiter für die Administration der Hard- und Software ausgebildet und passende Berater und Entwickler für die Pflege gefunden werden. Alternativ besteht natürlich die Möglichkeit, den Betrieb an einen spezialisierten Dienstleister auszulagern.

Bei einem solchen Projekt müssen sich die Unternehmen aber im Klaren sein, dass es sich nicht nur um einen technologischen Umstieg handelt. "Für die Endanwender bedeutet SAP S/4HANA auch eine komplette Änderung ihrer Arbeitsweise und Veränderungen in den Prozessabläufen", sagt Reno Uhl, Fachbereichsleiter ERP bei prego services. "Sie haben es nicht nur mit neuen Oberflächen, etwa SAP Fiori, zu tun, auch FI und CO sind zusammengewachsen. So spiegeln sich beispielsweise von Controllern vorgenommene interne Verrechnungen direkt auf FI-Konten wider. Das muss untereinander abgestimmt werden."

Eine weitere große Herausforderung kann der Faktor Zeit sein, wenn die neue Business Suite schnell zur Verfügung stehen muss. Auch die vorhandene Systemlandschaft ist unter Umständen herausfordernd. Vor allem größere Unternehmen haben oft mehrere SAP-Systeme nebeneinander im Einsatz. Je mehr Systeme, desto komplexer ist natürlich auch das Projekt. "Unternehmen sollten sich beim Umstieg Unterstützung bei einem Dienstleister holen, der über umfassende Kompetenzen und Erfahrungen in Sachen SAP, HANA und S/4HANA verfügt – und dies auch durch entsprechende Zertifikate und Referenzprojekte belegen kann", empfiehlt Uhl.

### *Übernahme Magdeburger Call-Center-Betreiber regiocom kauft Wettbewerber SNT*

> 10.03.2017 | regiocom GmbH

Halle (Saale)/Magdeburg – Übernahmen in kurzen Taktungen halten die deutsche Call-Center-Branche in Atem: Nun hat Regiocom zugeschlagen. Das Magdeburger Unternehmen teilte am Freitag mit, dass bereits Anfang der Woche der Frankfurter Wettbewerber SNT, der deutschlandweit rund 3.300 Mitarbeiter beschäftigt, gekauft wurde. Durch den Erwerb gehört Regiocom künftig zu den großen Anbietern in Deutschland. „Eine angemessene Unternehmensgröße ist die Voraussetzung, um mit Energieversorgern, Telekommunikations- oder Versicherungskonzernen neue Geschäftsmodelle zu wagen und umzusetzen“, sagt Sebastian Kerz, einer der drei geschäftsführenden Regiocom-Gesellschafter.

Regiocom aus Magdeburg kein reiner Call-Center-Betreiber

Das Magdeburger Unternehmen wurde 1996 gegründet und ist vor allem für Energie-Unternehmen wie beispielsweise Eon tätig. Es beschäftigt rund 2.300 Mitarbeiter an zwölf Standorten, wobei rund die Hälfte am Firmensitz tätig ist. Bei Regiocom handelt es sich aber nicht um einen reinen Call-Center-Betreiber. „Seit acht Jahren bieten wir die

Komplettbetreuung und -abrechnung von Energiekunden an. Alles aus einer Hand, zu festen Preisen pro Kunde und Jahr“, erklärt Regiocom-Geschäftsführer Klemens Gutmann. Neben der reinen Kundenbetreuung übernimmt Regiocom, auf Wunsch auch kaufmännische und IT-Prozesse für die Auftraggeber. Damit sind die Magdeburger einer der Vorreiter in der Branche.

Nach Einschätzung des Branchenexperten Alexander Jünger von Call-Center-Profi erweitern die Call-Center-Firmen immer mehr ihre Aufgabenbereiche. „Einfach nur Mitarbeiter ans Telefon setzen, reicht schon lange nicht mehr aus, um Geld zu verdienen“, so Jünger. So müssten die Dienstleister auch massiv in digitale Technik investieren. Viele große Auftraggeber, kommen sie nun aus dem Automobilbau, der Chemie oder der Energiewirtschaft, seien zudem länderübergreifend tätig. „Das erwarten sie zunehmend auch von ihren Dienstleistern“, sagt Jünger. Viele mittelständische Call-Center-Unternehmen können das aus eigener Kraft nicht mehr leisten. Im vergangenen Jahr übernahm beispielsweise das US-Unternehmen Convergys für 123 Millionen Euro die Osnabrücker BUW-Gruppe, die allein in Halle 850 Mitarbeiter beschäftigt. Die großen deutschen Call-Center-Anbieter sind inzwischen fast komplett in Konzernstrukturen tätig. Regiocom wird künftig unter den zehn größten das einzige noch inhabergeführte Unternehmen sein.



Nach Kauf von SNT durch Regiocom: Keine Stellenstreichungen geplant

Die Magdeburger erwerben von SNT sechs Standorte, darunter Potsdam mit rund 1.000 Mitarbeitern und Chemnitz mit 250 Beschäftigten. SNT ist vor allem für Telekommunikationsfirmen aktiv, einst gehörte es dem niederländischen KPN-Konzern, der in Deutschland durch das Mobilfunk-Unternehmen E-Plus vertreten war. Nach Angaben von Gutmann sind aktuell keine Zusammenlegungen von Standorten oder Stellenstreichungen geplant. „Wir agieren in einem wachsenden Markt und wollen das Geschäft ausbauen“, so der Unternehmer.

Der bisherige Eigentümer, die Beteiligungsgesellschaft Livia Group aus München, sieht SNT bei Regiocom „in guten Händen“. Die Kaufsumme wurde nicht genannt. Finanziert wird die Übernahme nach Firmenangaben aus eigenen Mitteln und Bankdarlehen. Bereits in der Vergangenheit wuchs Regiocom durch Zukäufe. Die jetzige Übernahme wurde von der Deutschen Bank und der Hypo-Vereinsbank begleitet. Hinzu kommt eine Finanzierung durch Kredite der Investitionsbank (IB) des Landes Sachsen-Anhalt. Diese hat dafür ein spezielles Wachstumsprogramm. (mz)

Gerne veröffentlichen wir an dieser Stelle aktuelle Informationen über unsere Mitgliedsunternehmen. Senden Sie diese bitte bis zum 11. des jeweiligen Monats an [presse@bemd.de](mailto:presse@bemd.de).

[> [nach oben](#)]

## Veranstaltungen

---

- > **12. Mai 2017 in Hamburg**  
BEMD Themen- und Strategieplanung 2018
- > **Mitte Mai 2017**  
AG IT-Lösungen – Expertenrunde
- > **Mitte Juni 2017**  
AG IT-Lösungen – Expertenrunde
- > **September 2017**  
BEMD round table mit Wilken
- > **8. – 9. November 2017**  
BEMD Jahreskongress 2017
- > **9. November 2017 in Dortmund**  
19. Ordentliche Mitgliederversammlung

[> [nach oben](#)]

Alle Mitglieder sind herzlich eingeladen, Beiträge zum BEMD-Newsletter beizusteuern.  
Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und Fragen zum BEMD-Newsletter.  
Bitte senden Sie Ihr Feedback an [presse@bemd.de](mailto:presse@bemd.de).  
Empfehlen Sie den BEMD-Newsletter weiter.

[Newsletter abbestellen](#)