



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

[Der BEMD begrüßt SIV Utility Services GmbH als Neumitglied](#)

[BEMD Jahreskongress 2017](#)

[Der BEMD beteiligt sich weiter am Marktkommunikationsforum der BNetzA in Berlin und Bonn](#)

[4. BEMD-round table mit Wilken](#)

[BEMD Anbietervergleich für IT-Lösungen "Meter to Cash" mit ersten Ergebnissen](#)

Markt

News

[Mit Wilken die Kosten bei MaLo/MeLo-Umsetzung im Griff](#)

[Neues Energiewende-Portal SMARD online](#)

News der Mitglieder

[prego services GmbH](#)

[cronos Unternehmensberatung GmbH](#)

[Sopra Steria GmbH](#)

[Lindorff Deutschland GmbH](#)

[Sopra Steria GmbH](#)

Aktuelles aus dem BEMD

Der BEMD begrüßt SIV Utility Services GmbH als weiteres Neumitglied

Der **BEMD** freut sich, in seinen Reihen ein weiteres neues Mitgliedsunternehmen begrüßen zu dürfen: SIV Utility Services GmbH stärkt ab sofort die Basis des Verbands.

Die SIV Utility Services GmbH unterstützt in einer Vielzahl spezialisierter Geschäftsprozesse der Energiewirtschaft und Versorgungsbranche. Als 100%-ige Tochtergesellschaft der SIV.AG ist die SIV Utility Services GmbH ein leistungsstarker Full-Service-Dienstleister für Stadtwerke, Energiehändler und andere Versorgungsunternehmen in Deutschland, Schweiz und bald auch in Österreich. 2008 unter dem Namen UTIPS GmbH gegründet, bietet die SIV Utility Services GmbH auf Basis der langjährigen Branchenerfahrung der SIV.AG-Gruppe ein umfassendes Lösungsspektrum entlang der gesamten Wertschöpfungskette der von uns unterstützten Marktrollen. Im **BEMD** wird das Unternehmen durch Herrn Jan-Hendrik Semkat, Geschäftsführung, Herrn Thomas Henke, Prokurist und Frau Claudia Schröder, Leiterin Business Development vertreten.

Weitere Details über das Unternehmen können Sie dem Profil in der Kategorie [„Vorstellung der Mitglieder“](#) entnehmen.

BEMD Jahreskongress 2017

Meter 2 Cash – die Zukunft der Billingsysteme

Mehr Digitalisierung – niedrigere Kosten – schnellere Umsetzung – vererbte Systeme: Der Druck nimmt zu. Werden die Risse zu Brüchen?

Der diesjährige Jahreskongress des **BEMD** steht unter dem Motto „Tektonik“:

- Der Druck auf spezielle etablierte Energieversorger hat im laufenden Jahr nochmals zugenommen
- Netzseite muss Kosten sparen und neue Geschäftsfelder aufbauen
- Energielieferanten beklagen sich über Schwerfälligkeit und Kosten der Abrechnung bzw. der Systeme.
- Digitalisierung der Kunden- und Belieferungsprozesse, Smart-Meter-Rollout usw. sind weitere Treiber

Vor diesem Hintergrund sprechen viele mittlere und große EVU einen möglichen „Bruch“ mit den bisherigen IT- und Servicestrukturen sehr offen an. Und sie haben sehr deutliche Vorstellungen über die maximal möglichen Kosten für die Meter-to-Cash-Strecke. Die im **BEMD** organisierten Dienstleister befinden sich hier inmitten des Geschehens, sie arbeiten quasi „am Grabenbruch“. Sie bekommen immer wieder Erdstöße mit, die durchaus als „Vorbeben“ interpretiert werden können.

Diesen Themen nimmt sich der **BEMD** Jahreskongress 2017 mit folgendem Programm an:

8. November 2017

19:00 Vorabendveranstaltung: 10 Jahre **BEMD**

9. November 2017

07:15 Morning Run

09:45 Regulierer und Akteure

10:00 Aus der Erdbebenwarte: Ein gesamtheitliches Lagebild aus Sicht eines EVU-Vorstandes

10:40 Kaffeepause

11:10 Vorbeben: Die Digitalisierung verändert die Systemarchitektur

12:40 Markttransparenz für IT-Lösungen Meter to Cash:
Vom Standardleistungsverzeichnis des **BEMD** über den Kriterienkatalog zur Anbietermatrix –
Ergebnisse der **BEMD** Arbeitsgruppe IT-Lösungen Meter to Cash

13:25 Mittagspause

14:30 Der Fels wird weich:
Die Digitalisierung verändert die Prozess- und Arbeitswelt

15:30 Kaffeepause

16:00 Wenn die Kompassnadel zittert: gibt es eine gesicherte Faktenlage?

- I. Die Sicht der Anwender:
- II. Zwischenstand der bdew-VKU-DSAG Initiative
- III. Die Sicht des Analytikers:

17:30 Querdenker & Resümee

18:30 Ende des Kongresses

19:00 Abendveranstaltung

Ab sofort können Sie sich auf der Website www.bemd.de/jahreskongress zur Veranstaltung anmelden und sich als Aussteller oder Sponsor aktiv beteiligen.

Weiterführende Links

[Anmeldung](#)

[Ausstellerpakete](#)

[Sponsoringpakete](#)

*Der **BEMD** beteiligt sich weiter am Marktkommunikationsforum der BNetzA in Berlin und Bonn*

Auch beim 2. Marktkommunikationsforum (Zielmodell) der BNetzA, am 03.07.2017 in Bonn, wurde der **BEMD** mit seinen Interessen durch das Mitglied Herrn Sebastian Landgraf vertreten.

Nachfolgend erhalten Sie eine Zusammenfassung des Forums.

1. Es wurden die beiden Dokumente:

- MsbG-Zielmodell – Messwertaustausch
- MaBiS Entwurf für MsbG-Zielmodell

gemeinsam in der Arbeitsgruppe durchgearbeitet und überarbeitet. Das überarbeitete Dokument wird den Verbänden wieder zur Verfügung gestellt.

Es gab Kritik über den Zeitpunkt der Verfügbarkeit der Dokumente, da eine angemessene Bearbeitung in der kurzen Zeit nicht Möglich war.

2. Aus der BK7:

Es gab Diskussionen, wo die Energiemengenermittlung erfolgen soll. Es wurde entschieden, dass die Energiemengenermittlung im Backend erfolgen soll und nicht in den Messeinrichtungen.

3. Aus dem BSI :

Es wird eine Taskforce etabliert, da für das Zielmodell eine neue technische Richtlinie erarbeitet werden soll. Diese Taskforce ist mit Teilnehmer des BSI und der Beschlusskammern BK6 und BK7 besetzt. Die neuen eichrechtlichen Vorgaben der PTB A50.8 werden Bestandteil der neuen technischen Richtlinie sein.

4. Zum Starttermin des Zielmodells

Es herrscht aktuell erheblicher Zweifel, dass alle notwendigen Rahmenbedingungen für das Zielmodell termingerecht stehen werden. Hierbei geht es um Prozesse, IT Rahmenbedingungen, Vorgaben für die Zählerhersteller etc. In diesem Zusammenhang wurde seitens der Beschlusskammern kommuniziert, dass die Termine von der Gesetzgebung vorgegeben werden und wir aktuell keine anderen Termine haben, an denen wir uns orientieren können.

Seitens BDEW und ZVEI wurde dargestellt, dass eine vollständige Klärung aller notwendigen Fragestellungen für das Zielmodell kaum möglich ist. Ggf. ist dies auch nicht sinnvoll, da wir alle Rahmenbedingungen für das Zielmodell definieren müssten ohne Erfahrungen aus dem Interimsmodell nutzbar machen zu können.

5. Das nächste Marktkommunikationsforum in der BNetzA ist für Mitte September geplant.

4. BEMD-round table mit Wilken

Nach der positiven Resonanz auf den dritten BEMD-"round table" mit Wilken und dem Wunsch der Teilnehmer nach einer Fortsetzung des Formats, planen der BEMD und Wilken die Durchführung eines vierten „round table“:

- Termin: Dienstag, 26.09.2017
- Uhrzeit: 10:30 Uhr bis ca. 13:30 Uhr
- Ort: Kassel

Wie üblich können die Teilnehmer ihre Themenwünsche und konkreten Fragen vorab mit Ihrer Anmeldung einreichen. Die Anmeldung wird in Kürze wie gewohnt auf der Homepage möglich sein und die Geschäftsstelle informiert Sie rechtzeitig.

BEMD Anbietervergleich für IT-Lösungen "Meter to Cash" mit ersten Ergebnissen

Bremen, 04.07.2017 (PresseBox) – Eine Arbeitsgruppe des Bundesverbands der Energiemarktdienstleister (BEMD) e.V. hat 25 Anbieter für IT-Lösungen „Meter to Cash“ analysiert. Der Energiewirtschaft stehen aktuell 14 Anbieter

zur Verfügung, 10 weitere Anbieter werden nicht weiter analysiert, da die End to end-Prozesskette meter to cash „noch“ nicht vollständig bedient werden kann oder der Schwerpunkt nicht im deutschen Markt liegt. Der Anbietervergleich hat auch bei den Anbietern zu großem Interesse geführt. Von den 14 angefragten Unternehmen haben 14 teilgenommen. Mit den 14 Anbietern haben dabei alle wichtigen Anbieter im Markt den Kriterienkatalog ausgefüllt an die AG geliefert.

Grundlage der Transparenzinitiative waren die aktuellen Herausforderungen der Energiewirtschaft wie neue Marktrollen, Ausrichtung auf die aktuellen und zukünftigen Anforderungen und die Herausforderung, die Umsetzung in den IT-Systemen vor dem Hintergrund des Kostendrucks bei hohen Aufwänden für Projekte, Anpassungen, Entwicklungen und Lizenzen zu bewältigen. In einem ersten Forum Ende März stellte der **BEMD** interessierten Teilnehmern das Vorhaben sowie das geplante Vorgehen vor. Ziel ist, Markttransparenz mit Fokus auf den Energiemarkt X.0 herzustellen, Lösungen systematisch und unvoreingenommen zu betrachten und mit dem gesammelten Know-how (anwender-, entwicklungs- und beratungsseitig) der Mitglieder auszuwerten. Inzwischen sind die ausgefüllten Kriterienkataloge der IT-Anbieter eingegangen und die Arbeitsgruppe hat diese gesichtet.

Die Arbeitsgruppe, bestehend aus 12 Mitgliedsunternehmen des **BEMD**, ist mit der Qualität der gelieferten Daten sehr zufrieden; bei der Zusammenführung und Strukturierung der Daten sind noch einige Punkte und Fragen aufgekommen, die in den nächsten Wochen mit den Anbietern geklärt werden.

Eine erste Vorstellung der Ergebnisse erfolgt auf dem **BEMD**-Jahreskongress 2017 am 09.11.2017 in Dortmund. Ein weiteres **BEMD**-Forum, das für den 18.01.2018 in Hannover geplant ist, wird dann ausführlich die Ergebnisse darstellen, diese diskutieren und auch den IT-Anbietern die Möglichkeit geben, sich entsprechend darzustellen. Begleitet werden diese Aktivitäten durch gezielte Pressearbeit und Veröffentlichungen.

[\[> nach oben\]](#)

Markt > News

Mit Wilken die Kosten bei MaLo/MeLo-Umsetzung im Griff

> 14.06.2017 | www.press-n-relations.com

Manuelle Aufwände können mit Softwareunterstützung minimiert werden

Experten gehen davon aus, dass die Einführung der neuen Marktlokations-Identifikationsnummer (MaLo-ID) und die Umstellung der bisherigen Zählpunkte auf die Systematik der Mess- und Marktlokationen (MaLo/MeLo) zum Stichtag 1. Februar 2018 mit hohen Aufwänden auf Seiten der Versorgungsunternehmen einhergeht. 10 bis 20 Prozent aller Zählpunkte, so die Schätzungen, müssen bis dahin voraussichtlich manuell bearbeitet werden, weil die eingesetzten Softwarelösungen die automatisierte Einführung nur unzureichend unterstützen. Die Wilken Software Group stellt deswegen zwei neue Softwaremodule vor, mit denen die MaLo/MeLo-Umsetzung weitestgehend automatisiert werden kann. Zusätzlich erleichtert

wird die Umstellung durch das integrierte Einspeisemanagement ESM sowie die schon 2011 in die Branchenlösung Wilken ENER:GY implementierte Funktionalität zur Abbildung komplexer Messverfahren. „Wir rechnen damit, dass sich so der manuelle Aufwand auf bis zu ein Prozent aller Fälle reduzieren lässt“, so die Erwartung von Gerd Gillich, verantwortlich für das Produktmanagement Versorgungswirtschaft bei der Wilken Software Group. Die neuen Module stehen bereits Anfang September zur Verfügung, um die Netzbetreiber bei der Zuordnung der Marktlokations-Identifikationsnummern, die spätestens am 30. November 2017 abgeschlossen sein muss, rechtzeitig zu unterstützen.

Wilken unterstützt mit den neuen Funktionen Netzbetreiber bei der Bestellung und Verwaltung der MaLo-IDs sowie der automatischen Verteilung auf die bisherigen Zählpunkte. Integriert in dieses Werkzeug ist eine Analysefunktion, mit der alle komplexeren Problematiken auf eine automatisierbare Umstellung hin überprüft und zur weiteren Verarbeitung zusammengestellt werden können. Auch nach der Umstellung bleiben historische Betrachtungen über die vergangenen Jahre möglich, etwa für die Reklamation oder Stornierung von Rechnungen. Die entsprechenden Informationen werden in den Stammdaten mitgeführt. Ein zweites Modul unterstützt Vertriebe und Messstellenbetreiber bei der automatisierten Anfrage von MaLo-ID's beim jeweiligen Netzbetreiber. Da die meisten Verteilnetzbetreiber unter den Wilken-Anwendern das Modul ESM Einspeisemanagement bereits implementiert haben, können sie die Einführung der MaLo-ID konsolidiert und ohne zusätzliche Aufwände durchführen. „Spezialfälle wie etwa die 4-Quadranten-Zähler wollen wir ebenfalls so weit wie möglich automatisiert lösen. Dabei bleibt am Ende sicher auch bei uns ein Rest, der manuell abgearbeitet werden muss. Doch der wird drastisch kleiner ausfallen als bei den Anwendern anderer Lösungen“, ist sich Gerd Gillich sicher.

Neues Energiewende-Portal SMARD online

> 12.07.2017 | www.energiezukunft.eu

Mit dem neuen Informations-portal zur Energiewende SMARD wollen Bundesnetz-agentur und Wirtschafts-ministerium die Transparenz am Strommarkt verbessern. Dafür liefert das Portal aktuelle und für jedermann verständliche Strommarkt-daten in Echtzeit.

12.07.2017 – In der vergangenen Woche ist eine neue Informationsplattform der Bundesnetzagentur (BNetzA) zum Strommarkt gestartet worden. SMARD bietet aktuelle und entsprechend aufgearbeitete Strommarktdaten, sodass diese auch für jeden Nutzer verständlich sind. Betrieben wird die Plattform von der Bundesnetzagentur, die diese kontinuierlich aktualisiert. Dargestellt werden darin zentrale Daten des Strommarktes für Deutschland und teilweise auch für Europa nahezu in Echtzeit. So können für unterschiedliche Zeiträume Daten wie Erzeugung, Verbrauch, Großhandelspreise, Im- und Export sowie Daten zu Regelenergie ermittelt und kombiniert abgefragt werden. „Die Daten sind anwenderfreundlich aufbereitet, so dass auch Laien damit zurechtkommen“, sagt Rainer Baake, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Allerdings gebe es für Experten auch umfangreichere Analysefunktionen, sodass mit einem entsprechenden Hintergrundwissen auch komplexere Abfragen getätigt werden können. „Mit all diesen Daten schaffen wir Transparenz – jeder kann den Fortgang der Energiewende nachverfolgen“, so Baake.

„Im Moment ist der Bürger darauf angewiesen, sich Daten aus

verschiedenen Quellen zusammen zu suchen – häufig ohne Erklärungen“, ergänzt Jochen Homann, Präsident der BNetzA. „Genau hier setzen wir an: SMARD ist eine Fundgrube für alle, die sich für die Energiewende und speziell für den Strommarkt interessieren.“

Datenqualität entscheidend

Dabei sei die Qualität der verwendeten Daten ein entscheidender Aspekt für die Verlässlichkeit des Informationsportals. Deshalb bezieht SMARD nach Angaben der Bundesnetzagentur die Daten direkt vom Verband der Europäischen Übertragungsnetzbetreiber (ENTSO-E). Veröffentlicht werden diese erst nach einer entsprechenden Prüfung durch die BNetzA, die zur Verbesserung der Datenqualität in einem stetigen Austausch mit den Übertragungsnetzbetreibern steht.

Außerdem finden die Nutzer von SMARD auch allgemein verständliche Artikel, die aktuelle Ereignisse am Strommarkt behandeln. Ergänzend werden darin unterschiedliche Zusammenhänge und grafisch dargestellte Daten erklärt.

[\[> nach oben\]](#)

Markt > News der Mitglieder

ausschreiben24.com bietet Anbindung an SAP-ERP-System

> 21.06.2017 | prego services GmbH

Wollen Unternehmen ihren Einkauf effizient gestalten, gilt es vor allem, Medienbrüche und die damit verbundenen Mehrfacherfassungen von Daten zu vermeiden. Der IT-Dienstleister prego services GmbH aus Saarbrücken hat seine elektronische Ausschreibungslösung ausschreiben24.com daher jetzt mit einer Schnittstelle zum SAP-ERP-Modul Materialwirtschaft (MM) versehen. Diese ermöglicht einen komfortablen Datenaustausch zwischen beiden Systemen. "Mit der neuen Schnittstelle bringen wir die Vorteile aus beiden Welten zusammen", sagt Michael Keller, Entwickler bei der prego services GmbH. Einkäufer können jetzt in MM eine Bestellanforderung anlegen, den eigentlichen Beschaffungsprozess in ausschreiben24.com durchführen und anschließend alle relevanten Daten, zum Beispiel Artikelpreise, Lieferantennummern oder die komplette Verfahrensakte, wieder bequem in MM zurückspielen. Auf diese Weise erhalten Anwender die Möglichkeit, einerseits ihre vertraute Arbeitsumgebung ohne Mehraufwand weiterhin zu verwenden und andererseits von den Vorteilen einer intuitiven und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen elektronischen Ausschreibungslösung zu profitieren. Ein weiterer Vorteil: Die Anbindung an SAP-ERP ist als modifikationsfreie Dialogschnittstelle ausgeprägt. Auf diese Weise verkürzt sich der Einführungsaufwand auf unter einen Tag.

Die Anregung zur Programmierung der Schnittstelle war von den Nutzern von ausschreiben24.com gekommen. "Unsere Plattform versteht sich als Mitmach-Lösung. Wenn Kunden uns ihre Bedürfnisse mitteilen, sind wir immer bestrebt, diese auch zeitnah umzusetzen", erklärt Stefan Bartmann, Entwickler ausschreiben24.com bei der prego services GmbH. Erste Vorgespräche zur neuen Schnittstelle hatte es im November vergangenen Jahres gegeben. Es folgte die Erstellung eines Konzepts sowie die Programmierung erster Schaltflächen. Im März dieses Jahres wurde dann

ein Prototyp fertiggestellt und dieser anschließend in einer Testphase gründlich geprüft. In Kürze soll den Anwendern von ausschreiben24.com darüber hinaus eine erweiterte Schnittstelle zur Verfügung stehen. Mit dieser wird es dann auch möglich sein, Bestellungen in MM direkt aus dem Ausschreibungsergebnis anzulegen.

"Wir sind davon überzeugt, dass die Anbindung an das SAP-ERP-System ausschreiben24.com für Einkäufer noch attraktiver macht", so Bartmann. Die Ausschreibungslösung ermöglicht es, den gesamten Beschaffungsprozess in wenigen Schritten elektronisch abzuwickeln. Dazu zählt das Anlegen von Anfragen als RFI, RFQ oder Reverse Auktion genauso wie die Kommunikation mit den Bietern. Vor der Erteilung eines Zuschlags steht Einkäufern eine Übersicht über die angebotenen Artikel oder beantworteten Fragen zur Verfügung, die sie sich auch als Excel-Tabelle herunterladen können. Alle Aktivitäten werden übersichtlich und revisionssicher dokumentiert. Anfang dieses Jahres war ausschreiben24.com komplett überarbeitet worden. Es basiert seitdem auf der Technologie Fiori / UI5 und bietet mit seiner neuen Kachelstruktur ein noch besseres Benutzererlebnis.

cronos unterstützt Energieversorger bei der Zuordnung der neuen Zählerpunktbezeichnungen im Rahmen der Marktkommunikation

> 22.06.2017 | cronos Unternehmensberatung GmbH

Mit der aktuellen Erweiterung des *cronos UTILMD cockpits* zum Austausch der neuen Marktlokations-IDs zwischen einzelnen Marktpartnern können sich sowohl Lieferanten als auch Netzbetreiber wichtige Starthilfe sichern. Mit der neuen Funktionalität lassen sich alle entsprechenden Vorarbeiten im Rahmen der Marktkommunikation effektiv abwickeln und dem vorgabenkonformen Informationsaustausch auf Basis eindeutiger Zählpunktzuordnungen ab 1. Februar 2018 steht nichts mehr im Wege. Das Cockpit bildet den von der Bundesnetzagentur (BNetzA) vorgesehenen Kommunikationsprozess via UTILMD-Nachricht lückenlos ab und garantiert die vollständige und automatisierte Informationsübergabe ans SAP-System – ein Prozess, für den SAP selbst derzeit keine Unterstützung vorsieht. Fehlende Daten lassen sich darüber hinaus dank spezifischer Mapping-Tabelle jederzeit visualisieren und nachverfolgen. Auf diese Weise können Stolpersteine im kommunikationsseitigen Umgang mit Marklokation und Messlokation rechtzeitig gefunden und beseitigt werden.

»Bis zum 1. Dezember 2017 sollte sich jedes Energieversorgungsunternehmen entschieden haben, wie der entsprechende Prozess zur Kommunikation der relevanten Marktlokations-IDs gehandhabt werden soll. Schließlich stehen als Zeitfenster der Umsetzung nur zwei Monate zur Verfügung, danach sollte der Datenaustausch reibungslos laufen und nur in Einzelfällen sowie zu Klärungszwecken eine weitere Abstimmung erfolgen«, präzisiert Guido Kleier, Solution Architect bei der cronos Unternehmensberatung, die Marktsituation. Da SAP in diesem Zusammenhang bisher keine Unterstützung für die systemseitige Abbildung der entsprechenden Kommunikationsprozesse vorgesehen hat, erwartet cronos eine hohe Nachfrage hinsichtlich der gezielten Umsetzung.

Mehrwert für Lieferanten und Netzbetreiber

Von der Erweiterung des *cronos UTILMD cockpits* profitieren alle betroffenen Marktrollen. Lieferanten können über das Cockpit die jeweiligen Marktpartner auf Netzbetreiberseite auswählen und erhalten in Folge eine vollständige Übersicht aller systemseitig betroffenen Zählpunkte. Für die

Zählpunkte, für die noch keine Marktllokations-ID hinterlegt ist, kann diese einfach via UTILMD beim zuständigen Netzbetreiber angefragt werden. Netzbetreiber sind mithilfe des Cockpits im Gegenzug in der Lage, Anfragen effektiv zu überprüfen, die entsprechende Zuordnung von Messlokation und Marktllokation auf Basis der Mapping-Tabelle festzustellen und die relevanten Informationen automatisch per UTILMD zurückzuspielen. Die Mapping-Tabellen ermöglichen beiden Seiten darüber hinaus jederzeit Deltaanfragen, um Informationslücken im Handumdrehen aufzudecken und entsprechend rechtzeitig reagieren zu können. Lieferanten dient die Gegenüberstellung zudem bei der Umsetzung der Folgeprozesse zum Stammdatenumbau.

Volle Leistung für den Start

EVU, die sich für das neue Modul entscheiden, können auch alle weiteren Funktionen des *cronos UTILMD cockpits* (CUC) für einen Monat vollumfänglich in Anspruch nehmen und die Leistungsfähigkeit des Cockpits, das cronos bereits seit 2008 anbietet und seitdem kontinuierlich erweitert hat, im Tagesgeschäft der Marktkommunikation auf Herz und Nieren prüfen. Zu den circa 40 Unternehmen, die das CUC im Einsatz haben, gehören u. a. Syna, Gelsenwasser, RheinEnergie oder die NEW-Gruppe. Diese nutzen die Lösung bereits seit Jahren und unterstreichen insbesondere den Mehrwert einer vollständigen Integration in SAP IS-U sowie der benutzerfreundlichen Bearbeitungsmöglichkeiten im Rahmen der unternehmensübergreifenden Datenaustauschprozesse.

Sopra Steria und Expert System bündeln Kräfte

> 27.06.2017 | Sopra Steria GmbH

Sopra Steria, Anbieter für digitale Transformation in Europa, und Expert System, Spezialist für semantische Analyselösungen, wollen ihre Zusammenarbeit ausweiten.

Durch die Partnerschaft sollen die Kunden von Sopra Steria, Unternehmen sowie Behörden unstrukturierte Daten in vollem Umfang nutzen können. Diese weitgehende Verwertbarkeit der Daten war laut Unternehmen bisher alleine durch menschlichen Einsatz nicht möglich. Bereits seit einem Jahr setzt Sopra Steria in seinen Lösungen für Künstliche Intelligenz die semantische Analytik von Expert System ein.

Vorteil Großkunden

Durch die Kombination der Branchenkompetenz von Sopra Steria und dem Potenzial der Lösungen von Expert System, so die beiden Unternehmen, profitierten die Großkunden der Sopra Steria Gruppe, die sich heute mit Blick auf ihre Leistung und Wettbewerbsfähigkeit mehr Herausforderungen denn je gegenübersehen.

Aufgrund der starken Verbreitung der sozialen Medien, des immensen E-Mail-Aufkommens und anderer papierloser Systeme lagern heute gigantische Datenmengen auf den Servern von Unternehmen.

Unstrukturiertes erschließen

Angesichts der Tatsache, dass 80 Prozent dieser Geschäftsdaten aus unstrukturierten Informationen bestehen, können die Daten nicht ohne maschinellen Einsatz genutzt werden. Hier kommen die Semantiklösungen von Expert System zum Tragen.

Basierend auf der Cogito-Technologie des Unternehmens sollen die Lösungen als intelligente Assistenten fungieren, die Textinhalte verstehen und analysieren, ihnen eine Bedeutung zuweisen und entsprechend den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens verwerten.

Die Wertschöpfung der Informationen eines Unternehmens ermöglicht dann zugleich die Automatisierung der leistungsintensiven Datenverarbeitungssysteme.

Lindorff und Intrum Justitia haben fusioniert

> 27.06.2017 | Lindorff Deutschland GmbH

Zum 27. Juni schlossen sich Lindorff und Intrum Justitia zusammen, um zum weltweit führenden CMS Unternehmen (CMS = Credit Management Services) zu werden.

Am 14. November 2016 kündigten Lindorff und Intrum Justitia ihre Absicht an sich zusammenzuschließen. Am 12. Juni 2017 hat die Europäische Kommission diesen Zusammenschluss genehmigt* und am 27. Juni 2017 wurde die Transaktion finalisiert. Seit diesem Tag sind wir rechtlich gesehen eine Einheit – und noch im Laufe des Jahres werden wir auch operativ als eine Einheit agieren. „Intrum Justitia und Lindorff haben das gemeinsame Ziel, das marktführende Unternehmen und der richtungsweisende Innovator unserer Branche zu werden.“ Wir glauben, dass wir einen wertvollen Beitrag für das Funktionieren der Wirtschaft leisten indem wir sicherstellen, dass gelieferte Waren und erbrachte Dienstleistungen auch bezahlt werden und wir Privatpersonen und Unternehmen dabei unterstützen, ihre Zahlungsverpflichtungen einzuhalten. Wir waren beide schon immer Wegbereiter unserer Branche in regulatorischer Compliance und in Bezug auf ein faires und respektvolles Forderungsmanagement. Gemeinsam haben wir ein Team von 7.750 professionellen, engagierten und sorgsam Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in ganz Europa. Wir arbeiten intensiv daran, unsere Einheiten zusammenzuführen und ein Unternehmen mit gemeinsamer Marke und einheitlichem Auftritt gegenüber Auftraggebern und Kunden zu werden. In den ersten Phasen des Integrationsprozesses werden wir noch unter unseren bisherigen Marken, Lindorff und Intrum Justitia, operieren. Für Sie, als Auftraggeber oder Kunde von Lindorff oder Intrum Justitia, wird es zunächst keine Änderung hinsichtlich der Dienstleistungen oder der Kommunikationskanäle geben.

IT-Sicherheit zuerst

> 04.07.2017 | Sopra Steria GmbH

Verbraucher wünschen sich von ihrer Bank Zinsen für ihr Geld und unkompliziertes Banking. Dieser Wunsch steht auf einer Stufe mit der Sicherheit ihrer Transaktionen und Daten vor Cyberattacken. Cyber Security kann deshalb von Banken und Finanzdienstleistern nicht hoch genug eingeschätzt werden. Der Anspruch der Deutschen an die Sicherheit von Banken ist groß, häufig sogar größer als an die Performance. Es würden mehr Bundesbürger wegen einer Sicherheitslücke bei ihrer Hausbank zum Wettbewerber wechseln als bei zu geringer Rendite des Aktienfonds, zeigt eine Befragung der HSBC-Bank. Insgesamt betrachtet genießen die Banken hierzulande ein großes Vertrauen ihrer Kunden, dass Geld und Daten sicher sind. Speziell beim Online-Banking sieht die Sache schon anders aus. Laut DsiN-Sicherheitsindex 2016 schätzen rund 40 Prozent der befragten Verbraucher Bankgeschäfte im Internet als „gefährlich“ oder „sehr gefährlich“ ein. Zum Vergleich: Beim Einkauf über Online-Händler sind es nur 20 Prozent.

Damit sich die Institute ihren übergreifenden Vertrauensbonus auch im Onlineumfeld verdienen und trotzdem digital mit dem Wettbewerb Schritt

halten, müssen sie laufend die hohen IT-Sicherheitsanforderungen mit Innovationen für den Kunden in Einklang bringen. Finanzdienstleister in Deutschland arbeiten hier in der Regel nach dem Motto „IT-Sicherheit zuerst“. Das zeigen die Ergebnisse der Studie „Potenzialanalyse Digital Security von Sopra Steria Consulting“ deutlich. In mehr als 85 Prozent der Institute ist es gelebter Standard, dass ohne IT-Sicherheitskonzept kein neues digitales Produkt und keine neue interne Software vom Stapel laufen. In jedem dritten Unternehmen muss ein derartiges Konzept sogar vorliegen, bevor – bildlich gesprochen – die erste Code-Zeile geschrieben werden darf. Die Analyse der Ergebnisse zeigt, dass IT-Sicherheit im Innovationsmanagement der Banken ein fester Bestandteil ist – ohne allerdings neue Produktentwicklungen per se auszubremsen. Viele Institute sind sich inzwischen bewusst, dass sie die Entwicklung einer neuen App oder das Update einer Software nicht einfach pauschal aufhalten dürfen, weil Schutzbedarfsanalyse und Risikobewertung, Maßnahmen zur Vermeidung von Cyberattacken bei Projektbeginn nicht in Gänze und Detailtiefe vorliegen. Das widerspricht den Erwartungen des Marktes an Agilität. Es kommt somit darauf an, Sicherheit und schnelle Produktentwicklung auszubalancieren.

Sicherheitszone Zahlungsverkehr schwer zu schützen

Speziell im Zahlungsverkehr erfordert der Spagat zwischen Sicherheit und Innovation eine extreme Dehnbarkeit. Der Druck für die Banken ist immens, den Markt nicht vollständig an PayPal und Co. zu verlieren. Unkomplizierte digitale Bezahlsysteme sind bei den Verbrauchern gefragt.

Zahlungsdienstleister müssen darauf mit Angeboten reagieren – schnell reagieren. Gleichzeitig müssen sie wie in kaum einem anderen Produktbereich der Bankenbranche mit Mechanismen aufwarten, die Schutz vor immer neuen Angriffsmustern bieten. Investitionen in Cyber Security sollten Bank und Kunde einschließen, denn die Angreifer setzen nicht nur direkt bei den Kreditinstituten an, längst haben sie den Kunden als Schwachstelle ausgemacht. Die Sicherheitszone Zahlungsverkehr ist schwer zu schützen: Die Herausforderung besteht darin, Sicherheit, Datenschutz und Kundenerlebnis in Einklang zu bringen. Ein wirksames Betrugspräventionssystem kombiniert deshalb verschiedene Ansätze und Methoden. Dazu zählen die sichere Identifikation des Kunden durch einfach zu bedienende Authentifizierungsverfahren, eine regelbasierte Prüfung der Transaktion in Echtzeit, Mustererkennungsverfahren zum Aufspüren auffälliger Zahlungen sowie das Einbauen von Prognosemethoden, beispielsweise durch automatisiertes „Lernen“ auf Basis historischer Datenbestände. Je mehr Daten aus unterschiedlichen Quellen in die Betrugsabwehr einfließen, desto besser die Ergebnisse. So könnten beispielsweise die GPS-Daten des Kunden-Smartphones oder der Banking-App zum Zeitpunkt eines Einkaufs mit den IP-Daten des Ortes der letzten Kartenzahlung abgeglichen werden. Hier besteht allerdings die Aufgabe für die Banken, ihre Präventionslösungen mit den neuen Bestimmungen des Datenschutzes in Deckung zu bringen. Die ab Mai 2018 geltende EU-Datenschutz-Grundverordnung verlangt unter anderem, dass die Löschung gespeicherter Daten für den Kunden genauso einfach sein muss wie die Zustimmung zur Nutzung. Ändert sich der Datenverarbeitungszweck, so muss der Kunde informiert werden und ggf. erneut sein Einverständnis geben.

SIEM: Informationssicherheit von morgen

Der Zahlungsverkehr wird allerdings künftig nicht mehr Hauptangriffsfläche für Betrüger und Cyberkriminelle sein. Je weiter Banken zu digitalen Unternehmen werden und sich mit Kunden, Lieferanten und Partnern vernetzen, desto mehr sind die Institute gefordert, diese Schnittstellen zu sichern. Zwei Drittel der Finanzdienstleister sind über digitale Plattformen oder Softwarelösungen mit Dienstleistern vernetzt – beispielsweise mit Partnern Fintechs und mit Cloud-Anbietern. Sorgfalt bei der Auswahl und

beim Management von Partnern ist oberste Devise. Jeder zweite Finanzdienstleister vereinbart zum Beispiel Mindestsicherheitsmaßnahmen, verlangt ein Sicherheitszertifikat von seinen Dienstleistern und führt regelmäßig Audits durch. Die wachsenden digitalen Ökosysteme lassen sich allerdings mit Überwachung im klassischen Stil nicht mehr schützen. Das automatisierte Erkennen von Angriffen, basierend auf Protokolldaten von Anwendungen, Infrastruktur und Netzwerkkomponenten – auch bezeichnet als Security Information and Event Management (SIEM) – gewinnt an Bedeutung. Diese Überwachungsform von IT-Systemen und Anwendungen wird künftig zum unverzichtbaren Instrument eines internen Kontrollsystems (IKS) von Banken. Die Entwicklung möglicher Angriffsszenarien (Use Cases) und die passenden Prüfmechanismen (SIEM-Regeln) übernimmt in Zukunft künstliche Intelligenz, zum Beispiel IBM Watson, so dass Cyberangriffen unverzüglich, hochgradig volatil und fokussiert begegnet werden kann.

Fazit: Mix aus ineinandergreifenden Vorkehrungen

WannaCry war ein Weckruf, der das in der Bankenbranche ausgeprägte Bewusstsein für IT-Sicherheit noch einmal verstärken wird. Das Internet der Dinge und speziell bei Banken der Ausbau mobiler Bezahlverfahren verschärft die Situation durch die Vielzahl vernetzter Geräte und Organisationen zusätzlich. Ein rein technischer Ansatz greift zu kurz. Es braucht einen Mix aus ineinandergreifenden Vorkehrungen, bestehend aus einer vom Vorstand getriebenen Strategie, automatisierten Verfahren für Prävention und Kontrolle – bisweilen sogar Reaktion – und intelligenten Security-Lösungen, die Sicherheitslecks selbständig aufspüren, sowie einer kontinuierlichen Sensibilisierung aller Mitarbeiter.

Neukunde im Bereich Energiewirtschaft – GISA gewinnt EU-Vergabeverfahren in Wuppertal

> 06.07.2017 | GISA GmbH

WSW Energie & Wasser AG aus Wuppertal beauftragt GISA mit Betrieb, Betreuung und Weiterentwicklung der IT-Systeme für die Energieabrechnung und die Marktkommunikation

Halle, 05.07.2017 (PresseBox) – Die WSW Energie & Wasser AG aus Wuppertal beauftragt GISA für die kommenden fünf Jahre mit dem Betrieb, der Betreuung und der Weiterentwicklung der IT-Systeme für die Energieabrechnung und die Marktkommunikation. Das Ziel des Kunden war es, die IT-Landschaft zu einem erfahrenen, stabilen und flexiblen Dienstleister mit Expertenwissen für die Branche zu transferieren. Der WSW Konzern suchte einen langfristigen IT-Partner, der sowohl eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit sicher stellt als auch über Innovationskraft in dem sich verändernden Marktumfeld verfügt.

GISA konnte den Kunden im Rahmen der Bietergespräche überzeugen und gleichzeitig noch einen positiven Beitrag zur Entwicklung der IT-Kostenstrukturen des Kunden leisten. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit der WSW Energie & Wasser AG.“, sagte GISA-Geschäftsführer Michael Krüger.

Der WSW-Konzern deckt mit seinen Tochtergesellschaften die Geschäftsfelder Energieversorgung, Trinkwasserproduktion, öffentlicher Personennahverkehr, Stadtentwässerung, Energiedienstleistungen, Abfallwirtschaft kommunal, regional und teilweise auch bundesweit ab. Mit rund 3.320 Beschäftigten gehört der WSW-Konzern zu den größten Arbeitgebern Wuppertals. Unter anderem betreibt er auch die berühmte Wuppertaler Schwebebahn.

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.

[> [nach oben](#)]

Veranstaltungen

- > **20. Juli 2017 in Berlin**
BMW AG intelligente Netze und Zähler
- > **17. August 2017 in Berlin**
BMW AG intelligente Netze und Zähler
- > **Anfang September 2017**
AG IT-Lösungen: Meter to Cash
- > **21. September 2017 in Hannover**
AG IT-Lösungen: Meter to Cash
- > **26. September 2017 in Kassel**
BEMD round table mit Wilken
- > **Oktober 2017**
BEMD round table mit SAP
- > **26. Oktober 2017 in Berlin**
BMW AG intelligente Netze und Zähler
- > **8. November 2017 in Dortmund**
Vorabendveranstaltung: 10 Jahre BEMD
- > **9. November 2017 in Dortmund**
[BEMD Jahreskongress 2017](#)
- > **10. November 2017 in Dortmund**
19. Ordentliche Mitgliederversammlung
- > **14. Dezember 2017 in Berlin**
BMW AG intelligente Netze und Zähler
- > **18. Januar 2018 in Hannover**
BEMD-Forum »IT-Lösungen: Meter to Cash«
- > **6. – 8. Februar 2018 in Essen**
E-world 2018

[> [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.

Empfehlen Sie den **BEMD**-Newsletter weiter.

[Newsletter abbestellen](#)