

## 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-Mitgliederversammlung am 28.04.2016, 14:00 Uhr in Mannheim](#)

[Status Update der Arbeitsgemeinschaft „Produktstruktur“ – Katalog geht bald online](#)

[BEMD Jahreskongress 2016 „Digitalisierung energiewirtschaftlicher Prozesse“ am 10. November 2016 in Dortmund](#)

## Markt

### News

[Expertenanhörung zum Digitalisierungsgesetz](#)

[Mehrwerte für Microsoft Dynamics NAV-Anwender](#)

### News der Mitglieder

[Sopra Steria](#)

[prego services](#)

[rku.it](#)

### Aktuelle Marktstudien

[Batteriespeicher](#)

## Veranstaltungen

## Aktuelles aus dem BEMD

### *BEMD-Mitgliederversammlung am 28.04.2016, 14:00 Uhr in Mannheim*

Wie auf der letzten Mitgliederversammlung in Göttingen besprochen, wird die nächste reguläre Mitgliederversammlung des BEMD e.V. am 28.04.2016 in Mannheim stattfinden. Die Agenda beinhaltet vor allem den Schwerpunkt BEMD Jahreskongress 2016, aber auch die Ergebnisse der Mitgliederbefragung zu Themenschwerpunkten. Außerdem wird den neuen Mitgliedern wie immer die Möglichkeit eingeräumt, sich kurz vorzustellen. Eine gemeinsame Abendveranstaltung in Mannheim soll den Tag abrunden.

### Tagesordnungspunkte

1. Eröffnung der Veranstaltung (Vorstandsvorsitzender [VV])
2. Benennung des Protokollführers (VV)
3. Feststellung der Beschlussfähigkeit (VV)
4. Genehmigung der Tagesordnung (alle)
5. Bericht der Arbeitsgruppe „Produktstruktur“ (Herr Sperfeld, Herr Kuhn)
6. Bericht der Arbeitsgruppe „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“ (Herr Bonin)
7. Vorstellung über Tätigkeiten und Diskussion der weiteren Themenschwerpunkte 2016 (Geschäftsführung [GF])
  - Vorstellung der bisherigen Aktivitäten (GF)
  - Vorstellung der Ergebnisse der Mitgliederbefragung (GF)
  - Diskussion und Festlegung der Schwerpunkte (alle)
8. Vorstellung und Diskussion über den geplanten BEMD Jahreskongress 2016
  - Vorstellung des Konzepts (GF)
  - Diskussion (alle)
9. Sonstiges (VV, GF) und ggf. Anträge aus dem Mitgliederkreis (alle)

### Networking-Abend

Im Anschluss an die Mitgliederversammlung bieten wir ab 18:30 Uhr einen Networking-Abend an, der reichlich Gelegenheit zum fachlichen und informellen Austausch in entspannter Atmosphäre bietet.

Die Anmeldung finden Sie [hier](#).

## *Status Update der Arbeitsgemeinschaft „Produktstruktur“ – Katalog geht bald online*

Im Rahmen der Redaktionssitzung der Arbeitsgemeinschaft „Produktstruktur“ wurde der Katalog überarbeitet und wird dementsprechend auf der 16. Ordentlichen Mitgliederversammlung am 28.04.2016 vorgestellt. Im Nachgang wird der Katalog online auf der Homepage des BEMD veröffentlicht.

## *BEMD Jahreskongress 2016 „Digitalisierung energiewirtschaftlicher Prozesse“ am 10. November 2016 in Dortmund*

Eine konsequente Digitalisierung in EVU-Prozessen eröffnet Chancen auf neue Dienstleistungen und Ertragsquellen. Gleichzeitig kann Digitalisierung zu massiver Aufwandsreduzierung und Kostensenkung verhelfen. So die Hypothese.

Wenn diese Annahmen zutreffen, dann müssten in Kürze die ersten neuen Geschäftsmodelle aus der Experimentierphase treten und marktrelevant werden. Die erwarteten Einsparungen wiederum müssten in Form einer „Digitalisierungsrendite“ sichtbar werden.

Bei wem aber kommen die neuen Umsätze und Einsparungen zum Tragen? Beim Netzbetreiber? Beim Lieferanten? Bei den Datendrehscheiben für Mess- und Verbrauchsdaten? Bei internationalen Cloud-Betreibern? Oder bei den zahlreichen IT-Dienstleistern, Softwarefirmen und Gerätelieferanten, die den EVU mit neuen IT-Diensten aufrüsten und ihn gleichzeitig für gutes Geld durch den Hindernisparcours ständiger regulierungsbedingter Prozess- und Systembauten helfen?

Der BEMD Jahreskongress spürt diese zukünftigen „Geldquellen“ auf. Er hat deshalb aus den Bereichen Netz, Belieferung und Dienstleistung erfahrene Referenten eingeladen, die offen über heutige und zukünftige Kosten und Erträge in ihren Digitalisierungsprojekten und die tatsächlichen Chancen neuer Geschäftsmodelle sprechen.

Im zweiten von vier Blöcken werden die neuen Geschäftsmodelle und ihre tatsächliche Ertragskraft beleuchtet, soweit sie bekannt bzw. bewertbar ist. Gleichzeitig übt die technische Entwicklung einen hohen Erwartungsdruck des Marktes hin zu neuen Leistungsmerkmalen und Mehrwertdiensten aus. In der Ökonomie des Internets werden diese oft kostenfrei angeboten bzw. durch Aufmerksamkeitsmarketing und Datenzweitverwertung querfinanziert. Ein weiteres Vortragssegment konzentriert sich auf die Kosten der Prozess- und Systemanpassungen an die sich ständig ändernden Regulierungsvorhaben und gesetzlichen Rahmenbedingungen. Hier soll nicht zuletzt der Blick auf europäische Nachbarländer helfen, die Kosten des kontinuierlichen IT- und Prozessumbaus in der deutschen Energiewirtschaft zumindest qualitativ zu bewerten. Abschließend wird untersucht, inwieweit eine stärkere Vereinheitlichung und Stabilisierung von Schnittstellen zwischen den zahlreichen Akteuren und der Aufbau von Datenaustauschplattformen zu einer nachhaltigen Aufwands- und Kostenbegrenzung führen kann.

Bringen Sie frühzeitig Ihr Unternehmen, Ihre Prozesslösungen, Produkte oder Dienstleistungen oder Software ins Gespräch und profitieren Sie von dem Netzwerk der wesentlichen Energiemarktdienstleister in Deutschland:

von der Abrechnung bis zum Zählerwesen. Gerne steht die Geschäftsstelle für Details zu Ausstellungen und/oder Sponsoring zur Verfügung.

[> [nach oben](#)]

## Markt > News

---

### *Smart Meter: Experten zerpfücken Gesetzentwurf für intelligente Stromzähler*

> 13.04.2016 | [www.heise.de](http://www.heise.de)

In einer Anhörung im Bundestag war nur ein großer Übertragungsnetzbetreiber rundum glücklich mit dem Regierungsentwurf zur "Digitalisierung der Energiewende". Vorteile für Verbraucher zeichneten sich so gut wie nicht ab.

Der große Streitpunkt in einer parlamentarischen Anhörung am Mittwoch zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zu "intelligenten Stromzählern" war der um die künftig viel genauer gemessenen Verbrauchsdaten zwischen den kleineren Verteil- und den vier großen Übertragungsnetzbetreibern. Boris Schucht vom Konzern 50Hertz, der zur zweiten Kategorie gehört, lobte den Entwurf, weil er einen "dezentralen, sternförmigen Ansatz" vorsehe. Martin Weyand vom Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) bezeichnete Teile des Vorhabens dagegen als "unnötig, ineffizient und kontraproduktiv".

"Wir bekommen derzeit die Abrechnungsdaten erst nach drei Monaten", erklärte Schucht. Deutlich mehr und genauere Informationen seien nötig, "um Vorhersagen zu verbessern". Durch die Energiewende gebe es schließlich voraussichtlich nicht mehr ein paar hundert zentrale Erzeuger, sondern Millionen "Prosumer", die auch Strom ins Netz einspeisen wollten. Es seien zwar nicht von allen Kleinstkunden "die realen Werte am selben Tag" vonnöten, aber doch zumindest von einer Auswahl.

#### **"Daten für alle, die sie haben wollen"**

Mit intelligenten Stromzählern wird es laut dem Vertreter eines Übertragungsnetzbetreibers auch möglich, die übergeordnete "Bilanzkreisabrechnung" zu vereinfachen. Die Verteilnetzbetreiber müssten die Verbrauchsdaten nicht mehr "voraggeregieren". Ein solcher Schritt ergebe auch keinen Sinn mehr, da es sonst zu einem "totalen Abrechnungschaos" käme.

"80 Prozent der Kunden werden auf der Verteilnetzebene bleiben", meinte Weyand. Er plädierte dafür, "dort die Aggregation zu halten". Die Stromerzeuger seien am besten dafür geeignet, abzurechnen und neue Nutzungskonzepte sicher unter die Abnehmer zu bringen. Weyands Motto lautete daher: "Alle sollen die Daten bekommen, die sie haben wollen." Er sei zwar nicht generell gegen das sternförmige Konstrukt, dieses führe aber zu "Doppelarbeit" und gewissen Ineffizienzen, die fehleranfällig seien.

Peter Büttgen von der Bundesdatenschutzbehörde stärkte prinzipiell der Regierung den Rücken. Wenn Verteilnetzbetreiber zur "Datendrehscheibe"

würden, konterkariere dies das ganze Schutzkonzept, erläuterte er. Gemeinsam mit Bernd Kowalski vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) unterstrich Büttgen, dass der Entwurf ein "gelungenes Beispiel für Privacy by Design" sei. Die Datenhoheit bleibe möglichst beim Kunden, Informationen würden nur zweckgebunden an die Vertragspartner übertragen. Der Verbrauch werde zwar viertelstündlich gemessen, was ein gewisses generelles Risiko darstelle, aber nicht in diesen kurzen Zeitabständen weitergegeben.

#### Angriffsrisiko Datenspeicher

"Im Moment werden Zählermesswerte im Zwei-Sekunden-Takt an das Gateway übermittelt", gab Holger Loew vom Bundesverband Erneuerbare Energien (BEE) indes zu bedenken. Auch im aggregierten Zustand sei "deutlich zu sehen, welche Haushaltsgeräte verwendet werden, wie der normale Tagesablauf ist". Die Datenspeicher stellten so das größte Angriffsrisiko dar. Insgesamt habe die Regierung wenig Wert auf Systemsicherheit gelegt, dabei werde "die Stromversorgung jetzt abhängig von der Kommunikation", während es bisher andersrum war. So würden "zwei risikoanfällige Systeme" verschnitten.

Der Gesetzentwurf sei "im halbfertigen Zustand ans Parlament" gegangen sei, meint Loew. Für Verbraucher in gängigen Haushalten brächten die intelligenten Zähler so gut wie nichts, da sie die Kaffeemaschine nicht anstellen müssten, "wenn der Strom billig ist". Kleinere Erzeuger etwa mit Photovoltaikanlagen und Leistungen unter 30kW müssten insgesamt bis zu eine Million Euro in die Hand nehmen für "Umrüstprogramme", hätten aber auch nichts von den Gateways ohne "Eigenintelligenz". Dazu kämen viele Unsicherheiten. So sei etwa nicht ausgemacht, ob sich über die vorgesehenen Schnittstellen Software-Updates auf bestehende Anlagen aufspielen ließen: "Im Extremfall müssen wir Windparks abschalten."

Die drohende teure Zwangsdigitalisierung vor allem von bis zu 35 Millionen Mietern war Johanna Kardel vom Bundesverband der Verbraucherzentralen (vzbv) der größte Dorn im Auge. Diese könnten sich nicht gegen den Einbau intelligenter Zähler wehren, wenn der Vermieter das befürworte. Stromsparen hänge stärker von Information und konkreten Handlungsempfehlungen ab als von technischen Geräten. Zudem gebe es bisher nur wenige "variable Tarife", mit denen sich Energiekosten im Haushalt drücken ließen.

## *Mehrwerte für Microsoft Dynamics NAV-Anwender*

> 05.04.2016 | [www.finanzen.ch](http://www.finanzen.ch)

Mit neuen Anwendungen und Modulen auf Basis der Plattform P/5 baut Wilken Neutrasoft nun auch die Branchenlösung NTS.suite weiter aus. Dabei bleibt Microsoft Dynamics NAV die zentrale strategische Plattform für die Weiterentwicklung. "Die Zielgruppe der Microsoft-Anwender steht für uns auch in Zukunft im Fokus. Das gilt ebenso im Energiemarkt Schweiz, für den wir jetzt eine eigene Länderversion unter Microsoft Dynamics NAV auf den Markt gebracht haben", betont Peter Schulte-Rentrop, Geschäftsführer der Wilken Neutrasoft GmbH. "Mit P/5 haben wir nun die Möglichkeit, schnell und einfach prozessorientierte Erweiterungen für ganz spezifische Anforderungen im Energiemarkt umzusetzen und so die bewährte Plattform Microsoft Dynamics NAV um weitere Funktionen zu ergänzen", erklärt sein Geschäftsführer-Kollege Peter Heinz.

Ein Beispiel dafür ist die Marktkommunikation: Hier wurde das entsprechende P/5-Modul bereits in die NTS.suite integriert, so dass die Prozesse einheitlich und auf derselben technischen Basis abgewickelt werden wie bei der Schwesterlösung Wilken ENER:GY. Auch das neue Modul P/5 SMGA Interface steht für beide Lösungen zur Verfügung, damit die unterschiedlichen Systeme für die Smart Meter Gateway Administration eng mit den beiden Branchenlösungen für die Versorgungswirtschaft verzahnt werden können. "Anwender der NTS.suite profitieren auf diese Weise direkt von den Mehrwerten, die auf Basis von P/5 geschaffen werden, ohne dass sie ihre gewohnte Navision-Welt verlassen müssen. Das unterscheidet unseren Ansatz deutlich von denjenigen Anbietern, die sich ausschließlich im Microsoft-Universum bewegen", stellt Peter Schulte-Rentrop klar.

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

## Markt > News der Mitglieder

---

### *Studie von Sopra Steria Consulting beleuchtet Mobility – Trends der Versicherungsbranche*

> 07.04.2016 | Sopra Steria

Die Erwartungen deutscher Assekuranzunternehmen an die Mobilisierung ihrer Vertriebsprozesse und Kundenkontakte sind ungebrochen hoch: Mehr als vier von fünf Versicherungen wollen bis 2018 in entsprechende Anwendungen investieren. Mit dieser Erkenntnis wirft der Branchenkompass Insurance 2015 von Sopra Steria Consulting ein Schlaglicht auf einen Digitalisierungsaspekt, der die Richtung der künftigen Transformation entscheidend mitbestimmt. Makler und Versicherer stehen vor der Frage, in welchen Anwendungsszenarien ein mobiler Zugriff auf Daten und Funktionen sinnvoll ist – und in welchen nicht.

Keine andere Technologie hat für das Vertriebs- und Kundenmanagement in der Assekuranzwirtschaft derzeit einen so hohen Stellenwert wie mobile Anwendungen beziehungsweise mobiler Zugriff auf bestehende Online-Lösungen: 83 Prozent aller Versicherungen und 71 Prozent der Makler haben entsprechende Investitionen für die nächsten zwei Jahre geplant. Dies geht aus einer Umfrage für den Branchenkompass Insurance 2015 von Sopra Steria Consulting hervor. Danach wollen bereits kurzfristig 77 Prozent der Versicherer und 54 Prozent der Makler in mobile Apps oder in die Mobilisierung bestehender Online-Anwendungen investieren. Das wichtigste Motiv dafür: Mit mobilen Technologien wollen sich Versicherungsunternehmen neue Wege zum Kunden erschließen und ihre Attraktivität insbesondere für die junge, technikaffine Kundengeneration erhöhen.

Lars Matzen, Business Unit Manager Insurance bei Sopra Steria Consulting, rät indes zu einer differenzierten Betrachtung der Studienergebnisse: „Die aktuellen Mobilitätszahlen werden nur vor dem Hintergrund der allgemeinen Digitalisierungswelle in der Versicherungsbranche verständlich. Bislang verfügt noch keine Gesellschaft über eine mobile Killer-Applikation,

und die Zeit reiner Marketing-Apps ist definitiv vorbei.“

Konkrete Bedeutung für das Geschäft haben mobile Anwendungen heute vorwiegend in kontaktintensiven Sparten wie der Krankenversicherung. Denn dort treibt Mobilität die Daten- und Prozessintegration weiter voran – zum Beispiel, indem Versicherte ihre Rechnungen per App einreichen und anschließend den jeweiligen Bearbeitungsstand mobil nachverfolgen können. Weitere Anwendungsszenarien ergeben sich hauptsächlich in der Vertriebskette, etwa durch einen mobilen Makler- und Vermittlerzugriff auf die Kernsysteme assoziierter Versicherungsgesellschaften. Auch andere Dienstleister können von dieser Art der mobilen Prozessoptimierung profitieren, da per Mobilität schnellere Leistungszusagen auf Basis situativer Prüfungen möglich werden. Dabei ist generell darauf zu achten, dass die Akzeptanz mobiler Apps umso höher ist, je mehr spezifische Leistungsmerkmale mobiler Endgeräte wie Kamera- oder GPS-Funktionen integriert sind, um einen echten Mehrwert für die Anwender zu schaffen.

„Das persönliche Kontaktbedürfnis beschränkt sich bei den meisten Kunden auf den Schadensfall. Mobile Lösungen sollten daher nicht überwertet werden. Ihr größtes Potenzial liegt in der Verbesserung der Servicequalität und in höherer Kosteneffizienz aufgrund optimierter Prozessschnittstellen“, sagt Lars Matzen. Gestützt wird diese kritische Sichtweise durch eine Verbraucherbefragung von Sopra Steria Consulting aus dem Jahr 2014, der zufolge mobile Versicherungs-Apps nur wenig Resonanz in der Online-Bevölkerung finden. Lediglich einer von zehn Befragten nutzt das mobile App-Angebot der Versicherungsbranche.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.soprasteria.de](http://www.soprasteria.de)

## *prego services übernimmt IT-Betrieb für reha gmbh*

> 05.04.2016 | prego services

Das Sozialunternehmen reha lagert seine zentralen IT-Dienste an prego services aus. Damit kann es die IT-Kosten senken und sich verstärkt auf seine Kernaufgaben konzentrieren.

Die reha gmbh mit Hauptsitz in Saarbrücken widmet sich der beruflichen und sozialen Teilhabe von Menschen mit Behinderungen. Dazu betreibt das Unternehmen vier Werkstätten im Saarland, in denen qualifizierte Dienstleistungen in den Bereichen Druck, Marketing und Logistik erbracht werden. Ebenso bietet die reha gmbh ein umfassendes Förderungsangebot sowie betreutes Wohnen und unterstützt ihre behinderten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Integration in den ersten Arbeitsmarkt.

Seine IT-Systeme betrieb reha bislang dezentral auf die unterschiedlichen Standorte des Unternehmens verstreut, den Support übernehmen verschiedene externe Firmen. Um die Kosten im IT-Betrieb zu senken und Support aus einer Hand zu erhalten, hat reha nun den IT-Dienstleister prego services damit beauftragt, zentrale Teile seiner IT für ihn zu hosten.

In seinem ISO-zertifizierten Rechenzentrum in Saarbrücken wird prego services künftig unter anderem die E-Mail-, Groupware- und ERP-Systeme sowie File-Server und Datenbanken von reha betreiben und durch Weiterentwicklung, Support und Patch-Management umfassend betreuen. Der Projektstart ist bereits erfolgt, derzeit bereitet der IT-Dienstleister die Migration der Systeme vor.



„Die professionelle Infrastruktur von prego services und die große Expertise der Mitarbeiter haben uns überzeugt“, begründet Rüdiger Clemens, Geschäftsführer der reha gmbh, die Entscheidung. „Wir erhalten ein Rund-um-sorglos-Paket aus einer Hand, können damit unsere IT-Kosten senken und uns verstärkt um unsere Kernaufgaben kümmern.“

„Wir freuen uns sehr, dass sich reha für prego services als IT-Outsourcing-Partner entschieden hat“, sagt Karl-Heinz Detzler, Fachbereichsleiter Infrastruktur bei prego services in Saarbrücken. „Der Gewinn dieses Neukunden zeigt einmal mehr, dass wir mittelständischen Unternehmen als Full-Service-Dienstleister eine äußerst attraktive Alternative zum Eigenbetrieb der IT bieten können.“

Weitere Informationen finden Sie auf [www.prego-services.de](http://www.prego-services.de)

## *Sicherheitsaudit erfolgreich durchlaufen Kundendaten bei rku.it in besten Händen*

> 24.03.2016 | rku.it

**Seit Ende Februar 2016 ist das Informationssicherheits-Management (ISMS) von rku.it offiziell nach ISO/IEC 27001 zertifiziert. Damit weist der Herner IT-Spezialist seine hohen Sicherheitsstandards objektiv nach.**

Das im Sommer 2015 verabschiedete IT-Sicherheitsgesetz verpflichtet die Unternehmen als Betreiber von sogenannten „kritischen Infrastrukturen“ zum Nachweis der Informationssicherheit über ein nach ISO/IEC 27001 zertifiziertes ISMS. Für die Energie- und Wasserversorger bedeutet dies, dass die ISMS-Implementierung und -Zertifizierung bis Anfang 2018 erfolgen muss. Als IT-Dienstleister für die Versorgungswirtschaft genießen Informationssicherheit und Datenschutz bei rku.it von jeher den höchsten Stellenwert. Deshalb hat das Herner Unternehmen frühzeitig ein eigenes ISMS eingeführt, das mittlerweile vollumfänglich in Betrieb ist. Ende Februar hat das System erfolgreich ein zweistufiges Audit des Begutachtungsspezialisten DQS absolviert und die rechtlich geforderte Zertifizierung nach der internationalen Norm ISO/IEC 27001 erhalten. „Damit weisen wir gegenüber unseren Kunden nach, dass wir ihre Daten und Informationen unter Berücksichtigung höchster Sicherheitsstandards verarbeiten“, erklärt Werner Dieckmann, Geschäftsführer Rechenzentrumsdienste, Controlling und Organisation bei rku.it.

### **rku.it-Kunden profitieren doppelt**

Das ISMS von rku.it umfasst die Bereitstellung und den Betrieb der IT-Systeme für Kunden sowie für eigene Zwecke einschließlich aller erforderlichen Administrations-, Konfigurations- und Überwachungsprozesse. Die neuen Sicherheitsmaßnahmen schützen aber nicht nur Hard- und Software gegen Cyberattacken aus dem Internet. Sie beinhalten auch bauliche Schritte, zum Beispiel Zutrittsbeschränkungen und Videoüberwachung, sowie organisatorische Maßnahmen, etwa ein verbessertes Besuchermanagement oder die Sicherheitsüberprüfung von Dienstleistern. Mit diesem Rundum-Sicherheitspaket sind ab sofort die Rechenzentrumsstandorte von rku.it optimal gegen Angriffe geschützt. Kunden von rku.it können von dem vollständig durchlaufenen Audit des IT-Spezialisten gleich doppelt profitieren: „Bei unserem eigenen Zertifizierungsverfahren haben wir viele wertvolle Erfahrungen gesammelt.“

Damit können wir unsere Kunden künftig noch besser bei der Implementierung ihres eigenen ISMS unterstützen“, so Dieckmann. Für die betroffenen Unternehmen lohnt es sich, dieses Projekt rasch in Angriff zu nehmen – der verbleibende Zeitraum für die Zertifizierung ist mit weniger als zwei Jahren knapp bemessen. Wer rechtzeitig anfängt, läuft nicht Gefahr, am Ende in Aktionismus zu verfallen.

rku.it bietet die „Qualifizierung ISMS“ auch seinen Kunden und Interessenten an. So erfolgt eine grundlegende Qualifizierung der Mitarbeiter zur Einführung und zum Betrieb eines ISMS sowie die Vorbereitung auf die Zertifizierung gemäß ISO/IEC 27001 im Rahmen einer fundierten und branchenspezifischen Wissensvermittlung. Anfragen können an Timo Dell, Leiter neue Geschäftsfelder bei rku.it (E-Mail: [timo.dell@rku-it.de](mailto:timo.dell@rku-it.de)) gestellt werden.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.rku-it.de](http://www.rku-it.de)

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](#)]

## Markt > Aktuelle Marktstudien

---

### *Batteriespeicher*

Der weitere Ausbau der Erneuerbaren Energien führt zu einem steigenden Stromspeicherbedarf. Für Energieversorger und Hersteller ergeben sich hierdurch neue Geschäftsmodelle, z. B. in den Bereichen Regelenergiemarkt und Netzdienlichkeit oder zum Vertrieb von Batteriespeichern in Kooperation mit Partnern. Die aktuell von trend:research in Kooperation mit der ZfK, Zeitung für kommunale Wirtschaft, erstellte Detailstudie „Batteriespeicher – Potenziale, Chancen und Risiken für Energieversorger und Hersteller“ untersucht Zielkundenanforderungen, Potenziale und Handlungsoptionen für Energieversorger und Hersteller.

#### Kundenanforderungen und Geschäftsmodelle

Aus Sicht der breiten Masse und zukünftigen Kunden spielen die Investitionskosten bzw. das Preis-Leistungsverhältnis die wichtigste Rolle. Für die heutigen Käufer von Batteriespeichern stehen jedoch auch ideelle Gründe im Zentrum der Entscheidung in einen Batteriespeicher zu investieren. Ein höherer Autarkiegrad wiegt teils schwerer, als wirtschaftliche Gründe. Darüber hinaus sind, hauptsächlich im Privatkundenbereich, die Bauweise der Batteriespeicher hinsichtlich der Installationsmöglichkeit, des Gewichts, der Größe sowie das Design und die Farbgebung von zentraler Bedeutung. Eine hohe Zyklfestigkeit, ein hoher Leistungsgrad und die Zertifizierung bzw. Erfüllung von Sicherheitsprüfungen werden hauptsächlich von Energieversorgern als



zentrales Kriterium für stationäre Batteriespeicher genannt.

Insbesondere sinkende Preise und die Förderung von Batteriespeichern über gesetzliche Regelungen und Förderprogramme steigern das Interesse potenzieller Kunden, jedoch eignen sich Batteriespeicher aufgrund der hohen Investitionen in der Regel noch nicht für einen wirtschaftlichen Betrieb.

Hälfteinsichtlich potenzieller Geschäftsmodelle für Energieversorger im Bereich stationärer Batteriespeicher bietet sich die Möglichkeit diese als Komplettpakete (z. B. Installation und Betrieb) und als Energiedienstleistung (z. B. Energieeinsparkonzepte und -beratung) anzubieten. Weiterhin ist der Einsatz von Batteriespeichern zur Sicherung des Netzbetriebs und der Netzstabilität ein interessantes Geschäftsmodell. Das Potenzial dieser Modelle wird bereits von vielen Marktakteuren wahrgenommen. Knapp die Hälfte der im Rahmen dieser Studie befragten Energieversorger plant Angebote im Batteriespeichermarkt.

trend:research setzt verschiedene Field und Desk Research Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) flossen in die Detailstudie strukturierte Interviews mit 67 Experten von Energieversorgungsunternehmen und Herstellern ein. Zusätzlich wurden Ergebnisse von 80 Teilnehmern einer ergänzenden Onlinebefragung ausgewertet. Die 340 Seiten umfassende Studie ist ab sofort verfügbar und kann für den Preis von 4.900 Euro bei trend:research bezogen werden.

trend:research GmbH, März 2016, 4.900€

[> [nach oben](#)]

## Veranstaltungen

---

### > 28. April 2016 in Mannheim

16. Ordentliche Mitgliederversammlung und Networking-Abend

### > Oktober 2016

7. BEMD-„round table“ mit SAP

### > Oktober 2016

3. BEMD-„round table“ mit Wilken

### > 10. November 2016 in Dortmund

BEMD Jahreskongress 2016: Digitalisierung energiewirtschaftlicher Prozesse

### > Donnerstag 11. November 2016, tbd

17. Mitgliederversammlung

[> [nach oben](#)]

## Vorstellung der BEMD-Mitglieder

---

# LINDORFF

Name des Unternehmens: Lindorff Deutschland GmbH

Geschäftsführung: Florian Wöretshofer,  
Christian Stielow

Kontaktdaten: Donnersbergstr. 1  
64646 Heppenheim  
Tel.: +49 (0) 6252 672 0  
E-Mail: kontakt@lindorff.com

Internet/Homepage: [www.lindorff.de](http://www.lindorff.de)

Gründungsjahr: 1898

Umsatz: 534 Mio. EUR (2015)

Mitarbeiter: 3.700

Vertriebsgebiet: International

Zielkunden: Energieversorger und deren Dienstleister

**Kernkompetenz:**

Bereits 1898 in Oslo gegründet, ist Lindorff heute ein europäischer Full-Service-Anbieter für Credit Management Services. Lindorff bietet Wirtschaftsinformationen, Zahlungsdienste, Abrechnungsleistungen, Inkasso und Forderungskauf.

Als einer der führenden europäischen Unternehmen für Credit Management beschäftigt Lindorff um die 3.700 Mitarbeiter in 13 Ländern und hat seinen Hauptsitz in Oslo, Norwegen. 2015 erwirtschaftete Lindorff einen Netto Umsatz von 534 Millionen Euro (2014: 475 Millionen Euro).

Seit 2008 ist Lindorff in Deutschland vertreten und gehört bereits jetzt zu den führenden deutschen Inkassounternehmen. Treuhänderisches Inkasso, Forderungskauf und Business Process Outsourcing für die Branchen Energieversorger, Finanzdienstleistungen, Öffentlicher Sektor, Versicherungen, Handel und Telekommunikation sind unser Fachgebiet.

Weitere Informationen finden sie unter:  
[www.lindorff.de](http://www.lindorff.de)

**BEMD-Ansprechpartner:** Florian Mair

Tel.: +49 (0) 6252 672 516

Fax: +49 (0) 160-9107 6564

E-Mail: [florian.mair@lindorff.com](mailto:florian.mair@lindorff.com)

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

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.

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

[Newsletter abbestellen](#)

© 2016 BEMD