

GY – die Antwort auf die Herausforderungen der Energiewirtschaft

Der Transformationsdruck in den EVU ist groß. Hohe Spannung und Aufmerksamkeit herrschten deshalb, als die Wilken Software Group auf der diesjährigen E-World in Essen ihre neue Komplettlösung GY vorstellte. Um Potenziale und den Hintergrund von GY geht es im Interview mit Dominik Schwärzel, CEO, und Tobias Mann, CCO des Tech-Unternehmens.

Was ist GY?

„et“: *Revolution? Disruption? Die neue Marke wurde mit viel Aufwand präsentiert. In wenigen Sätzen ausgedrückt: Für was steht GY?*

Schwärzel: GY ist ein umfassendes Ökosystem inklusive einer Kollaborations-offensive marktführender IT-Anbieter für die deutsche Energiewirtschaft. Damit ist GY viel mehr als ein neues Cloud-Native-Produkt für die wertschöpfenden und kundenorientierten Prozesse in der Branche. Mit einem Automatisierungsgrad, der weit über dem Branchenstandard liegt, vielen Best-Practice-basierten Funktionen und einer integrierten Lösungsintelligenz verschafft GY den von Fachkräftemangel geplagten Versorgungsunternehmen Freiraum für ihre notwendige Transformation. Das ist unser Anspruch als Technologiepartner der Branche.

„et“: *Es wurde bei der Vorstellung insbesondere die Cloud-Native Greenfield-Entwicklung betont. Was sind die Vorteile dabei?*

Mann: Für Versorgungsunternehmen geht es heute nicht mehr in erster Linie um Effizienz und Exzellenz, sondern darum, sich flexibel an schnell wechselnde Kundenanforderungen, die hohe Marktdynamik sowie komplexe Anforderungen und Regulatorik anzupassen. Bestehende Systeme, die früher nach dem Motto „alles aus einer Hand“ entwickelt wurden, stoßen dabei technisch und architektonisch an ihre Grenzen. Es ist nahezu unmöglich, Prozessstrukturen von damals auf die heutigen Anforderungen in Bezug auf Flexibilität



Dominik Schwärzel, CEO und Tobias Mann, CCO, der Wilken Software Group

Alle Fotos: Wilken

und Skalierbarkeit oder auch Prozessautomatisierung und Lösungsintelligenz anzupassen.

Bei der Entwicklung von GY haben wir eine neue Philosophie verfolgt, in der Standardisierung, Prozessautomatisierung und eine Lösungsintelligenz – auf Basis unter anderem von KI – von Anfang an im Mittelpunkt standen. Auch die Möglichkeit, das System für maximales Wachstum ad-hoc zu skalieren.

Schwärzel: Eine besondere Rolle spielt die Kombination aus unserem eigenen festen „Kern“ der Cloud-Native-Lösung und dem Ökosystem von tief integrierten, spezialisierten Apps und Add-Ons ausgewählter und ebenfalls marktführender Partner. Die Lösungen der Partner tragen z.B. zur Vielseitigkeit des Systems bei, um den Innovationsdruck in der Branche zu bewältigen.

Herkömmliche Integrationen sind wartungsintensiv und fehleranfällig, wenn sie nicht im Gesamtsystem von vornherein so angelegt sind. Insofern war es für GY entscheidend, Lösungen von vornherein so zu entwickeln, dass es keine Schnittstellenhemmnisse mehr gibt. Ganz nach Bedarf können in GY einzelne Module ausgetauscht, erweitert oder mit Technologien wie KI, Blockchain oder innerhalb des Internet-of-Things verknüpft werden.

„et“: *Welche Fortschritte konnten mit der Lösung im Bereich der Automatisierung gemacht werden?*

Mann: Die Wilken Software Group greift auf über 30 Jahre Technologieexpertise und Erfahrung in energiewirtschaftlichen Prozessen zurück. Diese haben wir in Form von automatisierten Best-Practice-Prozessen als integrierte Lösungsintelligenz in GY verankert.

„GY ist ein umfassendes Ökosystem inklusive einer Kollaborationsoffensive marktführender IT-Anbieter für die deutsche Energiewirtschaft. Damit ist GY viel mehr als ein neues Cloud-Native-Produkt für die wertschöpfenden und kundenorientierten Prozesse in der Branche. Mit einem Automatisierungsgrad, der weit über dem Branchenstandard liegt, vielen Best-Practice-basierten Funktionen und einer integrierten Lösungsintelligenz verschafft GY den von Fachkräftemangel geplagten Versorgungsunternehmen Freiraum für ihre notwendige Transformation.“

Dominik Schwärzel, Chief Executive Officer (CEO), Wilken Software Group, Ulm

Ein typisches Beispiel sind die sog. „Klärfälle“, bei denen Sachbearbeiter normalerweise zeitaufwändig Informationen nachrecherchieren und abklären müssen. Das ändert sich mit GY: Wurden Daten falsch erfasst, bezieht GY die Endkunden automatisiert in den Klärungsprozess mit ein. GY kontaktiert die hinterlegte Kontaktadresse selbstständig und erstellt gleichzeitig eine einfache Webseite, auf der die Endkunden die jeweils geforderten Daten, wie z.B. korrekte Zählerstände eintragen. Diese werden dann wiederum vollautomatisch zurückgemeldet, übernommen und der Fall ist ohne menschliches Eingreifen abgeschlossen. Einfache Zahldreher erkennt das System sofort und korrigiert diese vollautomatisch. Zum Beispiel - vereinfacht gesagt - auf Basis historischer Zählerstände in Kombination mit durchschnittlichen Verbrauchswerten eines Haushalts. Das ist nur ein Beispiel von vielen. Aber es verdeutlicht, welche enorme Entlastung der hohe Automatisierungsgrad im Arbeitsalltag mit sich bringt.

Schwärzel: Bei der Entwicklung von GY haben wir die Hashtags *#beraterlos* und *#sachbearbeiterlos* in den Mittelpunkt gestellt. Das Beispiel der Klärfälle verdeutlicht, was wir damit meinen: Durch Standardisierung, Automatisierung und Lösungsintelligenz entfällt der Bedarf nach beratungsintensiven Projekten und die Rolle des knappen Fachpersonals verlagert sich verstärkt vom Sachbearbeiter zum Prozessüberwacher. So entsteht viel mehr Freiraum für strategische Aufgaben, die die notwendige Transformation der Energieversorger

betreffen, oder auch für die persönliche Betreuung der Endkunden im Sinne eines optimalen Kundenservices.

„et“: *Wie lassen sich die Prozesse der technischen Marktkommunikation mit GY abbilden, wie die Probleme der End-to-End-Kommunikation in den Griff kriegen?*

Schwärzel: Die technische Marktkommunikation ist vollständig einschließlich der Übergabe in die fachlichen Prozesse in GY komplett neu entwickelt worden, dies mit der Erfahrung, die wir in den letzten Jahren bei über 400 Energieversorgern gemacht haben. Unser Anspruch war es von Beginn an, mit der Produktentwicklung von GY einen echten Mehrwert für die Branche zu schaffen – insbesondere durch die spürbare Ent-

lastung der Mitarbeiter: Selbst die genannten, normalerweise sehr anspruchsvollen Klärfälle, die bisher aufwändige Recherche und manuelle Eingriffe durch Sachbearbeiter erforderten, werden von GY digital und automatisiert gelöst. Dabei werden sowohl Endkunden als auch Marktpartner aktiv in den Gesamtprozess einbezogen – effizient, nachvollziehbar und frei von Medienbrüchen.

Die aktuellen Herausforderungen meistern

„et“: *Wesentliche aktuelle Herausforderungen sind generell steigende Betriebskosten, aber auch der (zu lange) Zeitraum bis zur Markteinführung eines Produktes/einer Dienstleistung. Wie kann GY hier Kosten senken bzw. Tempo machen?*



Abb. 1 Das Team der Wilken Software Group bei der Präsentation von GY auf der E-world in Essen 2025

„In GY sind die Anforderungen unserer Kunden schon heute im System abgebildet, denn GY lernt kontinuierlich von den Lösungen, die wir in zahlreichen Stadtwerken umgesetzt haben, und liefert diese als „Best Practices“ im Standard mit aus. Fertige Geschäftsmodelle sind also wie Bausteine im System vordefiniert und können einfach aktiviert werden. Das schafft eine extrem hohe Geschwindigkeit für die Umsetzung und ist dabei ressourcenschonend gegenüber den Sachbearbeitern, die sich auf die Überwachung der Prozesse konzentrieren können.“

Tobias Mann, Chief Customer Officer (CCO), Wilken Software Group, Ulm

Schwärzel: Mit GY reduzieren Energieversorger ihre personalorientierten Kosten deutlich, denn viele fachliche Prozesse laufen durch die integrierte Lösungsin-telligenz von GY vollständig automa-tisch, wodurch auch die Produktivität der Mitarbeiter entsprechend steigt. Gleichzeitig revolutioniert GY mit Fast-Start-Funktionalitäten die kurzfristige Umsetzung von Geschäftsmodellen, die Dauer bis zur Inbetriebnahme der An-wendung wird auf Minuten reduziert und die Go-to-Market-Aufwendungen verringern sich drastisch. Für den Energieversorger ist außerdem entscheidend: Die Akquisekosten (Cost To Acquire/CTA) sind extrem niedrig und das GY-Preis-modell orientiert sich an der Anzahl der Endkunden, ist transparent und planbar für jedes Versorgungsunternehmen.

„et“: *Wie sehr kann sich der Kunde einbringen bei der Lösung oder umgekehrt gefragt: Wie flexibel kann GY auf Kundenspezifika eingehen?*

Schwärzel: Um mit der Dynamik am Markt, wechselnden Anforderungen und der kontinuierlich neuen Regulatorik Schritt zu halten, müssen Energieversorger in ihren IT-Umgebungen heute mehr standardisieren, damit sie letzten Endes individuelle Geschäftsmodelle abbilden können: Anpassungen oder neue Vorga-ben wie der aktuelle 24-Stunden-Liefe-rantenwechsel sind bisher höchst auf-wändig und lassen sich kaum von einem Kunden auf den anderen übertragen. Hier setzt GY auf einen maximalen Stan-dardisierungsgrad, der eine schnelle und sichere Umsetzung von Regulatoriken bewirkt.

Auch in einer hoch standardisierten Lösung ist es möglich, den Bedarf der Kunden gut abzudecken und ihre Erfah-rungen einfließen zu lassen. In GY kom-men schon heute viele Best Practice-An-wendungsfälle zum Einsatz. Zusätzlich bringen wir in Veranstaltungen oder über die Wilken Community unsere Kunden regelmäßig zusammen, disku-tieren Anforderungen, Roadmaps und Zukunftsideen, die unseren Standard sinnvoll und praxisnah erweitern.

Mann: Die Zusammenarbeit und der Austausch in der Community ist extrem wichtig, um großen, mittleren und klei-nen Unternehmen der deutschen Ener-giewirtschaft im Sinne einer echten Kol-laborationsoffensive für die deutsche Energiewirtschaft ein System zu liefern, mit dem sich ihre Herausforderungen auch übermorgen noch bewältigen lassen.

Die Praxis voranbringen

„et“: *Werfen wir einen Blick auf die Praxis: Große Sorgen bereitet den Kommunen und Stadtwerken die nur langsam vorankom-mende Wärmewende. Wie kann GY hier weiterhelfen?*

Mann: Kein Stadtwerk hat heute die Zeit, langwierig Projekte an den Start zu bringen. Neue Geschäftsmodelle, Pro-dukte und Ideen müssen viel schneller als bisher auf den Markt kommen. Viele Energieversorger betreten mit neuen Geschäftsmodellen, die die Wärme-wende bedingen, Neuland und ob eine Idee tatsächlich funktioniert, ist dann vorab unsicher. In solchen Situationen viel Geld – beispielsweise für Software-

lizenzen oder teure Implementierungs-projekte – auszugeben, können sich Stadtwerke nicht mehr leisten.

Kurz gesagt: Die Unternehmen der Bran-che müssen ausprobieren können. GY unterstützt sie dabei mit einer extrem kurzen Zeitspanne von der Idee bis zur Geschäftsreife, also einer hohen Time-to-Market-Geschwindigkeit und geringen Anfangsinvestitionen sowie mit niedri-gen Betriebskosten.

„et“: *Ein anderes wichtiges und herausfor-derndes Aktionsfeld ist die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Diese ist hoch kom-plex und aufwändig. Wie kann sie trotz Fachpersonalmangel bewältigt werden?*

Mann: Hier kommen wieder unsere Branchenerfahrung und Kundennähe ins Spiel: In GY sind die Anforderungen unserer Kunden schon heute im System abgebildet, denn GY lernt kontinuierlich von den Lösungen, die wir in zahlreichen Stadtwerken umgesetzt haben, und lie-fert diese als „Best Practices“ im Stan-dard mit aus. Fertige Geschäftsmodelle sind also wie Bausteine im System vor-definiert und können einfach aktiviert werden. Das schafft eine extrem hohe Geschwindigkeit für die Umsetzung und ist dabei ressourcenschonend gegen-über den Sachbearbeitern, die sich auf die Überwachung der Prozesse konzen-trieren können.

Schwärzel: Für Stadtwerke geht es nicht mehr „nur“ darum, Strom zu liefern: Pho-tovoltaik-Einspeisung, E-Mobility oder Spartenabrechnungen wie Biogas und Glasfaser sind hier wichtige Themen.

Stadtwerke wollen Kunden auch bestmöglich betreuen und an sich binden, das geht unter anderem über Rabattierungen, z.B. für Bäder oder ÖPNV. Und bei Geschäftsmodellen, die über unsere Kernkompetenzen hinausgehen, spielt unsere Kollaborationsoffensive eine wichtige Rolle: Beispielsweise bietet unser Partner epilot unter anderem fertige Bausteine für Bestellstrecken inklusive Abrechnung, Integration und sogar einen Handwerkerservice im System ab.

Viele weitere hoch spezialisierte und tief in GY integrierte Partner ergänzen unser Ökosystem rund um GY mit schnell einsetzbaren Lösungen out-of-the-box. Trotz Fachkräftemangels bleiben unsere Kunden damit immer handlungsfähig in Sachen neuer Geschäftsmodelle.

Blick in die nahe Zukunft

„et“: Wie kommt die Lösung im Markt an? Und wie geht es weiter – permanente Fortentwicklung?

Schwärzel: Die E-world und viele darauffolgende Gespräche haben gezeigt, dass wir mit GY, unserem Ökosystem-Ansatz und der GY-Kollaborationsoffensive auf dem richtigen Weg sind: Der Markt sucht seit Jahren nach Wegen, Anforderungen schneller und besser in einer Plattform umzusetzen. Wir haben verstanden, dass es für einen einzelnen Anbieter sehr schwierig ist, diese Plattform bereitzustellen und mit ihr alle Anforderungen des Marktes und der Regulatorik zu bedienen. Aber im Schulterschluss mit Kunden,

ausgewählten strategischen Technologie- und Beratungspartnern wird uns dies gelingen.

Auch der Markt hat das verstanden und deswegen kommt GY extrem gut an. Aktuell laufen neben Pilotierungen auch schon einige GY-Umstiegsprojekte. GY ist die Zukunftslösung der Wilken Software Group im Energiemarkt. Perspektivisch werden auch unsere Bestandlösungen NTS.suite und ENER:GY in GY aufgehen.

„et“: Herr Schwärzel, Herr Mann, vielen Dank für das Interview

„et“-Redaktion

Studie beleuchtet Fortschritt der Stadtwerke bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Bereits zum zweiten Mal hat Trianel in einer Online-Befragung den aktuellen Stand der Umsetzung der CSRD-Richtlinie (Corporate Sustainability Reporting Directive) bei Stadtwerken abgefragt. Ziel der Untersuchung ist es, den Fortschritt bei den Vorbereitungen auf eine verpflichtende Nachhaltigkeitsberichterstattung nach ESRS (European Sustainability Reporting Standards) sichtbar zu machen.

„In den letzten Monaten haben Stadtwerke mit Hochdruck an den Vorbereitungen für eine umfassende Nachhaltigkeitsberichterstattung gearbeitet. Unabhängig von den aktuellen EU-Vorschlägen im ersten Omnibus-Entwurf sind sie bereits auf einem sehr guten Weg“, fasst Jana Köhler, Senior Trendscout bei Trianel, die Studie zusammen. Über den aktuellen Status quo hinaus hat die Studie auch die für Stadtwerke relevantesten Nachhaltigkeitsaspekte nach ESRS ermittelt. Damit gibt die Studie erstmals einen Orientierungspunkt über die wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen für kommunale Energieversorger. An der Befragung nahmen 82 Fachkräfte aus 53 Stadtwerken teil.

Im Vergleich zur Trianel-Umfrage aus dem letzten Jahresquartal 2023 sind die befragten Stadtwerke bei der Vorbereitung zur Umsetzung der CSRD-Berichterstattung deutlich vorangekommen: Die Mehrheit

hat die Wesentlichkeitsanalyse bereits abgeschlossen. Vor der Verkündung des ersten Omnibus-Entwurfs arbeiteten rund 60 % der Stadtwerke an der Gap-Analyse sowie an der Klassifizierung ihrer Wirtschaftstätigkeiten gemäß der EU-Taxonomie.

Auch bei der Erstellung von Klimabilanzen gibt es erhebliche Fortschritte: 62 % der kommunalen Unternehmen haben eine Klimabilanz erstellt, unter anderem um ihre Treibhausgasemissionen für den CSRD-Bericht zu erfassen – ein Anstieg um 23 % im Vergleich zur letzten Erhebung Ende 2023.

Neben der Analyse des Berichterstattungsfortschritts umfasst die Studie einen Katalog wesentlicher Nachhaltigkeitsaspekte für Stadtwerke. Besonders relevant sind dabei die Standards E1 (Klimawandel), S1 (Arbeitskräfte des Unternehmens) und G1 (Unternehmensführung), die für nahezu alle Stadtwerke als wesentlich eingestuft werden. Die verbleibenden sieben ESRS-Standards können in Abhängigkeit von Konsolidierungskreis und Geschäftsfeldern für Stadtwerke ebenfalls wesentlich sein.

Weitere Informationen unter: www.trianel.com