

## Kollaborationsoffensive

# Effizienzsprung durch Automatisierung und Digitalisierung

Mit der neuen Lösungsplattform GY will die Wilken Software Group den digitalen Reifegrad in der Energiebranche erhöhen. »Nur so ist es möglich, die Prozesseffizienz durch Automatisierung und Digitalisierung spürbar zu erhöhen«, betont Geschäftsführer Dominik Schwärzel im Interview mit der ew-Redaktion. Dabei setzt das Unternehmen mit der Kollaborationsoffensive auch auf einen neuen Entwicklungsansatz und arbeitet eng mit ausgewählten Lösungspartnern zusammen.

*Herr Schwärzel, alle sprechen von der notwendigen Digitalisierung in der Energiebranche. Was sind hier aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen?*

**Schwärzel:** Die Unternehmen der Energiebranche befinden sich schon seit Jahren in einem extremen Spagat. Zum einen müssen sie das operative Geschäft am Laufen halten – und dies vor dem Hintergrund steigender Anforderungen. Parallel dazu ist die Digitalisierung in allen Geschäftsbereichen voranzutreiben – was natürlich wieder auf den ersten Aspekt einzahlt, nämlich durch automatisierte, effiziente Prozesse das Daily Business zukunftsfähig zu machen. Hier die richtige Balance zu finden, ist aus meiner Sicht eine der größten Herausforderungen.

*Wie bewerten Sie den digitalen Reifegrad in der Energiebranche?*

**Schwärzel:** Viele Stadtwerke verfügen heute bereits über eine breite Palette digitaler Tools, die grundsätzlich einen hohen digitalen Reifegrad ermöglichen – zum Beispiel Kundenportale oder Self-Service-Angebote. Entscheidend ist jedoch weniger die bloße Verfügbarkeit dieser Lösungen, sondern vielmehr deren tatsächliche Nutzung durch die Kunden.

Hier zeigt sich, dass das volle Potenzial digitaler Angebote noch nicht überall ausgeschöpft wird. Eine stärkere und gezieltere Aktivierung der Kundschaft kann dazu beitragen, digitale Services im Alltag besser zu verankern. In anderen Branchen ist dieser Schritt teilweise bereits weiter fortgeschritten.

Gelingt es der Energiewirtschaft, die Nutzung digitaler Anwendungen über alle relevanten Bereiche hinweg konsequent zu steigern, kann dies einen wich-



Quelle: Wilken

**Dominik Schwärzel:**  
»Mit GY stellen wir eine Lösungsplattform zur Verfügung, in die ein ganzes Ökosystem an Anwendungen integriert werden kann – also alles, was unsere Kunden benötigen, um ihr Geschäft erfolgreich betreiben zu können«.

tigen Beitrag leisten, um Prozesse effizienter zu gestalten und die Vorteile von Automatisierung und Digitalisierung noch stärker wirksam werden zu lassen.

*Ein wesentliches Thema auf dem Wilken Utility Summit im Oktober 2025 lautet Kollaboration in der Energiewirtschaft. Welche Bedeutung hat dieses Thema für Wilken?*

**Schwärzel:** Wir als Wilken Software Group haben verstanden, dass es uns allein nicht gelingen wird – und dass wir uns das auch gar nicht anmaßen wollen –, einen Kunden allumfänglich und mit allen für seine Geschäftsmodelle

notwendigen Tools zu bedienen. Und hier geht es nicht nur um Software, sondern auch um Beratungsdienstleistungen, etc. Deshalb setzen wir auf eine Kollaborationsoffensive und arbeiten eng mit Partnern zusammen. Ganz nach dem Motto »Keep the Focus« legen wir den Fokus auf unseren Core, also auf unsere Lösungsplattform für unterschiedliche Anwendungen – und zwar grundsätzlich unabhängig vom Hersteller. Aber auch bei den Energieversorgern sehen wir immer mehr Formen der Zusammenarbeit. Daher nehmen wir das Thema Zusammenarbeit mit Partnern sehr ernst.

*Auf der E-world 2025 haben Sie mit GY eine neue Lösungswelt vorgestellt. Was ist das Besondere an diesem Ansatz?*

**Schwärzel:** Viele haben unter GY lediglich eine weitere cloudbasierte Abrechnungslösung verstanden. Das ist aber nur die halbe Wahrheit, denn GY ist weit mehr und verkörpert vielmehr die Idee unserer Kollaborationsoffensive. Damit stellen wir eine Lösungsplattform zur Verfügung, in die ein ganzes Ökosystem an Anwendungen integriert werden kann – also alles, was unsere Kunden benötigen, um ihr Geschäft erfolgreich betreiben zu können. Auf der E-world 2026 wird dies auch jedem klar werden. Dort werden Themen wie Integration und End-to-End im Vordergrund stehen, Partner werden ihre Lösungen präsentieren, Kunden über Mehrwerte berichten. Und nochmals: Wir maßen uns nicht an, in allen Bereichen die Besten sein zu können, aber wir maßen uns sehr wohl an, zusammen mit Partnern End-to-End die bestmögliche Lösungsplattform für unsere Kunden bereitzustellen zu können.

*Wesentlich für das neue Angebot sind Kooperationen mit Lösungspartnern, die den GY-Core ergänzen. Welche Lösungen decken Sie selbst ab und bei welchen setzen Sie auf Partner?*

**Schwärzel:** Core ist für die Wilken Software Group das, was bei Stadtwerken mit der Abrechnung und der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung in Verbindung gebracht wird. All dies verantworten wir selbst. Gleichzeitig benötigen wir aber Kollaborationen mit Lösungspartnern, damit der Abrechnungs-Core überhaupt funktionieren kann – zum Beispiel bei den Themen Energiedatenmanagement, Portfoliomanagement, Dokumentenmanagement oder digitale Kundenschnittstelle. All dies bezeichnen wir als prozessergänzende Produkte, die wir mit unseren Lösungspartnern abdecken. Grundsätzlich gilt jedoch: Wir als Wilken Software Group sind verantwortlich für die gesamte Lösungsplattform. Und hier setzen wir mit einer innovativen Integrationsschicht auf einen ganz neuen Ansatz. Bisher waren unzählige Schnittstellen erforderlich, um alle notwendigen Umsysteme in eine Abrechnungslösung einbinden zu können – wie bei einem Igel: Jeder Stachel verkörpert eine Schnittstelle. Unsere Lösungsplattform hat dagegen eine zentrale Integrationsschicht, also eine Art Bussystem,

das alles mit allem verknüpft. Deswegen ist es für uns auch einfach – und das ist auch unser Versprechen gemeinsam mit unseren Partnern –, alle Komponenten auf unserer Lösungsplattform tiefenintegriert und nicht nur über 1:1-Schnittstellen einbinden zu können.

*Können Sie die Vorteile an einem konkreten Beispiel erläutern?*

**Schwärzel:** Wenn beispielsweise ein Kunde ein Modul oder eine Anwendung wechseln will, musste in der Vergangenheit jeweils ein Schnittstellenprojekt initiiert werden und der »Igel« bekam einen Stachel mehr. Das wollen wir vermeiden. Bei unserer Lösung muss das Modul lediglich an die Integrationsschicht angedockt werden und alle damit zusammenhängenden Prozesse auf der Lösungsplattform funktionieren. Das ist für uns ein entscheidender Unter-

schied zu anderen Plattformlösungen, den wir auf der E-world 2026 nochmals sehr intensiv visualisieren und erfahrbar machen wollen. Schließlich ist es genau das, mit dem wir es schaffen, dass die Prozesse nahtlos ineinandergreifen und dass das Geschäft End-to-End einfach funktioniert.

*Die IT-Landschaften bei Stadtwerken sind zum Teil sehr heterogen und basieren mitunter auch auf Eigenentwicklungen. Wie gehen Sie damit um?*

**Schwärzel:** Mit allen Partnern der Lösungsplattform arbeiten wir intensiv zusammen, synchronisieren Roadmaps und schauen, zu welchem Zeitpunkt welche Funktionen beziehungsweise Module End-to-End tiefenintegriert auf der Lösungsplattform verfügbar sind. Wenn sich ein Kunde dann für diese Module entscheidet, profitiert er



**rku IT**

# MANAGED SERVICES

- NextGen – IT-Plattform
- KI und Automatisierung
- Sovereign IT
- Smart Meter Gateway Administration

**E-world**  
energy & water

10. – 12. Februar 2026  
Halle 3, Stand 3N120  
Messe Essen

[www.rku-it.de](http://www.rku-it.de)

natürlich von einer viel tieferen Integration als bei Lösungen, die über eine normale Schnittstelle angebunden werden. Uns ist aber sehr wohl bewusst, dass es Kunden geben wird, die auch auf andere Lösungen zurückgreifen wollen. Diese docken wir aber über unsere Integrationsschicht an und nicht mehr direkt an die Abrechnungslösung, um einen Wildwuchs an Schnittstellen zu vermeiden.

### *Wie entwickelt sich das Ökosystem?*

**Schwärzel:** Das ist ein sehr dynamischer Prozess und die Partnerunternehmen, aber auch wir selbst, müssen uns erst einmal an diese kollaborative Vorgehensweise gewöhnen. Schließlich funktioniert dies nur, wenn sich alle Beteiligten öffnen und quasi einen detaillierten Blick unter die Motorhaube zulassen. Mittlerweile haben wir mit den Partnern der Kollaborationsoffensive eine sehr gute Kultur der Zusammenarbeit etabliert. Wichtig ist für uns aber auch: Wir sind immer offen für weitere Partner, denn Ziel ist es, die bestmögliche Gesamtlösung End-to-End für unsere Kunden zu schaffen. Voraussetzung ist jedoch, dass sich alle Partner gewissen Regeln unterwerfen, auch wir als Initiatoren: Regeln der Zusammenarbeit, der Kommunikation, der Transparenz, etc. Auch der Technologieansatz und die Geschäftsstrategie der Partner muss ein Stück weit zu einer Plattformlösung passen. So haben wir auch schon Partnerschaften abgelehnt, weil wir in zu vielen Dimensionen keine Übereinstimmung gefunden haben. Es gibt zurzeit aber auch einige sehr interessante Gespräche, die in neue Partnerschaften münden können.

### *Welche Rückmeldungen haben Sie auf Ihr neues Lösungsangebot erhalten?*

**Schwärzel:** Die Resonanz war deutlich größer als erwartet. Das hat sicherlich auch damit zu tun, dass wir auf der E-world 2025 nicht nur PowerPoint-Folien präsentiert haben, sondern ein Produkt zum Anfassen, mit ersten Erfahrungen aus Pilotprojekten und interessanten Referenzen. Zurzeit befinden wir uns auch in sehr guten Gesprächen mit weiteren Pilotkunden, die auch das Thema Migration von einem Altsystem auf unsere Lösungsplattform fokussieren. Hierfür haben wir eine eigene Migrationsengine entwickelt, um den Aufwand deutlich zu reduzieren. Denn es ist in meinen Augen nicht haltbar, dass wir im Zeitalter von KI, Automatisierung und Digitalisierung siebenstel-

lige Eurobeträge für Migrationsprojekte aufrufen müssen. Ziel muss es vielmehr sein, dass zumindest die technische Migration planbar ist und im Idealfall auch zum Festpreis angeboten werden kann – auch wenn es natürlich unterschiedliche Datenhaltungen und Datenqualitäten gibt.

### *Wie läuft ein solches Migrationsprojekt in der Regel ab?*

**Schwärzel:** Die größte Schwierigkeit bei einer Migration ist, die Daten aus dem Altsystem zu entladen und sie dann so aufzubereiten, dass sie sich nahtlos in die neue Plattform integrieren lassen. Dabei liegt unser Hauptfokus auf der Datenaufbereitung. In der Vergangenheit wurde vielfach der Fehler gemacht, Altdaten sofort in das neue System zu integrieren, um sie dann dort gegebenenfalls zu korrigieren. Damit ist jedoch eine Chance vertan, denn so werden Schwierigkeiten und Probleme in die neue Welt importiert. Wir setzen dagegen auf einen anderen Ansatz, der sich mit den Stichworten Einzugsmanagement oder Gate Keeper zusammenfassen lässt. Der Gate Keeper wacht darüber, dass nur saubere Daten in die Plattform integriert werden, sodass die Prozesse danach auch reibungslos funktionieren. Das Erfolgsrezept bei Migrationsprojekten ist also: Daten entladen, transformieren, Qualitätscheck, Daten sauber machen und erst wenn alles clean ist, erfolgt der Einzug in die neue Plattform. Das spart uns sehr viel Nacharbeit, viele Emotionen – sowohl bei uns, als auch bei unseren Kunden – und extrem viel Zeit.

### *Sind es zurzeit vorwiegend Bestandskunden, die auf die neue Plattform wechseln wollen, oder kommen auch neue Interessenten auf Sie zu?*

**Schwärzel:** Wir konzentrieren uns zurzeit sehr stark auf das Neukundengeschäft und wollen Marktanteile hinzugewinnen. Wir sehen, dass der Markt mit unterschiedlichen Vorlieferanten und Lösungen sehr verunsichert ist. Zudem ist das Marktpotenzial und auch der Innovationsdruck bei den Unternehmen sehr hoch, sodass wir uns mit der Lösungsplattform GY auf Neukunden konzentrieren. Wir haben aber natürlich auch unsere Bestandskunden im Blick, wobei wir hier als Owner-of-Technology von beiden Systemen die Migrationsprozesse deutlich einfacher umsetzen können. Dabei setzen wir jedoch auf eine Mehrfachinvestitionsstrategie. Wir wer-

den also auch weiterhin in unsere bestehenden Lösungswelten investieren, wobei auch diese sukzessive Bestandteil der neuen Lösungsplattform werden.

### *Abschließend, was erwarten Sie von der E-world 2026?*

**Schwärzel:** Eines ist mir wichtig, zu betonen. Man hat immer das Gefühl, dass die bisherigen Wilken-Lösungen vom Markt als eher veraltet eingeschätzt werden und bei der Lösungsplattform GY alles neu und modern ist. Dies ist nicht so. Eine NTS.Suite läuft heute auf einer Azure-Cloud und ist eine moderne Cloudlösung. Auch eine ENER:GY ist nach wie vor eine moderne Lösung, die cloudbasiert betrieben werden kann. Natürlich haben diese Lösungen, wie auch diejenigen vieler Marktbegleiter, irgendwann ihre Grenzen erreicht. Aber für uns ist wichtig, dass mit GY, mit ENER:GY und mit NTS drei moderne Lösungen von Wilken auf dem Markt sind – allerdings auch mit dem ganz klaren Ziel, diese drei Lösungen zusammenzuführen in eine GY-Lösungswelt. Bis dahin werden wir in alle drei Abrechnungslösungen investieren – das als klare Botschaft für unsere Bestandskunden. Nichtsdestotrotz wird unser Kernthema auf der E-world 2026 die Lösungsplattform GY sein und die Kollaborationsoffensive. Ein anderer Messeschwerpunkt sind AI-Anwendungen, denn auch wir beschäftigen uns intensiv mit diesem Thema und werden auch eine eigene GPT-Lösung vorstellen mit dem Kürzel GY:PT. Damit ermöglichen wir eine ganz neue Art der Interaktion mit Systemen – perspektivisch bis hin zu Agentic-AI-Lösungen, die nicht nur auf Befehle reagieren, sondern auch selbstständig Aktionen und Tätigkeiten in den Systemen ausführen können. Zudem präsentieren wir natürlich auch Lösungen zu den vielen neuen regulatorischen Anforderungen, wie Einspeisemanagement, 24-Stunden-Lieferantenwechsel Gas, § 14a EnWG oder Mieterstrom. Mit diesem breiten Ausstellungsspektrum zeigen wir, dass die Wilken Software Group zum einen ein verlässlicher Partner für den deutschen Energiemarkt ist, zum anderen aber auch der Zukunftspartner der Energieversorger in Deutschland.

Martin Heinrichs

>> [w@wilken.de](mailto:w@wilken.de)

>> [www.wilken.de](http://www.wilken.de)