

# Weg von den Schnittstellenprojekten

Stadtwerke stehen unter erheblichem **Transformationsdruck** – und das bei knappen Ressourcen. Eine Lösungsplattform soll IT-seitig helfen. **VON FRITZ WILHELM**

Vor zwei Jahren hat die Wilken Software Group bereits optisch den Schalter umgelegt. Bei der E-world 2025 hat das Tech-Unternehmen aus Ulm dann die neue Marke „GY“ vorgestellt. Bei der diesjährigen E-world wurde schließlich ein neues Kapitel aufgeschlagen: „The Rise of GY“. Dahinter steht der Anspruch, ein Ökosystem mit den für die Energiewirtschaft wesentlichen Anwendungen zu schaffen. Sie sollen Stadtwerken zusammen als cloud-native entwickelte Lösungsplattform „schlüsselfertig“ mit integrierten Schnittstellen helfen, die Herausforderungen der an technischer und regulatorischer Komplexität rasch zunehmenden Energiewirtschaft unter personell und finanziell verschärften Randbedingungen zu meistern.

Für die Verantwortlichen bei Wilken ist es der logische nächste Schritt. Damit stehen nicht nur zwei Buchstaben in auffälliger Farb- und Formgestaltung für eine Aufbruchstimmung und die Bereitschaft, im Zuge einer Kollaborationsoffensive neue Wege in der Kundenansprache und im Vertrieb zu gehen, sondern auch für die Einheit aus Unternehmen, Marke, Software-Kern und Partneranwendungen.

„Es wäre vermessen zu behaupten, wir könnten selbst alle Anwendungen entwickeln und seien auch noch die Besten in diesem jeweiligen Bereich“, sagt Dominik Schwärzel. Der CEO der Wilken Software Group stellt unmissverständlich klar, dass es um das Zusammenführen von Expertise geht: „Wir wollen die jeweils besten Lösungen in einer einzigen Plattform bündeln.“ Der Ansatz gehe weit über eine reine Abrechnungsplattform hinaus, wie man sie bisher in der Energiewirtschaft noch als Ziel integrativer Bemühungen kennt. „Unser Ansatz ist in der Branche bisher einzigartig“, so Schwärzel.

Das Software-Unternehmen Kisters deckt als Partner vor allem die Bereiche Energiedatenmanagement und Beschaffungsprozesse ab. Als Spezialist für digitale Kundenschnittstellen ist Epilot an Bord. Workforce Management, Smart-Meter-Gateway-Administration oder Archivfunktionen – die Liste ließe sich fortsetzen – for-

Dominik Schwärzel, CEO der Wilken Software Group



Quelle: Wilken Software Group

men das Ökosystem. Schwärzel erinnert in diesem Zusammenhang an die Anfänge des App Stores von Microsoft. Damals habe sich gezeigt, wie man Mehrwerte erfolgreich zu den Kunden bringen kann. „Und gleichzeitig profitieren die Partner, die Module anbieten“, betont er die Win-win-Situation.

Im Zentrum der Lösungsplattform stehen betriebswirtschaftliche und kundenorientierte Prozesse: Abrechnung, Marktkommunikation sowie Zahlungs- und Forderungsmanagement. Darüber hinaus leistet Wilken die End-to-end-Orchestrierung der energiewirtschaftlichen Prozesse über Systemgrenzen hinweg. „Der betriebswirtschaftliche Core bleibt das stabile Fundament – der große Mehrwert ergibt sich aus der nahtlosen und intelligenten Integration der angrenzenden Prozesse“, so Schwärzel.

Vor dem Hintergrund dieses Ökosystems soll nun die Markenstrategie neu beziehungsweise klarer ausgerichtet werden. Während die Wilken Software Group in gewisser Weise das Dach bildet, ist die Lösungsplattform „GY“ darunter als Marke aufgestellt. Mit „GY Utility“ ist sie auf die Versorgungswirtschaft ausgerichtet und beinhaltet neben der neuen Lösung „GY“ auch die Bestandslösungen „ENER:GY“ und „NTS.suite“.

Der Ökosystemansatz, bei dem Wilken die Rolle des Orchestrators über die Lösungsplattform hinweg übernimmt, mag als Indiz gedeutet werden, wie wichtig den Verantwortlichen dort ist, den Versorgern nicht nur eine Komplettlösung für ihre betrieblichen Prozesse und Funktionen anzubieten, sondern auch eine Kollaborationsplattform für Software-Anbieter zu schaffen. So hat

Wilken von Anfang an die Systemgrenzen übergreifende Verantwortung aller Akteure der Branche für das Gelingen der Energiewende betont. Bei einem „Utility Summit“ im kommenden Herbst soll dieser Gedanke ebenfalls wieder im Fokus stehen.

Es klingt nach der eierlegenden Wollmilchsau, wenn Tobias Mann die einzelnen Anwendungen aufzählt, die alle in der Lösungsplattform vereint sind. Keine 150, aber die zehn bis 15 wesentlichen, wie er betont. Der Transformationsdruck, dem die Versorger in diesen Zeiten aus allen Richtungen ausgesetzt sind, sei so erheblich, dass sie dringend eine umfassende und schlüsselfertige Lösungsplattform benötigen. Dabei sei klar, dass Stadtwerke heute kaum noch die Ressourcen haben, um komplexe Schnittstellenprojekte auf- und umzusetzen. Deshalb könne man ihnen am besten mit einer durchgängig integrierten, cloudbasierten Plattform helfen, die sich zügig an Marktveränderungen anpassen lässt.

## Auch Kollaborationsplattform für Software-Anbieter

Komplexitätsreduktion sei aus IT-Sicht ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg, nicht nur des IT-Anwenders, sondern auch des IT-Anbieters, der damit einen wesentlichen Schmerzpunkt adressiere. „Um weg von den Schnittstellenprojekten zu kommen, haben wir einen Integration Layer bereitgestellt, über den alle Integrationen von Partnern im Ökosystem erfolgen“, erklärt Dominik Schwärzel. Aus Sicht des Wilken-CEO trägt das erheblich zur Komplexitätsreduktion bei. „Damit müssen sich die Versorgungsunternehmen nicht mehr um die Wartung und Anpassung von Schnittstellen kümmern und auch nicht mehr über Interoperabilität den Kopf zerbrechen“, so Schwärzel.

Darüber hinaus wird ein Data Lake – für end-to-end-einheitliche Daten – aus dem Integration Layer gespeist und gibt seine Daten wieder dorthin ab. Außerdem wird die Lösungsplattform „GY“ auch ein zentrales Identitätsma-

## Es wird ein Data Lake aus dem Integration Layer gespeist

nagement bereitstellen, sodass User mit einem Login zur Lösungsplattform je nach Berechtigung zu allen Lösungsbereichen in der Plattform gelangen.

Mit der Lösungsplattform verfolgt Wilken eine klare Wachstumsstrategie. „Wir haben den Anspruch, 2030 Marktführer zu sein, was die Anzahl der Versorgungsunternehmen angeht“, sagt Tobias Mann. Ein Viertel der deutschen Energieversorger bis 2030 auf die Plattform zu bringen, sei durchaus machbar, zumal derzeit viel Bewegung im Markt zu registrieren sei, und nicht nur weil Wilken selbst die von den Stadtwerken Schwäbisch Hall entwickelte Sherpa-X-Lösung ablösen wird, sondern auch eine ganze Reihe von Versorgungsunternehmen derzeit Alternativen zu SAP oder anderen Systemen suche und prüfe.

Und letztlich soll auch die Ausprägung von Systemhäusern den Wachstumspfad festigen. „Denn wir wollen mit Software-as-a-Service-Lösungen im Fokus stehen und können so zusätzlich das Dienstleistungsgeschäft stärken“, betont Mann. Und genau dieses Dienstleistungsgeschäft sei Kerngeschäft der Systemhäuser. Eine Blaupause dafür gibt es schon: den langjährigen Partner IVU aus Norderstedt. **E&M**



The global on & offshore event  
22 ————— 25  
September 2026

**Be part of it!**

**Driving the energy transition. Together!**

The meeting place of the global wind industry – onshore & offshore

- 1,600 exhibitors from 40 countries
- First-rate conference programme on six open stages
- Networking with 45,000 international participants
- Recruiting Days on 24 and 25 September

**NEW** An entire hall dedicated to energy storage

Organised by:  Global Partner:  European Partner:  Partners:   

windenergyhamburg.com 