

Gisa feiert 25-jähriges Bestehen

„Unser Kapital sind die Köpfe“



**fit
für die
Zukunft**

**25 Jahre,
360 Grad IT,
100 Prozent
Leidenschaft**

Bilder (3): Gisa

Zum 25-jährigen Firmenjubiläum hat sich die Gisa GmbH einen neuen visuellen Markenauftritt verpasst.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Klaus: In jeder Hinsicht dynamisch. Gestartet sind wir 1993 mit 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Kaum jemand kannte uns. Heute haben wir 760, mit Tochtergesellschaften weit über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und zählen zu den fünf führenden IT-Dienstleistern im deutschen Energiemarkt. Von einigen Übernahmen abgesehen, resultiert diese Entwicklung auf organischem Wachstum. Wir haben dabei die große Herausforderung bewältigt, den notwendigen Mentalitätswechsel zu vollziehen sowie Abläufe zu verändern und neu zu erlernen. Sprich, wir haben nicht mehr von Kollege zu Kollege PCs eingerichtet und Systeme betreut, sondern Angebote geschrieben, mit Kunden verhandelt und auf Basis von Verträgen Dienstleistungen erbracht und abgerechnet.

„Einen Großteil der Services erbringen wir Cloud-basiert“

Krüger: Auch die Aufgaben- und Kundenstruktur haben sich stark gewandelt. Die Kundenzahl ist auf mehr als 300 gewachsen. Zwar liegt unser Tätigkeitsschwerpunkt weiter auch in der Versorgungswirtschaft, weil hier unsere Wurzeln sind und wir einfach tiefes Prozess-Know-how haben. Aber wir stehen heute auf mehreren Säulen, bedienen beispielsweise auch öffentliche Auftraggeber und Industrieunternehmen. Einen Großteil unserer Services erbringen wir heute Cloud-basiert aus unserem eigenen hochsicheren Rechenzentrumsverbund in Deutschland. Dabei agieren wir als Komplettanbieter, der dort, wo sinnvoll, Partner mit an Bord holt.

Gab es im Laufe der Unternehmensgeschichte einen Punkt, an dem Sie umsteuern mussten? Immerhin galt es, ein kontinuierliches Wachstum zu organisieren.

Klaus: Anfangs hatten wir die Strukturen der IT-Abteilungen mit ins ausgelagert

IT-SERVICES | 1993 wurde die Gesellschaft für Organisation und Informationsverarbeitung Sachsen-Anhalt mbH in Halle (Saale) mit gut 70 Mitarbeitern gegründet. Heute, 25 Jahre später, ist das Unternehmen inklusive Töchter mehr als 800 Personen stark und im Bereich der Versorgungsindustrie einer der führenden IT-Dienstleister Deutschlands. Seit 2001 firmiert er offiziell als Gisa GmbH. Im Gespräch mit BWK lassen Geschäftsführer Michael Krüger und Jürgen Klaus, Geschäftsbereichsleiter Beratung, ein Vierteljahrhundert Energiemarkt- und Firmengeschichte Revue passieren. Die Zukunftsaussichten ihres Unternehmens beurteilen sie optimistisch.

Herr Klaus, Sie sind bei der Gisa ein Mann der ersten Stunde. Erinnern Sie sich an den Start?

Klaus: Klar, die Gründung war für uns damals ein einschneidendes Ereignis. Ich kam von der Mitteldeutschen Energie AG (Meag), einem jener vier Unternehmen, die ihre IT-Strukturen in die Gisa eingebracht hatten. Außerdem hatten die Gasversorgung Sachsen-Anhalt, Erdgas West-Sachsen und die Stadtwerke Halle ihre IT-Abteilungen ausgelagert. Begeistert waren wir über diesen Schritt nicht, denn wir mussten die sicheren Strukturen eines Energieversorgungsunternehmens verlassen und uns plötzlich im Markt behaupten. Keiner wusste so richtig, was passieren würde.

„Outsourcing war damals eine clevere Idee“

Aber der Plan scheint aufgegangen zu sein – wenn man die Gisa GmbH heute betrachtet.

Klaus: Absolut, die Entscheidung zum Outsourcen war aus heutiger Sicht goldrichtig. Ein damaliger Gesellschafter der Meag, die VEW AG in Dortmund, verfolgte die Strategie, bestimmte Funktionen innerhalb des Konzerns zu bündeln, auszulagern und als Service den Konzerngesellschaften sowie Dritten im Markt zur Verfügung zu stellen. Das war damals eine clevere Idee, die übrigens heute viele Energieversorger ähnlich verfolgen, indem sie neben dem klassischen Energievertrieb den Aufbau neuer Geschäftsmodelle vorantreiben.

BELEGEXEMPLAR FÜR IHRE UNTERLAGEN. Vervielfältigung verboten.

te Unternehmen übernommen. Das heißt, Mitarbeiter haben Kunden ganzheitlich betreut, also Systeme eingeführt, eingerichtet und ihren laufenden Betrieb sichergestellt. Das funktionierte aber nur bis zu einem gewissen Punkt des Wachstums. Im Jahr 2000 haben wir die Organisation auf ein Drei-Säulen-Modell umgestellt. Seitdem kümmert sich ein Bereich um die Beratung, einer um die Anwendungsbetreuung und ein dritter um den Betrieb der Infrastrukturen. An dieser Struktur hat sich bis heute grundlegend nichts geändert, wobei projektbezogen die Grenzen verschwimmen können. Selbstverständlich wird immer wieder nach- und feinjustiert, weil sich die Märkte weiterentwickeln und wir uns auf neue Anforderungen einstellen müssen.

„Neue Geschäftsmodelle IT-seitig ermöglichen und begleiten“

Welche Energiemarktentwicklungen haben Ihr Unternehmen am meisten herausgefordert beziehungsweise waren ein Katalysator fürs Geschäft?

Krüger: Da würde ich zunächst einmal das Unbundling nennen. Das Entflechten der Marktrollen hat dazu geführt, dass wir Systeme trennen und neue Prozesse entwickeln mussten, damit die Marktrollen gesetzeskonform miteinander kommunizieren können. Letztendlich ging es um das Automatisieren dieser Prozesse. Das ist bis heute die grundsätzliche Herausforderung der Digitalisierung: komplexe Ab-

läufe durch leistungsfähige IT-Systeme durchgängig zu automatisieren und so schlank wie möglich zu gestalten. Die jüngsten Betätigungsfelder sind Smart Metering, Smart Grids, intelligente Mobilität und Sektorenkopplung. Hinzu kommen nicht minder spannende Themen wie Big Data, Blockchain und Künstliche Intelligenz. Im Rahmen der Digitalisierung suchen die Versorgungsunternehmen neue Geschäftsmodelle. Für uns eine Riesenchance, all dies auf der IT-Seite zu ermöglichen und zu begleiten.

Wo sehen Sie heute Markenkern und Alleinstellungsmerkmale der Gisa GmbH?

Krüger: Wir sind Komplettdienstleister für Unternehmen in der Versorgungswirtschaft und unterstützen die Geschäftsprozesse aller Marktrollen. Wir leben das Drei-Säulen-Modell, das heißt, wir beraten, welche Lösung tatsächlich sinnvoll ist, führen sie ein und betreuen sie für den Kunden – aus einer Hand, maßgeschneidert, sicher und komfortabel.

Klaus: Wir haben einen eigenen zertifizierten Rechenzentrumsverbund. Gisa war das erste Unternehmen, das die Gateway-Administration zertifiziert bereitstellen konnte. Unser Anspruch ist es, knifflige Aufgaben der Energiebranche möglichst schnell zu lösen.

„Wir haben kaum mit Fluktuation zu kämpfen“



Jürgen Klaus, Geschäftsbereichsleiter Beratung bei der Gisa GmbH, Halle (Saale): „Unser Anspruch ist es, knifflige Aufgaben der Energiebranche möglichst schnell zu lösen.“



Michael Krüger, Geschäftsführer der Gisa GmbH, Halle (Saale): „Der Kunde möchte, dass jemand für ihn die zunehmende Komplexität steuert.“

Krüger: Wir sind auch deshalb gut aufgestellt, weil wir ein familienfreundliches Unternehmen sind und kaum mit Fluktuation kämpfen müssen. Die Kunden schätzen es, wenn die Leute, die sie am Anfang und am Ende eines Projektes sehen, noch dieselben sind. Und wir sind in der Fläche präsent. Halle und Leipzig sind zwar unsere Hauptstandorte, wir betreiben aber zum Beispiel auch ein Büro in Dortmund. Unser größter Kunde sitzt in Nordrhein-Westfalen.

Welche aktuellen Markttrends lassen sie optimistisch in die Zukunft schauen?

Klaus: Wie schon angedeutet, das Thema Prozessautomatisierung durch Digitalisierung wird in Zukunft noch bedeutsamer, als es heute schon ist. Dort sehen wir neues Potenzial. Das automatisierte Zusammenspiel von Marktpartnern in neuen Geschäftsprozessen erfordert passgenaue IT-Lösungen. Mit unseren Innovationsteams im Haus kümmern wir uns gezielt um die Themen, die Michael Krüger genannt hat.

Krüger: Die Komplexität der Prozesse und Systemarchitekturen nimmt zu. Der Kunde möchte, dass jemand für ihn diese Komplexität steuert, weil er keine eigenen IT-Kapazitäten aufbauen kann oder will. In vielen Ausschreibungen wird dieser Wunsch inzwischen offen kommuniziert: Wir suchen einen IT-Dienstleister, der mit unseren Bedürfnissen flexibel wachsen oder schrumpfen kann.

„Mehrwert-Nischen identifizieren und Geschäftsfelder aufbauen“

Klaus: Ein zentrales Thema sind die intelligenten Messsysteme. Der Rollout verzögert sich aus verschiedenen Gründen. Die Geräte und der Aufbau der Infrastruktur kosten die Versorgungsunternehmen viel Geld. Deshalb gibt es ein großes Interesse in der Branche, auf Basis der neuen Infrastruktur Mehrwertdienste zu entwickeln, um zusätzliche Deckungsbeiträge zu generieren. Solche Mehrwert-Nischen versuchen wir mit den Kunden gemeinsam zu identifizieren und zu Geschäftsfeldern aufzubauen.

Bei der Zertifizierung der Gateway-Administration hatte Gisa die Nase vorn. Welche Produkte und Leistungen

aus Ihrem Haus werden die nächsten Schlagzeilen liefern?

Klaus: Wir werden die schon angesprochene Integration und Steuerung komplexer Servicemodelle weiter perfektionieren und flexibilisieren. Das wird in Zukunft nicht immer komplett im eigenen Rechenzentrum geschehen, sondern ich glaube, dass Cloud-Lösungen und Spezialanwendungen in unterschiedlichen Kombinationen gefragt sein werden. Dies in Verbindung mit neuen Ge-

schäftsmodellen wird unsere Kunden und uns in den kommenden Jahren besonders stark beschäftigen und herausfordern.

Was ändert sich zum Gisa-Jubiläum im Unternehmen?

Krüger: Wir haben einen neuen visuellen Markenauftritt und einen neuen Claim, der unsere Philosophie und unser Leistungsversprechen spielerisch und trotzdem prägnant auf den Punkt bringen. Ganz einfach: Gisa That's IT.

Was ist die wichtigste Konstante?

Krüger: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir verfügen weder über Produktionsanlagen noch Bodenschätze. Unser Kapital sind die Köpfe und die darin entstehenden Ideen. Diesen Schatz versuchen wir bestmöglich zu pflegen und auszubauen.

Herr Krüger, Herr Klaus, vielen Dank für das Gespräch.

i www.gisa.de

Datenschutz in einer zunehmend digitalen Versorgungswelt

Spielregeln für die gläserne Energieversorgung



DSGVO | Smart Metering macht den Energieverbrauch transparent und damit das Verhalten von Menschen. Der Notwendigkeit zur energiewirtschaftlichen Transparenz stehen die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gegenüber. Das datenschutzkonforme Ausgestalten der smarten Lösungen sollte weiterhin im Fokus der Energiewirtschaft stehen, raten die Autoren der Q-Perior AG. Der Nachweis über die Einhaltung der Datenschutzregeln könne künftig sogar ein Wettbewerbsvorteil sein.

Das Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung am 25. Mai 2018 sorgte branchenübergreifend für Nervosität. Neben der allgemeinen Unsicherheit stellte sich für die Energiewirtschaft die Frage, welchen Einfluss die neuen datenschutzrechtlichen Anforderungen auf die

aktuellen Entwicklungen der Branche haben. Denn sowohl intelligente Stromzähler (Smart Meter) als auch intelligente Stromnetze (Smart Grids) sind Teil der digitalen Transformation in der Energiewirtschaft. Ermitteln also statt dem bislang eingesetzten Ferraris-Zähler künftig

moderne Messeinrichtungen oder intelligente Messsysteme den Energiebezug einzelner Haushalte, werden die Messdaten des Kunden den durch den Messstellenbetreiber berechtigten Akteuren über eine gesicherte Datenverbindung verschlüsselt zur Verfügung gestellt. Die Zähler kom-