

msu connect

Brancheninformation der **msu solutions GmbH**
für die Energie- und Wasserwirtschaft

• **Seite 8**

Microsoft Dynamics – von
Anfang an eine gute Entscheidung

• **Seite 17**

Mit der Cloud in Richtung Wolke 7

• **Seite 30**

Zukunftsperspektive Energy
Software Holding



23 MONTAG

24 DIENSTAG

MESSE!



**SEIT 2005 IN SACHEN ENERGIE UND WASSER
FÜR SIE AUF MESSEN UNTERWEGS**

WASSER. ENERGIE. ZUKUNFT.

GEMEINSAM.

Software für Wasser und Energie – vom Start-up in die Zukunft mit Elvaston



Alles begann mit Softwarelösungen für die Wasserwirtschaft. Unsere Lösung hieß noch msu.utilities und folgte der Philosophie, alle Geschäftsprozesse in eine Lösung zu integrieren, sodass teure und störanfällige Schnittstellen entfallen. Die Branche arbeitete noch mit Insellösungen und Plattformen waren Zukunft.



„Wir orientierten uns früh auf die technologisch führende ERP-Plattform Microsoft Dynamics, damals als Navision bekannt. Als Microsoft Gold Partner konnten wir zukunftsfähige und flexible Softwarelösungen entwickeln, mit denen sich alle kaufmännischen Unternehmensprozesse abbilden lassen. In jenen Jahren noch ein Novum für die Branche.“

Bodo Ruppach, Geschäftsführer

Unsere Philosophie

Seit unserer Gründung im Jahr 2003 haben wir uns als Softwarehaus etabliert und unsere Expertise zu Beginn auf die Wasserwirtschaft, danach auf die Energiebranche ausgeweitet. In einer Zeit, in der Unternehmen ständig gefordert sind, ihre internen Geschäftsprozesse effizient zu gestalten, setzen wir auf klar strukturierte, einfach implementierbare, anwenderfreundliche und kosteneffiziente Lösungen. Über 200 Energie-, Wasser- und Wärmeversorger in Deutschland, Österreich und

der Schweiz vertrauen auf unsere ERP-Software.

Hochqualifizierte IT-Spezialisten, Systemtechniker und Berater sind kontinuierlich auf der Suche nach neuen Lösungen, um alltägliche Arbeitsabläufe in Unternehmen zu vereinfachen. Dabei steht Business Process Management im Fokus unserer Linienführung, und unser Credo bei der Entwicklung von Kundenlösungen lautet bis heute: prozessorientiert, flexibel, praxisnah.

Geht nicht, gibt es bei uns nicht

Themen wie SEPA-Umstellung, E-Bilanz, Marktkommunikation und regelmäßige Formatänderungen, Abrechnungsprozesse, papierloser Belegdurchlauf, Herkunftsnachweisregister, Mieterstrom sowie Apps für Vertrieb, Kunden- und Zählermanagement repräsentieren die Bandbreite der msu-Lösungen, die zum Nutzen unserer Kunden entwickelt wurden. Heute sind Web-Portal-Lösungen oder m8mit für die E-Mobilität besonders gefragt. Unsere msu-ERP-Plattformen entwickeln sich weiter und sind Cloud-Ready.

In den letzten 20 Jahren als Softwarehaus haben wir es mit einem tollen Team geschafft, Technologiesprünge zu meistern, neue Marktsegmente wie E-Mobilität, Wärme und Contracting zu erschließen, aber auch Kooperationspartner und Kunden über die deutschen Grenzen hinaus zu gewinnen. Mehr als 30 Technologiepartner arbeiten mit msu zusammen.

Die Geschichte geht weiter

Unsere Zielorientierung liegt auf Wachstum. msu schließt sich der Energy Software Holding an und geht erfolgreich in die Zukunft mit Elvaston.

Bodo Ruppach und Andreas Weber
Geschäftsführende Gesellschafter

2003

- Gründung/Eintragung der msu solutions GmbH
- Start mit vier Mitarbeitern im Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) 1 in Halle (Saale)

MSU-WASSER

Vertrauen von der allerersten Stunde an

Der Abwasserzweckverband „Aller-Ohre“ gehörte zu den Pionieren in Sachen Partnerschaft mit msu solutions. Bis zum heutigen Tag schätzt man die Verstehens- und rasche Lösungskompetenz der Hallenser – und den menschlichen Umgang.

Sie waren die Pioniere: Der im Jahr 2003 durch das Zusammengehen mehrerer zuvor eigenständiger Verbände im Landkreis Börde (Sachsen-Anhalt) entstandene Abwasserzweckverband „Aller-Ohre“ gehörte vor 20 Jahren zu den ersten Kunden von msu solutions. „Wir hatten bereits seit Mitte der 1990-er Jahre mit dem Softwarehaus Ruppach zusammengearbeitet und Bodo Ruppach, den Gründer und Chef von msu, dabei als absolut vertrauenswürdigen Partner kennengelernt. Wir hatten also gute Erfahrungen gemacht und wussten, was wir haben. Insofern gab es sehr wohl einen Vertrauensvorschuss für das von ihm neu gegründete Unternehmen und für uns seinerzeit keine Veranlassung, zu einem anderen Anbieter zu wechseln“, schildert Finanzbuchhalterin Birgit Mertens, die die Partnerschaft von Anfang an begleitet hat.



Verbandsgeschäftsführerin Natalja Peters (links) und Finanzbuchhalterin Birgit Mertens. | Foto: Andreas Löffler

Integrierter Ansatz überzeugt

Vertrauen sei zweifellos ein zentraler Begriff, wenn man auf die nun bereits zwei Jahrzehnte währende Zusammenarbeit mit den Hallensern blicke – Fachkompetenz ein weiterer. „Für mich ist der ‚All-inclusive‘-Ansatz, also die Integriertheit der Softwarelösung, ein ganz dicker Pluspunkt – Finanz- und Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Verbrauchsabrechnung und weitere Module sind perfekt miteinander verzahnt und spielen sich sämtlich unter einer

einheitlichen Programmoberfläche ab“, hebt Verbandsgeschäftsführerin Natalja Peters hervor. Was sie ebenfalls beeindruckt, ist die Schnelligkeit, mit der msu auf sich ändernde Rahmenbedingungen, insbesondere durch neue gesetzliche Vorgaben, reagieren könne. „Es ist ein Unternehmen am Puls der Zeit“, sagt die Chefin des Abwasserzweckverbandes, der – mit vier eigenen Kläranlagen – ein Gebiet von gut 500 km² betreut und pro Jahr circa 10.500 Gebührenbescheide verschickt.

2004

- Produktentwicklung auf Basis Navision 2.60 startet
- msu.wasser & msu.energie existierten noch nicht; damals heißt die Lösung noch msu.utilities

Akribischer Verständigungsprozess

Zudem kenne msu solutions die Spezifika und besonderen Bedürfnisse kommunaler Unternehmen ganz genau. „Das schlägt sich in unserem mit Unterstützung von msu eingeführten Dokumenten-Management-System mit speziellen Anforderungen an Datenschutz und Lösungsfristen genauso nieder wie in dem nun kurz vor Abschluss stehenden Projekt zur Einführung der elektronischen Rechnung“, verdeutlicht Finanzbuchhalterin Birgit Mertens. „Die Ausgangsrechnungen, sprich Gebührenbescheide müssen ja ganz genau unsere Satzungsregeln spiegeln, zudem plausibel, transparent und nachvollziehbar sein. Da man folglich nicht einfach eine Schablone nehmen kann, bedarf es hierzu vieler Gespräche“, unterstreicht die erfahrene Fachfrau. „Ich habe diesen ‚Verständigungsprozess‘ ja ebenfalls mitbegleitet und erlebt, und auch die obligatorische ‚Nachjustierung‘, bei der alle Beteiligten eine überaus akribische Arbeit leisten“, berichtet Verbandsgeschäftsführerin Natalja Peters. „Ganz grundsätzlich ist mein Eindruck, dass es auf Seiten von msu durch die Zusammenarbeit mit zahlreichen kommunalen Abwasserverbänden ein profundes Know-how gibt, wie sich Satzungsbestimmungen in EDV-Sprache umsetzen lassen“, ergänzt die Chefin. Und andersherum werde dem AZV-Team gut erklärt, woher welche Daten kommen und was man womit verknüpft habe. „Wir sind keine IT-ler; doch das müssen wir schon nachvollziehen können“, so Birgit Mertens.

Lob für Impulse auf den Fachtagungen

Die Verbandsgeschäftsführerin Natalja Peters stellt im Gespräch außerdem noch auf die alljährlichen Fachtagungen von msu solutions ab: „Ich habe das Anwendertreffen 2022 in Warnemünde erlebt und halte es für ausgesprochen professionell und effektiv, die Kunden zusammenzubringen, um mit- und untereinander in Erfahrungsaustausch zu treten, Impulse und Inspiration zu erhalten und neue Projekte zu besprechen“. Zudem würde man den msu-Mitarbeitern mal persönlich begegnen und so den von der Support-Hotline bekannten Namen „dann auch Gesichter zuordnen können“, sagt Peters und weist noch auf einen weiteren Aspekt hin: „Auf der Fachtagung bekommt man zudem eine Vorstellung von den Dimensionen, in denen sich msu mittlerweile bewegt – etwa, wenn von der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit mit Wiener Wasser die Rede ist. Letztlich gilt ja: Je größer der Wissens- und Erfahrungsschatz wird, den msu bei der Umsetzung unterschiedlichster Kundenanforderungen sammelt, desto besser und ausgereifter wird letztlich deren Software-Produkt – was allen Nutzern und damit auch uns zugutekommt.“

Kehren wir zurück zum Leitbegriff des Vertrauens: Auch seine komplette Computer-Gerätetechnik kauft der AZV „Aller-Ohre“ bei msu solutions ein. „So wissen wir sichergestellt, dass Hard- und Software optimal aufeinander abgestimmt sind und unsere Lösung für wahr

aus der vielzitierten einen Hand kommt“, nennt Birgit Mertens die Motivation dafür.

Menschlich und mit offenem Herzen

„Man hat einfach das Gefühl, dass man in guten Händen ist“, fasst Natalja Peters zusammen. „Es ist ein sehr menschliches Zusammenarbeiten – auf Augenhöhe und mit offenem Herzen. Als meine Vorgängerin Evelin Silbermann feierlich verabschiedet wurde, brachten Kathrin und Bodo Ruppach nicht nur höchstpersönlich einen Riesenblumenstrauß vorbei, sondern nahmen sich auch viel Zeit für Gespräche und blieben deutlich länger als gedacht.“



Kläranlage Beendorf | Foto: AZV „Aller-Ohre“



„Ganz grundsätzlich ist mein Eindruck, dass es auf Seiten von msu durch die Zusammenarbeit mit zahlreichen kommunalen Abwasserverbänden ein profundes Know-how gibt, wie sich Satzungsbestimmungen in EDV-Sprache umsetzen lassen.“

Natalja Peters, Geschäftsführerin

• Heute vertrauen mehr als 120 Wasser- und Abwasserkunden auf [msu.wasser](https://www.msu.wasser)



MSU-WASSER

Welchen wichtigen Beitrag die richtigen „Sparringspartner“ aus der Praxis zur Perfektionierung der msu-Software leisten

Heidewasser GmbH ist Treiber der Digitalisierung und liefert den halleschen Programmentwicklern immer wieder wertvolle Impulse. Große Zufriedenheit mit der 2019 gestarteten Partnerschaft und noch jede Menge Pläne für die Zukunft.

Foto: Geschäftsführerin Claudia Neumann (links) und Prokuristin Kathrin Kusch | Foto: Heidewasser

So wie insbesondere im Sport oder auch im Beruf, wo einen geeignete „Sparringspartner“ zu Höchstleistungen anstacheln und richtiggehend beflügeln kann, verhält es sich mitunter auch bei Hersteller-Kunden-Partnerschaften in der Wirtschaftswelt. Ein Beispiel: Die Heidewasser GmbH mit Sitz in Magdeburg, einer der größten Trinkwasserversorger in Sachsen-Anhalt und zugleich für mehrere Verbände kaufmännischer und technischer Betriebsführer im Abwasserbereich, darf sich nicht nur mit Fug und Recht als Treiber der Digitalisierung bezeichnen, sondern in gewisser Weise sogar eine Art Co-Autorenschaft bei der Entwicklung der msu-Projektapp für sich in Anspruch nehmen. „Wir waren für die Hallenser ein ganz wichtiger ‚Sparringspartner‘, der – abgeleitet aus unserer täglichen be-

trieblichen Praxis – durch gezielt-präzise Formulierung aller denkbaren an eine solche Softwareapplikation zu stellenden Anforderungen und unser Feedback zu möglichen Umsetzungsvarianten einen gehörigen Anteil daran tragen, dass die App nun in einer derart ausgereiften und umfassenden Gestalt allen msu-Kunden zugutekommt“, sagt Heidewasser-Prokuristin Kathrin Kusch.

Wertschätzung für Heureka!-Momente

„Es gab in dem sozusagen gemeinsamen Entwicklungsprozess wiederholt diese Momente, in denen unsere Fachleute die Frage stellten: ‚Mensch, warum gibt es im Programm dieses oder jenes noch nicht?‘ und die msu-Entwickler dadurch eine Art Heureka!-

• Heidewasser, einer der größten Trinkwasserversorger in Sachsen-Anhalt & kfm./techn. Betriebsführer im Abwasserbereich, wird 2019 unser Kunde

Moment hatten und das auch voller Wertschätzung quittierten: „Gut, dass ihr uns darauf bringt!“, berichtet Kathrin Kusch. Im Bereich Rechnungswesen/ Forderungsmanagement ginge beispielsweise die enorm hilfreiche Funktionalität der sogenannten Einzelwertberichtigung auf den Anstoß durch die Leiterin des Heidewasser Kundenservice Frau Köhler und ihr Team zurück.

Modern, innovativ, modular erweiterbar

Seit 2019 arbeitet die Heidewasser GmbH, die mit ihren rund 90 Mitarbeitern und Azubis die stattliche Zahl von 36.000 Trinkwasser- sowie 16.000 Abwasserkunden betreut, eng mit dem Branchensoftware-Anbieter aus Halle zusammen. Vorausgegangen war eine zweistufige, europaweite Ausschreibung zur Einführung eines neuen ERP-Systems. „Bei unserem alten Anbieter gab es so gut wie keine Innovation, jedenfalls keine richtungsweisenden strategischen Neuerungen mehr. Wie unser damaliger Geschäftsführer Hans-Jürgen Mewes sehr treffend formulierte, war unser selbstgesteckter Anspruch, uns auf eine moderne innovative Software auszurichten, die – modular erweiterbar – die Basis für weitere Optimierungsprojekte enthält“, zeichnet die Prokuristin den Weg nach.

Prompte digitale Rechnungskontrolle statt bis zu zwölf Tage „Reise“ für Papierbelege

Heute nutzt die Heidewasser GmbH einen Großteil der von msu speziell für die Wasser-Fachschale konzipierten Module – Finanz- und Anlagenbuchhaltung, Abrechnung, Forderungsmanagement, Anschlusswesen, Kundenportal, DMS und im Technischen Service die bereits erwähnte App msu.Mobile zum Projektmanagement einschließlich Zählerstandserfassung und Zählerwechsel. „Auch wenn die 2020 gestartete Implementierung der neuen ERP-Software, selbstverständlich bei Aufrechterhaltung des normalen Tagesgeschäfts, unter den besonderen Bedingungen der Corona-Pandemie und Einschränkungen ein kolossaler Kraftakt war, sind wir prinzipiell mit dem Programm nun sehr zufrieden, da es eine starke Verbesserung gegenüber dem Altsystem bietet“, führt Kathrin Kusch aus und benennt konkrete Details: „Allein schon, dass msu solutions eine integrale, bereichsübergreifende Lösung



Meisterbereich Zerst | Foto: Heidewasser

bietet, ist ein Gewinn. Dadurch, dass nun auch unsere Techniker ganz stark im Programm arbeiten, gehen bestimmte Prozesse viel schneller durchs Unternehmen – etwa die Rechnungskontrolle. Wo zwecks Prüfung und Gegenzeichnung früher Papierbelege auf ‚große Reise‘ in unsere Meisterbereiche vor Ort gingen – was hin und zurück durchaus bis zu zwölf Tage in Anspruch nehmen konnte –, gibt es heute einen papierlosen, rein digitalen Rechnungslauf: Beim Meister ploppt am Bildschirm eine Kachel mit der Aufforderung zur Rechnungsfreigabe auf; der checkt das Ganze, klickt das Bestätigungshäkchen – fertig!“, schildert die Prokuristin.

Chemie stimmt, Zukunftsprojekte im Blick

Ein weiterer großer Pluspunkt, den die von msu eingesetzte Microsoft-Plattform bietet, sei, dass man sehr viel schneller wichtige betriebswirtschaftliche Auswertungen und Berichte generieren könne; das von msu gebaute Kundenportal – ein Novum bei Heidewasser – laufe ebenfalls absolut solide. Im Übrigen stimme auch die Chemie zwischen den Beteiligten beider Seiten – „selbst dann, wenn es fachlich mal knirscht“, so Kusch.

Und wenn die Prokuristin abschließend auf die für dieses Jahr ins Auge gefassten Modulerweiterungen hinsichtlich digitalem Beschaffungsprozess zu sprechen

kommt, dann darf man getrost davon ausgehen, dass die Heidewasser-Mitarbeiter auch da wieder die bestens zu ihnen passende Rolle ausfüllen: die eines Sparringspartners nämlich, der das msu solutions-Team und dessen Produkte immer noch ein Stück besser macht. . .

„Allein schon, dass msu solutions eine integrale, bereichsübergreifende Lösung bietet, ist ein Gewinn. Dadurch dass nun auch unsere Techniker ganz stark im Programm arbeiten, gehen bestimmte Prozesse viel schneller durchs Unternehmen – etwa die Rechnungskontrolle.“

Kathrin Kusch, Prokuristin

• Aus der Praxis für die Praxis... unsere Kunden sind entscheidende Impulsgeber für die Optimierung unserer Softwareprodukte

PARTNERSCHAFT

MICROSOFT & MICROSOFT DYNAMICS – von Anfang an eine gute Entscheidung

Ein ERP-System sollte nahtlos in die bestehende IT-Infrastruktur integrierbar sein, sowohl standardisierte Geschäftsprozesse als auch spezifische Anforderungen von Ver- und Entsorgern erfüllen und dabei Prozesse durchgängig abbilden, steuern und optimieren können.

Prozessvielfalt und Kosteneffizienz, steigende Datenvolumina und immer komplexere Anforderungen des Gesetzgebers sind Themen, die heute Unternehmen der Energie- und Wasserwirtschaft bewegen. Um Kosten so gering wie möglich zu halten, müssen die immer komplexeren Aufgaben automatisierter und effizienter bewältigt werden. Hier können moderne und prozessorientierte Microsoft-Systeme helfen, diesen Spagat zu meistern.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



2005

Vor 20 Jahren prägten diese Softwareanforderungen unsere Unternehmensvision: Wir suchten eine schlanke, bedienbare kaufmännische Softwarelösung mit umfassenden Funktionen, angepasst an jede Branche und kosteneffizient in Einführung und Wartung – eine Lösung, die zukunftsorientiert ist.

Aus diesem Grund haben wir frühzeitig auf eine integrierte, flexible Unternehmenssoftware gesetzt, sind zum Gold Partner von Microsoft geworden und haben die Produktplattform Microsoft Dynamics übernommen. Diese zeichnete sich durch ihre intuitive, vertraute Benutzeroberfläche und nahtlose Integration in Office aus. Ihre hohe Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität waren ideal. Zudem ermöglichte sie die automatische Einbindung aller operativen Vorgänge in die Finanzbuchhaltung, damals ein weiterer Vorteil. Wir konzentrierten uns vollständig auf die Entwicklung branchenspezifischer Anforderungen und ergänzten die bewährten ERP-Kernmodule um essenzielle Funktionalitäten. Dank Dynamics profitierten wir von einer flexiblen Standardlösung, die sich individuell anpassen ließ und uns optimal für die Zukunft positionierte.

Dimension der Digitalisierung 4.0

Mit Dynamics 365 Business Central vereint Microsoft heute seine bewährten Produkte Dynamics NAV, CRM und Power BI in einer modernen cloudbasierten Plattform. Dies ermöglicht uns, unsere integrierten Branchenlösungen effektiv einzusetzen und sämtliche Prozesse in den Bereichen Finanzen, Kundenmanagement, Abrechnung und technischer Service durchgängig digital zu optimieren.

Dynamics 365 Business Central ermöglicht eine ganzheitliche 360-Grad-Sicht, intern im Unternehmen und extern entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Plattform besticht durch ihre offene Systemarchitektur und rollenbasierte Modelle, die eine flexible Integration von Produkten in das Portfolio ermöglichen. Das neue Deployment-Modell revolutioniert herkömmliche Ansätze, indem es von dezentralen ERP-Systemen auf eine zentrale Business-Plattform umstellt. Dies verringert den Aufwand für den Systembetrieb, ermöglicht zentralen Zugriff auf ERP-, CRM- und PowerBI-Module und ermöglicht die Erweiterung mit zertifizierten Apps – alles zum Nutzen unserer Kunden.

- Strategische Partnerschaft mit Microsoft
- msu wird 2007 Microsoft Gold Certified & ISV-Entwicklungspartner

ZERTIFIZIERUNGEN

Gelebtes Qualitätsmanagement: Innovation und Sicherheit im Fokus

Die msu hat früh erkannt, dass ein gelebtes Qualitätsmanagement die Grundlage für eine Innovationskultur bildet. Im Jahr 2006 begann der Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems, der zu deutlichen Verbesserungen der internen Abläufe und der Produkt- und Dienstleistungsqualität führte. QM war nicht immer der einfachste oder schnellste Weg, aber langfristig unverzichtbar.



Dr. Dieter Hetsch, damals Senior Consultant und bis ins hohe Alter *der Mann für „Spezialaufgaben“* leitete den Aufbau des Qualitätsmanagements

Maik Hoffer und Dr. Dieter Hetsch, der bis ins hohe Alter den Blick und das Händchen für solche „Spezialaufgaben“ hatte und auch mit über 80 Jahren ein gern gesehener Gast der msu ist, leiteten den Aufbau ein und führten schließlich Andreas Weber, damals noch im Projektmanagement tätig, ins QM ein. Dieser passte das QMS sowohl an die wachsenden Strukturen der msu als auch an die neue Revision der Norm (9001:2015) an. Damit wurden auch weitere Themen wie Risikobetrachtung, Partnerbeziehungen und Mitarbeiterkontext berücksichtigt.

Im Laufe der Zeit wurden wir immer sicherer in der Steuerung der Prozesse und im Umgang mit Audits. Die große Nervosität, die anfangs vor externen Audits herrschte, wurde nach und nach durch Neugier auf unentdecktes Potenzial ersetzt. Die erfolgreiche Rezertifizierung in 2023 unter der jetzigen QM-Beauftragten Andrea Hahn bestätigt die umfassende Planung, Steuerung und Nachbetrachtung der Abläufe und Prozesse im Unternehmen. Für unsere Kunden bedeutet unser gelebtes QM die effiziente Bearbeitung ihrer Anliegen, eine hohe Produktqualität, die Beachtung des Datenschutzes und vor allem auch die Einbeziehung ihres Feedbacks. Natürlich läuft es nicht an jeder Stelle rund, aber seien Sie sich sicher: Wir arbeiten daran!

Die nächsten Monate werden der Erstzertifizierung nach ISO 27001 für den Aufbau eines Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS) gewidmet. Das neue msu-Rechenzentrum erfüllt bereits die hohen Anforderungen der Norm, nun wird auch ein ISMS für interne Prozesse aufgebaut und integriert. Dies umfasst die Bewertung von Sicherheitsrisiken, die Einführung von Kontrollen und einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Gleichzeitig werden unsere Mitarbeiter sensibilisiert, um sicherheitsrelevante Vorfälle zu erkennen und die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Informationen zu gewährleisten.

Neben den Prozessen werden auch die Produkte regelmäßig extern geprüft, seit 2006 nach IDW PS 880. Dabei wird das Softwareentwicklungsverfahren und die Funktionsfähigkeit der Programmfunktionen untersucht, um eine ordnungsgemäße Rechnungslegung zu gewährleisten.

„Unabhängig von Zertifizierungen werden wir auch weiter daran arbeiten, unsere Dienstleistungen und Produkte zu hinterfragen, zu prüfen und zu verbessern.“

Andrea Hahn, jetzige QM-Beauftragte

2006

- Produktzertifizierung durch die BDO Warentreuhand AG als Industriestandard (ISO/IEC 9001, IDW PS 880)
- Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems



Blick auf den Verwaltungssitz der Stadtwerke Nienburg/Weser. | Foto: Andreas Löffler

MSU-ENERGIE

„Der Support macht den Unterschied“

Stadtwerke Nienburg/Weser näherten sich „über Eck“ der Partnerschaft mit msu solutions – und sind angesichts bestandener „Feuertaufe“ nach dem eigenen Eintritt ins Geschäftsfeld Stromvertrieb von Vorteilen und Nutzen der Softwarelösung überzeugt.

Wie die Stadtwerke Nienburg/Weser zur Partnerschaft mit msu solutions gefunden haben, ist eine lange Geschichte, welche auch ein wenig „über Eck“ geht – die im Grunde genommen aber vor allem um einen entscheidenden Punkt kreist: das Thema Support nämlich. Rückblende: Nachdem die Abwicklung der Geschäftsprozesse über das Rechenzentrum Gütersloh den Nienburger Stadtwerkern „nicht mehr zeitgemäß und nicht mehr schnell genug vorkam“, so der Leiter Service Holger Mahlstädt, entschied man sich zur Anschaffung einer eigenen Branchen-Softwarelösung. Das ausgewählte Produkt sei an sich tadellos gewesen; doch nach dem Verkauf von dessen Hersteller an einen Mitbewerber „ging das Theater los“, wie es Holger Mahlstädt drastisch formuliert.

2009

- Beginn der Produktentwicklung msu.energie für die Energiewirtschaft (man startete mit der Programmierung von msu.ELDA für die Marktkommunikation)

Weg vom „Theater“ mit drei Arbeitstagen Zwangspause!

Es läge doch auf der Hand, dass es im Alltagsbetrieb auch mal zu Problemen mit dem Softwareprogramm komme. „Da erwarte ich, dass schnell reagiert und Abhilfe geschaffen wird. Doch bei dem neuen Anbieter war es am Ende dann ungefähr so, dass wir mitunter drei Tage warten mussten, ehe irgendwo ein Häkchen gesetzt worden war und wir endlich weiterarbeiten konnten – ein absolutes Ding der Unmöglichkeit mit nur einer logischeren Konsequenz: baldiges Finden eines neuen Softwarepartners“, rekapituliert der Serviceleiter.

Da einige der IT-Experten, die bis dato geschätzte Ansprechpartner der Nienburger gewesen waren, zwischenzeitlich zu msu gewechselt waren, sei man dann rasch mit den Hallensern ins Gespräch gekommen. „Gestartet haben wir die Zusammenarbeit im Juli 2010 mit der Einführung von msu.ELDA, also dem Modul für die Marktkommunikation. Als msu dann eine eigene Komplettlösung für den Energiebereich entwickelt hatte, haben wir – mit Projektstart im November 2014 – auf msu.energie umgestellt, wobei nicht zuletzt auch der gute Ruf der bereits bestens eingeführten msu-Softwarelösung für den Wasserbereich eine bedeutende Rolle spielte“, erläutert Holger Mahlstädt.

Integrierte Lösung + Geführt werden durch den Bearbeitungsprozess = Vorteile!

Die Integration und Verknüpfung aller essenziellen Funktionalitäten wie ERP, Abrechnungswesen und Marktkommunikation unter dem Dach einer einzigen Software sei ebenfalls ein wichtiges Argument pro msu solutions gewesen. „Standardprozesse wie etwa einen Kundenwechsel hatten wir zuvor nämlich immer zwei- statt lediglich einmal anfassen müssen – zum einen im Abrechnungssystem, zum anderen in der Marktkommunikation –, was nun endlich obsolet wurde“, beschreibt der Serviceleiter einen ganz greifbaren Fortschritt. Auch die konsequente Prozessorientierung, also der Umstand, dass der Nutzer vom Programm Schritt für Schritt durch den Bearbeitungsprozess „gelotst“ wird, sei ein konkreter Hinzugewinn und erleichtere zudem die Einarbeitung neuer Kollegen.



Serviceleiter Holger Mahlstädt (links) und Geschäftsführer Thomas Breer. | Foto: Andreas Löffler

Die absolute „Feuertaufe“ für die neu eingeführte msu-Software rührte freilich daher, dass die Stadtwerke Nienburg/Weser zu ihren 8.500 Gas- sowie knapp 11.000 Wasserkunden on top zum 1. Mai 2011 auch in den Vertrieb von Strom eingestiegen waren und sich auf diesem neuen Geschäftsfeld binnen weniger Jahre eine stattliche Basis von 10.000 Kunden aufgebaut hatten. „Es ist einfach ein gutes Gefühl zu wissen, dass sämtliche jeweils aktuellen legislativen und regulativen Anforderungen seitens der Bundesnetzagentur – etwa das Zwei-Mandanten-Modell –, durch die Software vollständig abgebildet werden. Und die Effizienz der msu-Lösung sorgt dafür, dass wir mit unserer Jahresabrechnung spätestens am 10. Januar durch sind“, zählt Geschäftsführer Thomas Breer weitere Aspekte in Sachen Nutzwert auf.

msu-Supportteam: Stärke und Verlässlichkeit

Der größte Nutzwert freilich, und hier schließt sich der zu Anfang beschrittene Kreis, liege in der Verlässlichkeit und Stärke des msu-Supportteams. „Es gibt immer wieder mal Stolpersteine. Aber, und das macht die Zusammenarbeit mit den Hallensern so angenehm, immer bleibt die Atmosphäre zwischen uns absolut konstruktiv, lösungsorientiert und frei von Schuldzuweisungen“, hebt Holger Mahlstädt hervor.

„Es ist einfach ein gutes Gefühl zu wissen, dass sämtliche jeweils aktuellen legislativen und regulativen Anforderungen seitens der Bundesnetzagentur durch die Software vollständig abgebildet werden. Und die Effizienz der msu-Lösung sorgt dafür, dass wir mit unserer Jahresabrechnung spätestens am 10. Januar durch sind.“

Thomas Breer, Geschäftsführer

- Übernahme von Kunden und zwölf Mitarbeitern eines Wettbewerbers für Büros in Erfurt und Rheine
- Aus Microsoft Business Solutions Navision wird Microsoft Dynamics NAV



Foto: Stock

FACHTAGUNGEN

Persönlicher Austausch auf Augenhöhe für innovative Lösungen

„Hier bekommt man gleichsam ein Gesicht zum Namen und kann die msu-Mitarbeiter, mit denen man sonst lediglich am Telefon oder per Mail zu tun hatte, auch persönlich kennenlernen, was die ohnehin existierende Vertrauensbasis nochmals stärkt“, bewertet Thomas Mühlbauer, als Vertreter des Wirtschaftsbetriebes Mainz aus Kundensicht das Veranstaltungsformat.

Bodo Ruppach, Geschäftsführer msu: „Bei unseren Fachtagungen begegnen sich Softwareentwickler und Anwender auf Augenhöhe, können im persönlichen Dialog wichtige Impulse für die Zukunft setzen.“

Unsere Kunden und Partner sind neben unseren Mitarbeitern das Herzstück unseres Unternehmens. Sie sind es, die uns inspirieren und antreiben, neue Ideen zu entwickeln und innovative Lösungen zu finden. Deshalb haben wir bereits 2010, regelmäßig stattfindende Anwendertreffen, zunächst in Form von unterschiedlichen „Arbeitskreisen“ und „Praxistagen“ für die Energiewirtschaft, und der „Fachtagung“ für die Wasserwirtschaft, ins Leben gerufen, um mit ihnen in Kontakt zu treten und uns über die neuesten Entwicklungen in unserer Branche auszutauschen. Ab 2014 haben wir die Fachtagung zu einem jährlichen Anwendertreffen für beide Branchen vereint, Arbeitskreise und Praxistage blieben noch viele Jahre parallel bestehen, später kamen noch Fachbeiräte hinzu.

Diese Formate sind für uns nicht nur eine Gelegenheit, um uns als Unternehmen zu präsentieren und die neuesten Entwicklungen vorzustellen. Sie sind auch eine Plattform, um mit unseren Kunden und Partnern

in einen offenen Dialog zu treten und uns über ihre Bedürfnisse und Herausforderungen auszutauschen. Denn nur so können wir ihre Anforderungen verstehen und gezielt auf sie eingehen.

Ein Höhepunkt für uns ist zweifellos unsere jährliche Fachtagung. Wir freuen uns darauf, altbekannte Gesichter wiederzusehen und neue kennenzulernen, um gemeinsam an Lösungen zu arbeiten. Besondere Sorgfalt legen wir auf die Auswahl außergewöhnlicher Orte oder historischer Stätten in ganz Deutschland, wie Mainz, Dresden oder Wittenberg. So möchten wir unseren Kunden eine besondere Atmosphäre bieten und ihnen Regionen zeigen, die sie vielleicht noch nicht erkundet haben. Der fachliche Austausch auf Augenhöhe beginnt bereits beim gemeinsamen Get-together am Anreisetag und begleitet uns während der gesamten Tagung, oft bis zur Abendveranstaltung.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei unseren Kunden und Partnern bedanken. Ohne sie wäre unser Unternehmen nicht das, was es heute ist. Wir schätzen ihr Vertrauen in uns und sind stolz darauf, sie als Teil unserer Gemeinschaft zu haben. Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft mit ihnen zusammenzuarbeiten und gemeinsam an neuen Lösungen zu arbeiten.

2010

- msu.ELDA als Marktkommunikationslösung für Energiewirtschaft geht bei Kunden produktiv
- Erste msu-Fachtagung in Halle (Saale)



2010

Ort: Halle (Saale)

Abendveranstaltung: „Weißes Gold und Silberschatz“ Stadt- und Salineführung durch echten Halloren der Salzwirker Bruderschaft, anschließend Einkehr im Saalekahn

Highlight: historisches Schauspielen im Technischen Halloren- und Salinemuseum

Wetter: bei ‚Wasser‘ bewölkt / bei ‚Energie‘ Regen



2011

Ort: Halle (Saale)

Abendveranstaltung: „Halles Schokoladenseite“

Highlight: Besuch in Deutschlands ältester Schokoladenfabrik & Genschers Lieblingsgaststätte „Zum Schad“

Wetter: bewölkt



2012

Ort: Bergisch Gladbach

Abendveranstaltung: „Papiermühle Alte Dombach“ & Brauhaus am Bock

Highlight: Ivo Zöllner singt Otto Reutter

Wetter: regnerisch



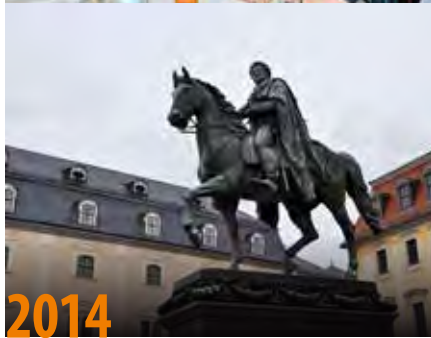
2013

Ort: Rostock

Abendveranstaltung: „Wir lassen uns eine frische Brise um die Nase wehen“ maritimer Abend im Rostocker Stadthafen, zunächst an Bord der „Blauen Flotte“, anschließend exklusiver Schmaus im Lockschuppen

Highlight: Showeinlage & Walkact „Labskaus bleibt Labskaus“

Wetter: durchwachsen, aber trocken



2014

Ort: Weimar

Abendveranstaltung: „Auf den Spuren von Goethe und Schiller“ Stadtführung in histor. Kostümen & anschließend Felsenkeller

Highlight: Showeinlage Herr Goethe

Wetter: durchwachsen

2015

Ort: Mainz

Abendveranstaltung: „Brüder, kommt schnell, ich trinke Sterne!“ Führung in der Sektellerei Kupferbergterrasse & Essen im „Alten Weinlager“

Highlight: Showeinlage „Schnorreswackler“ mit dem Programm „Die Römer“

Wetter: bewölkt



2016

Ort: Dresden

Abendveranstaltung: „Geschichte und Geschichten rund um Elbflorenz!“ Stadtführung durch die historische Altstadt inkl. kuzer Audienz bei „Gräfin Cosel und August des Starken“, anschließend Einkehr in den Sophienkeller

Highlight: Blue Dragons Jazzband

Wetter: warm, trocken

• Entscheidung für den Bau eines neuen Firmengebäudes wird gefällt



2017

Ort: Hamburg

Abendveranstaltung: „Typisch Hamburg – meine Perle!“ Stadtführung mit Jungfernstieg, Michel und Speicherstadt und Elbphilharmonie, anschließend Einkehr ins Feuerschiff

Highlight: Hamburger Lieder und Shantys mit dem Elbsegler Duo

Wetter: durchwachsen, leichter Regen

2018

Ort: Nürnberg

Abendveranstaltung: „Rotes Bier in tiefen Kellern!“ Stadtführung und Abstieg in die historischen Felsengänge unter der Stadt inkl. Bierverkostung, anschließend Einkehr „Zum Spießgesellen“

Highlight: Comedian Oliver Tissot mit Anekdoten zu msu

Wetter: warm, trocken



2019

Ort: Wittenberg

Abendveranstaltung: „Die Stadt der Reformation“ Stadtführung mit Luther und seinen Mitstreitern und Besichtigung des Asisi-Panoramas, anschließend Einkehr ins Brauhaus

Highlight: „Jens & Hendrik“ Comedy-Entertainment

Wetter: trocken



2020

Ort: Werder, Preciseresort Schwielowsee

Abendveranstaltung: „Zu Wasser und auf dem Lande“ Schiffsfahrt durch die Schönheit der Flusslandschaft mit ihren Havelseen, Einkehr in ElPuerto in Potsdam

Highlight: musikalisches Kabarettprogramm mit Christian Wolf

Wetter: bedeckt, aber trocken



2021

Ort: Warnemünde, Yachthafenresidenz Hohe Düne

Abendveranstaltung: „Segeln ist Leidenschaft“ Segeltörn auf den beiden Großseglern J.r. Tolkien & Loth Lorien, anschließend Einkehr ins Boothaus

Highlight: Shantychor „Luv und Lee“

Wetter: durchwachsen, trocken



2022

Ort: Leipzig, pentahotel

Abendveranstaltung: „Bis die Tiere schlafen gehen“ Stadtführung bis zum Zoo, dann Erkundung der Tropenerlebniswelt Gondwanaland auf eigene Faust, anschließend Einkehr ins zoeigene Restaurant Patakan

Highlight: Photobox & DJ

Wetter: regnerisch

2023

Ort: Leiwen, Eurostrand Resort Moseltal

Abendveranstaltung: „Wanderung durch die idyllische Weinberge mit einem Gläschen Wein in der Hand und Einkehr beim Winzer“

Highlight: kleine Überraschungen anlässlich unseres 20-jähriges Firmenjubiläum

Wetter: durchwachsen, aber trocken

2024

Ort: Halle (Saale)

Wetter: hoffentlich gut

WIR WACHSEN

Erfolgsgeschichte geht auf dem Weinberg Campus weiter



TGZ 1 | Foto: msu

Seit unserer Gründung im Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) 1 des Weinberg Campus haben wir ein beeindruckendes Wachstum erlebt. Inzwischen beschäftigen wir über 120 Mitarbeiter und sind stolz darauf, ein fester Bestandteil dieses innovativen Umfelds zu sein. Die enge Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft im Technologiepark hat uns von Anfang an ermöglicht, die Vorteile eines starken Netzwerks und der Zusammenarbeit mit Technologieunternehmen, Forschungseinrichtungen und dem Informatik-Institut der Martin-Luther-Universität zu nutzen.

Unsere Entwicklung und das stetige Wachstum waren eng mit dem TGZ verbunden. Die ideale Lage und die konzentrierten Ressourcen vor Ort schufen optimale Bedingungen für die Gründung und das kontinuierliche Wachstum unseres Unternehmens. Durch die Nähe zu potenziellen Kunden und Entwicklungspartnern auf dem Campus konnten wir im Laufe der Jahre direkte Beziehungen aufbauen, die entscheidend für unseren Erfolg waren.

Mit der wachsenden Mitarbeiterzahl stießen wir schon bald an räumliche Grenzen, aber dank der flexiblen Erweiterungsmöglichkeiten des Campus konnten wir unsere Unternehmensentwicklung nahtlos fortsetzen. Die enge Abstimmung mit den Verantwortlichen, insbesondere Professor Lukas, ermöglichte uns sogar, beim Bau unseres neuen Gebäudes mitzugestalten. 2011 erfolgte der Umzug in den siebten Technikum-Neubau in der Blücherstraße, mit 1.000 Quadratmetern Fläche. Die Entwicklung von m8mit, unserer Mobilitätsplattform, und der gemeinsame Bau von Ladepunkten im Jahr 2020 unterstreichen unser Engagement für

eine nachhaltige Zukunft, machen unseren Standort noch attraktiver und sind für unsere Kollegen moderner Annehmlichkeiten.

Die kontinuierliche Kooperation mit dem TGZ, Forschungseinrichtungen sowie Universitäten und Hochschulen ist fest in unserer Unternehmensstrategie verankert. Studierende bringen sich aktiv durch Praktika, Bachelor- und Masterarbeiten in die Produktentwicklung ein. Mit über 200 Kunden, die weiterhin innovative

Produkte von uns erwarten, freuen wir uns auf die kommenden Jahren und sind bereit, den Herausforderungen der sich stetig weiterentwickelnden IT-Branche erfolgreich zu begegnen. Unser Dank für diesen Erfolg gebührt unseren Mitarbeitern, Kunden, Partnern und dem gesamten Team des Technologieparks für ihre fortlaufende Unterstützung auf unserer bisherigen Reise. Gespannt blicken wir in die Zukunft und freuen uns auf viele weitere erfolgreiche Jahre der Zusammenarbeit.



Spatenstich zum Neubau in der Blücherstraße mit Oberbürgermeisterin Dagmar Szabados (re.) im Jahre 2010 | Foto: msu

2011

- Umzug vom Weinbergweg (TGZ 1) in das neue TGZ-Gebäude in der Blücherstraße 24 mit 60 Mitarbeitern

„MSU DIREKT“

2013 feiert unsere Kundenzeitschrift msu|connect ihre Premiere!

Immer mit dabei ‚msu direkt‘, eine feste Rubrik, die bis heute Einblicke in unser soziales Engagement, Teamgeist und interne Abläufe gewährt. Von aufregenden Firmenfahrten bis zu bedeutenden Zertifizierungen, von sportlichen Teamevents bis zu entscheidenden Meilensteinen – ‚msu direkt‘ hat stets die Vielfalt unseres Unternehmenslebens beleuchtet. Diese Artikel sind mehr als nur Berichte, sie sind Ausdruck dessen, was uns wirklich am Herzen liegt: eine starke Gemeinschaft, gelebter Teamgeist und ein nachhaltiges soziales Engagement.



Regional Sozial – Kinder machen Zirkus

Träumt nicht jeder als Kind davon, Teil eines Zirkusprogramms zu sein – sei es als Clown, Akrobat, Jongleur oder Artist? Im Zirkus Klatschmohn wird dieser Traum Wirklichkeit. Kinder und Jugendliche nehmen an Kursen wie Akrobatik, Jonglage, Luftartistik, Seillaufen, Einradfahren usw. teil und wirken bei verschiedenen Aufführungen sowie einer Sommertournee mit. Seit 2012 unterstützen wir mit großer Freude das Zentrum für Zirkus und bewegtes Lernen in Halle (Saale). Über 90 Kinder und Jugendliche erleben hier Woche für Woche in unterschiedlichen Zirkuskursen eine einzigartige Faszination. Der Verein organisiert zudem Projektwochen für Schulen, Horte und Kindergärten. Kinder sind unser kostbarstes Gut, Zirkuspädagogik ist der Weg, ihre Persönlichkeit, soziale Kompetenz und kreative Potenziale zu fördern.



Teamgeist – sportlich unterwegs

Mit der Devise, jede Herausforderung zu meistern – sei es zu Lande, zu Wasser oder auf dem Rennrad – präsentiert sich msu seit jeher in Topform. Täglich streben unsere Mitarbeiter nach Höchstleistungen, sei es am Rechner, beim Kunden vor Ort oder in ihrer Freizeit, wo für viele unserer Mitarbeiter der Sport als Ausgleich zum Berufsalltag dient. Seit vielen Jahren nehmen wir an verschiedenen sportlichen Events teil, darunter Firmenläufe und Firmentriathlons, um nicht nur die individuelle Fitness zu fördern, sondern auch den Teamgeist und den Spaß am gemeinsamen Engagement zu stärken. Unsere Teilnahme an solchen Veranstaltungen unterstreicht nicht nur unsere sportliche Vielseitigkeit, sondern auch die gelebte Firmenkultur von msu. Trotz verschiedener Strapazen steht der Spaß und der Teamgeist immer eindeutig im Vordergrund.



Soforthilfe – Wasser in Nepal fließt wieder

2015 erschütterte ein Erdbeben Nepal. Tausende Menschen verloren ihr Leben, Hunderttausende wurden obdachlos. Die Dresdner Hilfsorganisation „arche noVa e. V.“ reagierte umgehend und entsandte ein Team, nicht nur in die Großstädte, sondern besonders in entlegenen Bergdörfern des Himalayas. Internationale Nothilfe lief schnell an, und „arche noVa e. V.“ spielte vor Ort eine entscheidende Rolle. Neben der Bereitstellung von Trinkwasseraufbereitungsanlagen wurden Brunnen, Quelfassungen und Kläranlagen instandgesetzt, Wasserausgabestellen eingerichtet und Hygieneschulungen durchgeführt. In nur drei Monaten konnten über 38.000 Menschen wieder mit sauberem Trinkwasser versorgt werden. Wir unterstützten dieses Engagement mit Spenden. „arche noVa e. V.“ verfolgt mit seiner weltweiten Nothilfe und Entwicklungsarbeit nachhaltige Lösungen für die Wasserversorgung.

2013

CLOUD

Mit der Cloud in Richtung Wolke 7

Immer mehr Unternehmen nutzen Cloud-Plattformen für ihre Digitalisierungsstrategien und zur Umsetzung neuer Geschäftsmodelle. Dank einer frühen strategischen Entwicklung bei Microsoft konnte msu bereits seit 2014 seinen Kunden eine Cloudlösung anbieten. Andreas Bloß ist Entwicklungschef und skizziert im Gespräch verschiedene Aspekte der Cloud-Technologie bei msu.



Andreas Bloß, Entwicklungsleiter bei msu

Herr Bloß, worin liegt der Vorteil einer Cloud-Plattform?

Das Bereitstellen, Einrichten, Pflegen und Verwalten von unternehmenseigenen IT-Systemen ist äußerst ressourcenintensiv. Mit der zentralen Cloudplattform von msu solutions können Unternehmen diese Aufgaben auslagern. Die neue Microsoft Cloud-Plattform vereint alle erforderlichen Fähigkeiten für einen erfolgreichen Betrieb und bietet umfassende Funktionalitäten, die unseren Kunden zugutekommen.

Die Cloud-Lösungen sind modular aufgebaut, was es Unternehmen jeder Größe ermöglicht, ihre Anwendungen flexibel anzupassen und zu konfigurieren. Über die Microsoft AppSource, den Marktplatz für Erweiterungen rund um Business Central, stehen umfassende Business Apps zur Verfügung. Diese können nach Bedarf kombiniert werden und werden in der Private oder Public Cloud als Software as a Service bereitgestellt. Dadurch entstehen Kosten nur für tatsächlich genutzte Leistungen. Diese Art der Lizenzierung führt zu erkennbaren Einsparungen bei Investitions- und IT-Kosten.

Wie steht es um die Sicherheit?

Die Bereitstellung der nötigen Infrastruktur inklusive ausreichender Rechen- und Speicherkapazitäten in der Cloud beinhaltet auch einen umfangreichen Software- und Hardwareschutz, zu dem Server- und

Netzmonitoring, Wartung und Administration der Server und regelmäßige Datensicherungen gehören. Durch das automatische Einspielen von Software-Updates wird der Nutzer in seiner Arbeit nicht durch Ausfallzeiten eingeschränkt. Somit werden höchste Sicherheits- und Datenschutzerfordernungen erfüllt und eine hochverfügbare Anwendung gewährleistet.

SAP und Microsoft arbeiten jetzt im Cloud Computing zusammen, wie sehen Sie diese Entwicklung?

Positiv, denn alle Kunden von SAP und Microsoft können zukünftig die Produkte beider Konzerne in der Microsoft Azure Cloud nutzen. Die ERP-Plattformen SAP S/4 Hana und Microsoft Dynamics Business Central 365 lassen sich leicht mit Office 365, Big Data- und KI-Tools und Tausenden von Apps verbinden.

Unsere Branchenprodukte sind grundsätzlich für alle Kunden sowohl auf Microsoft Azure als auch on-premise in deren eigenen Einrichtungen oder in hybrider Nutzung verfügbar. Zukünftig wird es möglich sein, die msu-Software auch mit SAP Core Modulen auf der Microsoft Azure Cloud-Plattform zu betreiben. Ein ähnliches Modell haben wir bereits für das DATEV-Rechnungswesen in der DATEV-Cloud entwickelt.

2014

- Bereitstellung von msu.energie und msu.wasser in Cloud-Plattformen (Webclient)
- Aufbau eines Partnernetzwerkes mit exceeding solutions & LCS Schlieben (DMS) und weiteren Technologiepartnern

TECHNOLOGIE- PARTNERSCHAFT DATEV

Kooperation für die Prozesskette

Gesetzliche Vorgaben stellen die Rechnungsabteilungen von EVUs vor neue Aufgaben und sind Treiber der Vereinheitlichung von Buchungsprozessen. Dass sich die DATEV-Lösungen für das Finanzwesen und die Billing-Lösungen von msu solutions für einen Einsatz bei Stadtwerken ideal ergänzen, belegt eine Kooperation beider Unternehmen seit 2015, wie Markus Munz, Abteilungsleiter Vertrieb und Public Sector bei DATEV eG bestätigt.



Markus Munz, Abteilungsleiter Vertrieb Unternehmen und Public Sector bei DATEV eG

Viele Stadtwerke optimieren ihre Kernprozesse und neben dem Vertrieb steht auch das Finanzwesen im Fokus. Als DATEV eG bieten wir ein integriertes System für alle Stufen der Rechnungslegung, das sämtliche Besonderheiten berücksichtigt und mit reibungslosen Abläufen ein effizientes und flexibles Arbeiten ermöglicht. Um die Vertriebs- und Abrechnungsprozesse optimieren zu können verlangt es jedoch strategische Partnerschaften mit Dienstleistern aus dem IT-Bereich. Hier konnte msu mit der Produktgeneration „msu.energie“ bei DATEV punkten.

Gemeinsame Lösungskonzepte

Die DATEV Lösungen für das Finanzwesen und die Billing-Lösungen von msu ergänzen sich für einen Einsatz bei EVUs ideal. Neben den von der DATEV abgedeckten Prozessen im Rechnungswesen können die zentralen Geschäftsprozesse der Stadtwerke wie Marktkommunikation, Abrechnung und Forderungsmanagement aller Sparten und Markttrollen bereichsübergreifend und durchgängig prozessorientiert in der Branchenlösung msu.energie bearbeitet werden.

Datenschutz für die Kunden

DATEV betreibt eines der leistungsfähigsten Rechenzentren Deutschlands und sichert somit höchste Ansprüche an die Qualität des Datenschutzes. Mit den Druck- und Versandleistungen des DATEV-Rechenzentrums stehen zudem eine Vielzahl an Serviceleistungen für EVUs zur Verfügung. Automatisiert werden Rechnungen, Bescheide, Mahnungen und Zählerstandskarten direkt aus der DATEV-Software heraus versendet.

Mit der DATEV-Kooperation kann msu solutions so weiteren Kunden auch im Finanzmanagement IT-Sicherheit und viele zusätzliche Services bieten.



„Die DATEV-Lösungen für das Finanzwesen und die Billing-Lösung von msu ergänzen sich für einen Einsatz bei Stadtwerken ideal.“

Markus Munz, Abteilungsleiter Vertrieb Unternehmen und Public Sector bei DATEV eG

2015

• Strategische Partnerschaft mit der DATEV eG für den Energiemarkt und für Portallösungen

KUNDENPORTALE & MOBILE APPS

Die digitale Serviceoffensive von msu – ein weiterer Schritt auf dem Weg der digitalen Transformation

Die digitale Revolution hat in all den Jahren dazu geführt, dass sich Unternehmen in fast jeder Branche anpassen und neu erfinden mussten. Auch für Versorgungsunternehmen stellt die Digitalisierung eine Herausforderung dar. Doch um erfolgreich zu bleiben, muss man die notwendige Produktsicherheit mit innovativen Ideen verbinden und frühzeitig die richtigen Entscheidungen treffen, um Kunden und Mitarbeiter auf dem Weg der Digitalisierung nicht zu verlieren, sondern zu begeistern.

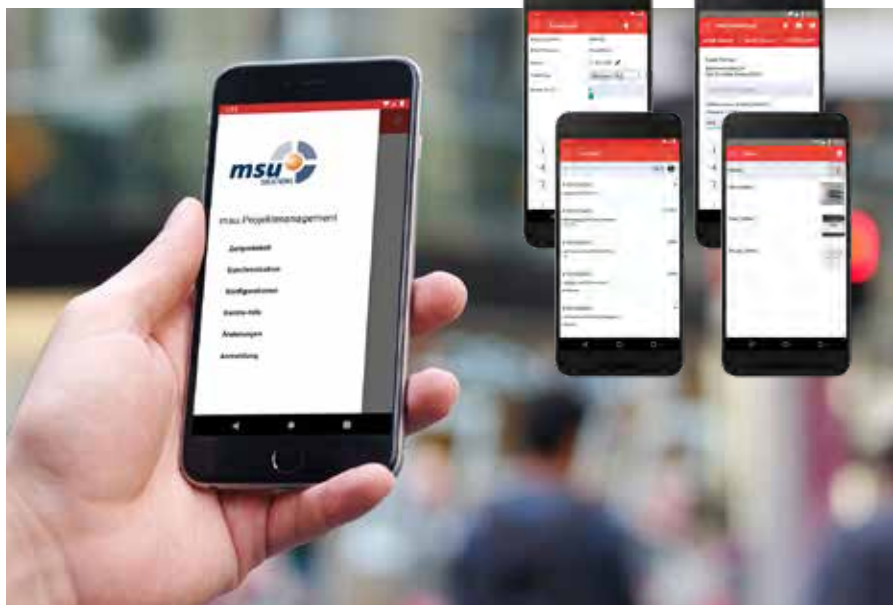
Innovative Anpassungen an Marktbedürfnisse

msu hat sich in den letzten 20 Jahren als IT-Dienstleister immer wieder den Anforderungen der Zeit und des Marktes angepasst und dabei schon frühzeitig auf die Automatisierung von Prozessen und die Entwicklung und Anbindung mobiler Apps und Kundenportale gesetzt. Dadurch konnten wir Online-Dienste für unsere Kunden und Endverbraucher bereitstellen, die die tägliche Arbeit erleichtern, Endkunden online einbinden, Fehlerquellen verringern und zudem Zeit und Kosten einsparen.

Kundenportale & Mobile Apps

Ein Beispiel dafür ist das 2016 entwickelte msu.Kundenportal, welches Endkunden ermöglicht, auf ihre persönlichen Daten, Verbräuche und Rechnungen orts- und zeitunabhängig 24/7 zuzugreifen, Zählerstände zu übermitteln und Adress- oder Bankverbindungsdaten zu ändern. Kunden berichten zudem, dass die Einführung des Portals zu einer höheren Datengüte geführt hat.

2018 brachte msu mit msu.Mobile eine komfortable Lösung zur Zählerstandserfassung und dem -wechsel



Verbesserung der Nutzererfahrung: aktuell wird die msu.Projektapp in msu.Mobile integriert | Foto: msu

heraus, die bei Kunden zu erheblichen Zeiteinsparungen führte. Als Pilotpartner trieb das Gaswerk Illingen die Entwicklung der App voran und konnte damit bis zu sechs Tage Arbeit sparen und Fehlerquellen durch Papierlisten und manuelle Übertragungen beseitigen.

Die msu hat die innovative msu.Projektapp für papierloses Projektmanagement im Field Service entwickelt. Diese ermöglicht es Außendienstmitarbeitern, Projektdaten digital vor Ort zu erfassen und direkt im gesamten ERP-System zu nutzen. Mit einem breiten Funktionsumfang unterstützt sie Bau-, Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen effizient. Technische Aufträge lassen sich leicht verwalten, und Projektaufgaben können auf mobile Endgeräte übertragen werden. Die vor Ort erfassten Daten können sicher mit msu.wasser

bzw. msu.energie synchronisiert werden, ein weiterer Schritt in Richtung Digitalisierung. Aktuell arbeiten wir intensiv an der Integration von msu.Mobile und msu.Projektapp zur weiteren Optimierung der Benutzerfreundlichkeit.

m8mit-Plattform und App: Mehr als nur Ladestromabrechnung für E-Mobilität

Nicht zu vergessen ist unsere m8mit-Plattform für E-Mobilität, die unseren Kunden nicht nur beim Aufbau eigener Ladeinfrastruktur unterstützt, sondern weit mehr bietet als nur das rechtssichere Abrechnen von Ladestrom. Die dazugehörige m8mit-App, seit 2022 in den Stores erhältlich, ermöglicht jedem E-Mobilisten deutschlandweit eine einfache und schnelle Möglichkeit zum Laden.

2016

- Produkteinführung von msu.Portal für B2B & B2C sowie der App msu.Mobile, die App für Zählerableitung und Zählerwechsel

MSU-WÄRME

Avacon Natur – Softwareanbieter für Wärmeabrechnung gesucht

2018 wurde bei Avacon der Entschluss gefasst, die in den Händen zweier verschiedener Dienstleister liegenden Abrechnungen (Wärme; außerdem Mieterstrom) ins Unternehmen zurückzuholen. In Sachen Abrechnung und ERP wurde nach einem Softwareanbieter gesucht, der neben der Bearbeitung des Themas (Mieter-)Strom auch und vor allem die hochkomplexe Materie der Wärmeabrechnung beherrscht.

Die Softwarelösung sollte sowohl individuelle Einstands- und Verkaufspreise nebst zugrundeliegenden Tarifregeln als auch die auf der hohen Dynamik der variablen Preisbestandteile fußenden, vielgestaltigen Preisänderungsklauseln abbilden können. Dies erfolge „mit Blick auf die Reduzierung der Abrechnungskosten, aber auch mit dem Ziel, auf dieses Insourcing weitere Geschäftsmodelle draufsetzen zu können“, so Dr. Johannes Voges, Leiter Digitalisierung & Asset Management bei Avacon Natur.

Perspektiven

Referenzen in Sachen Wärme- und Energiecontracting und auch die Systemdemonstration überzeugte, den Zuschlag erhielt: msu solutions. Da die msu-Lösung auf der bewährten Microsoft Dynamics Navision-Plattform basiert wie bereits das CRM und Projektmanagement von Avacon wird zudem eine spätere Zusammenführung und Verheiratung aller Module unter einem einheitlichen Dach angedacht.

Der von msu bereitgestellte passgenaue und leistungsfähige energiewirtschaftliche Aufsatz ohne Medienbrüche und Dateninkonsistenzen wird es Avacon erlauben,



Firmensitz der Acacon Natur GmbH | Foto: Andreas Löffler

Die Avacon Natur GmbH im niedersächsischen Sarstedt ist Energiecontractor. Das Unternehmen entwickelt und betreibt dezentrale Energielösungen im B2B- sowie B2C-Bereich – inklusive eigener Wärme- und auch Stromerzeugung. Mit erfolgreicher Einführung einer Softwarelösung von msu solutions kann man künftig verstärkt als Dienstleister in Sachen Abrechnung und – perspektivisch – sogar Messwerterfassung im Auftrag von Wohnungsgenossenschaften auftreten.

neben Wärmelieferungsservices verstärkt auch als Dienstleister in Sachen Abrechnung aufzutreten. Und beispielsweise die eigene Wertschöpfungskette im Zuge der Entwicklungspartnerschaft mit msu perspektivisch nach vorn erweitern – etwa um den Punkt Messwerterfassung – und somit beispielsweise als Auftragnehmer von Wohnungsgesellschaften.

Eine Wegmarke war die Anwendung der msu-Lösung auf das von der Avacon – in der Branche vielbeachtet – zum 1. Januar 2020 als Konzessionär übernommene Fernwärmegebiet Hannover-Kronsberg. In Sachen Wärmeabrechnung sozusagen der ultimative Testlauf. Als Abschlagsbuchungen oder Monatsrechnungen direkt reibungslos funktionierten, wurden im März und April 2020 dann auch die Daten der rund 3.000 Bestandskunden in das neue Abrechnungssystem von msu migriert.

2017

- Produkteinführung msu.Wärme für Wärmeverseorger & Contractoren
- 120 Kunden & 80 Mitarbeiter in Halle, Emsdetten und Erfurt

OVE – Effizienzgewinn durch msu.wärme365

Die Ausgangslage

„Nach einem ab 2005 einsetzenden starken Wachstumsschub, durch den die Zahl der betreuten Objekte auf mehr als 400 wuchs, zeigte sich immer mehr, dass bisher existierende Nebeneinander von Finanzbuchhaltung und Abrechnungssystem ist nicht länger haltbar. Die Übergabe der Daten war ein elender Ritt und regelmäßig mit enormen Aufwand verbunden. Beispielsweise haben wir jeden Abschlag erst händisch geprüft, ehe er verrechnet werden konnte; mussten in Sachen Mahnungen das System eigenständig nach etwaigen offenen Forderungen durchforsten“, beschrieb Geschäftsführer Fritz Thormählen in 2020 die Ausgangssituation.

ERP-System gesucht

Da es für einen Contractor keine völlig ‚fertige‘ Unternehmensgesamt-Softwarelösung gibt – Einstands- und Verkaufspreise und die zugrundeliegenden Tarifregeln sind in jedem Objekt anders – wurde die Aufgabenstellung formuliert, Abrechnung, Finanzwesen und die Anlagenbuchhaltung in einem mit möglichst viel Automatisierung ausgestatteten integrierten ERP-System zusammenzuführen. Es musste also eine Software gefunden werden, die für die Umsetzung der vielen Besonderheiten gerade beim Wärmecontracting geeignet ist. Dazu zählen u.a. die Heizkostenverteilung, die vielgestaltigen Preisänderungsklauseln und die zu verarbeitenden Zählerstände, die mit 35.000 für OVE das gewöhnliche Maß einiger Stadtwerke deutlich übersteigt.

Kein Konsistenzbruch der Daten mehr

Nach der digitalen Übertragung der OVE-Daten in die Microsoft SQL-Datenbank wurde rasch die neue Lösung für die Jahresabrechnung eingeführt. Individuelle



OVE-Geschäftsführer Fritz Thormählen (links) und sein für die Software-Neueinführung verantwortlicher Mitarbeiter Axel Demand | Foto: OVE

Seit 1993 versorgt die OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG mit Sitz in Bad Rothenfelde bundesweit Wohnquartiere sowie kommunale und Gesundheitseinrichtungen mit Wärme und, Stichwort BHKW und Photovoltaik, Mieterstrom. Nach dem Einsatz der msu-Software kann der Bereich Wärmecontracting softwareseitig jetzt in all seinen Facetten komplett abgebildet werden.

Anpassungen wie der Rechnungsdruck im speziellen OVE-Layout wurden umgesetzt, wodurch das System reibungslos funktioniert. Es gibt keinen Konsistenzbruch mehr. Die Datenintegrität und Prozessdurchgängigkeit für komplexe Contracting-Spezial-Tarife mit vielen Parametern, Indizes und Preisgleitklauseln, inklusive Ablesung, Abrechnung, Finanzbuchhaltung mit Forderungsmanagement und Zahlungsverkehr, sind vollständig automatisiert. Zudem ermöglicht die Flexibilität und modulare Erweiterbarkeit der msu-Branchenlösung auf Microsoft Dynamics-Basis eine Anbindung an das msu-Kundenportal für Tarifauswahl, Vertragsabschluss und Rechnungseinsicht.



„Mit unserem 20-köpfigen, hochspezialisierten Fachpersonal können wir jetzt 50 Prozent mehr Objekte betreuen, wobei das Wachstumspotenzial noch nicht einmal ausgereizt ist.“

Fritz Thormählen, Geschäftsführer

• Die E-Mobilität nimmt Fahrt auf: msu beginnt mit der Entwicklung der msu.eCarCloud

EUROPAWEITE KUNDENPROJEKTE

Digitalisierungsprojekt in Wien – Projekt bringt Quantensprung

Über ein Vierteljahrhundert alt war die Software von Wiener Wasser. Deshalb suchte die Stadt Wien - Wien Digital nach einer Lösung für Kundenservice, mobile Zählererfassung, Abrechnung & Web-Portal, die vor allem über eine große Flexibilität und damit Zukunftssicherheit verfügt.



Das Projektteam von Wiener Wasser und Wien Digital (v.l.n.r. Barbara Schwarzmann, Sonja Beregszasi, Martina Baier, Martina Wagner und Martin Mayer) | Foto: Wiener Wasser_Zinner

wegen ihrer durch Anwender hervorgehobenen einfachen Bedienbarkeit. Für uns war wichtig, dass der neue Softwarepartner viele Spezialfälle bei der Wasserabrechnung bereits für andere Kunden umgesetzt hat. Mit dieser Expertise konnte msu solutions auch den zahlreichen österreichischen Besonderheiten sowohl verwaltungsrechtlicher als auch buchhalterischer Natur Rechnung tragen und dafür kreative Lösungsansätze entwickeln“.

Erfahrung zahlt sich aus

Nach zahlreichen, Pandemie bedingt überwiegend virtuellen Runden des Gedankenaustauschs wurde im Sommer 2021 die von msu speziell für die komplexen Anforderungen von Wiener Wasser entwickelte IT-„Fachscha“ einem Testlauf unterzogen und Oktober 2021 folgte der ‚Go-live‘-Termin

Gewachsener Automatisierungsgrad

Mittlerweile ist das System eingeführt und der Nutzwert zeigt sich deutlich. Musste man sich früher Klick für Klick durchs Programm hangeln, wird man jetzt intuitiv geführt. Als weiterer Vorteil zählt die nun mögliche eigenständige Verwaltung aller Kunden- und Geschäftsdaten sowie die vielfältigen Auswerte- und Statistik-Tools. Und dank integrierter App für mobiles Arbeiten fließen die vom Ablesedienst erhobenen Verbrauchswerte praktisch in Echtzeit ins System ein, statt wie früher umständlich einmal pro Woche von den Erfassungsgeräten „überspielt“ werden zu müssen.

Europaweite Ausschreibung gestartet

msu ist neuer Software-Partner der zweitgrößten deutschsprachigen Stadt in Europa. Martina Baier, Leiterin des Fachbereichs Gebühren und Wasserzähler bei Wiener Wasser benennt die Kernpunkte der im Jahr 2017 gestarteten europaweiten Ausschreibung: „Wir wollten eine dezidiert für das Thema Wasser/Abwasser entwickelte Softwarelösung – und zwar ein am Markt etabliertes Produkt, mit dem der Hersteller in der Branche bekannt ist. Bei Recherchen sowohl in Österreich als auch in Deutschland sind wir auf die „Microsoft Dynamics 365“-basierte, spezielle Wasser-Lösung von msu solutions aufmerksam geworden, nicht zuletzt

„Dank der neuen msu-Software können wir jetzt deutlich schneller und unkomplizierter auf Kundenanliegen eingehen. Ich würde schon so weit gehen zu sagen, dass wir einen Quantensprung in Sachen Digitalisierung hingelegt haben – und für Zukunftsthemen wie Smart Metering, Funkzähler und automatische Ablesung schon heute bestens aufgestellt sind.“

Fachbereichsleiterin Martina Baier

2018

- msu gewinnt europaweit Kundenprojekte (GETEC Group, Wiener Wasser, Avacon Natur, enercity ...)
- mittlerweile >180 Kunden



v. l. n. r.: Stefan Hillemann, Bodo Ruppach, Heiko Laubheimer, Klaus Born zur Vertragsunterzeichnung | Foto: msu

GETEC-Group entscheidet sich für IT-Kompetenz

Die GETEC Group mit Stammsitz in Magdeburg ist einer der größten deutschen Energiedienstleister und Contracting Spezialisten. Gesucht wurde eine standardisierte und effiziente ERP-Branchenlösung für die gesamte GETEC Group und diese kommt aus Halle an der Saale.

Die Ausgangskonstellation bei GETEC skizziert Klaus Born, damals Leiter Finanzen und Rechnungswesen und verantwortlich für das ERP-Projekt: „Als Folge von Akquisitionen wurde die IT-Landschaft innerhalb der Gruppe zunehmend heterogener und erforderte 2018 die Suche nach einer standardisierten und effizienten ERP-Branchenlösung für die gesamte GETEC Group. Im Zuge einer umfassenden Marktanalyse und eines gestuften IT-Auswahlprozess wurden 15 potenzielle Anbieter identifiziert, von denen acht zur Vorlage eines Angebots aufgefordert wurden. Vier Anbieter haben ihre IT-Lösungen detailliert vorgestellt, mit den beiden leistungsfähigsten Technologieanbietern sind wir schließlich in konkrete Verhandlungen eingetreten und haben uns schlussendlich für msu aus Halle entschieden“. Der Vertrag wurde im Dezember 2018 unterzeichnet.

Innovative IT-Lösung gab den Ausschlag

Mit msu.energie fiel die Wahl auf eine neue, moderne branchenspezifische IT-Lösung, die durch die weltweit verbreitete Microsoft Dynamics Plattform auch Fremdwährungen verwalten und in verschiedene Sprach- und Landesversionen eingesetzt werden kann. Dass war angesichts der europaweiten Aktivitäten der GETEC Group eine zwingende Voraussetzung im IT-Auswahlprozess.

Entscheidend für den Zuschlag an msu war, dass nun eine über die gesamte GETEC Group einheitliche ERP-Lösung bereitsteht, die sich über Module auch für jedwede zukünftige Anforderung erweitern lässt. Mittlerweile arbeiten 60 Gesellschaften und Beteiligungen der GETEC Group mit Microsoft Dynamics und der zertifizierten Branchlösung msu.energie.



„Mit Einsatz des msu-Systems werden wir ein Template und ein vereinheitlichtes Prozessmodell schaffen, in welches dann auch etwaige neue Akquisitionen eingebunden werden. Das Nebeneinander einer Vielzahl unterschiedlicher IT-Applikationen wird somit beendet“.

Klaus Born, damaliger Projektverantwortlicher

- Andreas Weber, bisher Bereichsleiter Projektmanagement wird zum zweiten Geschäftsführer bestellt
- Andreas Bloß, Entwicklungsleiter, erhält Prokura

M8MIT

Das „Rundum-sorglos-Paket“ für E-Mobilität



msu solutions hat in Zusammenarbeit mit Stromnetz Hamburg, dem Anbieter eines technischen Backend, mit der Cloud-Plattform -m8mit- ein „Rundum-sorglos-Paket“ für Anbieter von Ladestrom (CPOs) entwickelt, um Ladepunkte für verschiedene Nutzergruppen wie Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter und anonyme Gäste im 24/7-Modus verfügbar zu machen.

Projektleiter E-Mobilität Dr. Hannes Schwarz im Gespräch zum aktuellen Stand der E-Mobilitätsplattform.

Herr Schwarz, was gab den Anstoß für m8mit?

Anbieter von Ladestrom und E-Auto-Nutzer standen bis dato vor dem gleichen Problem: Sie wünschten sich ein einfaches und unkompliziertes Lade- und Abrechnungsverfahren. Die Umsetzung dieses Zieles war für Ladesäulenbetreiber nur schwer zu erreichen. Die Anschaffung eines notwendigen IT-Backend-Systems erforderte neben der Investition in die Ladesäulen auch einen nicht unerheblichen Zeitaufwand.

Die meisten IT-Systeme gewährten zudem nur einen begrenzten Zugang zu den Ladesäulen, meist für wenige registrierte Nutzer. Ein spontanes, anonymes Laden für alle E-Auto-Nutzer ohne vorherige Anmeldung war an den meisten Ladesäulen damals nicht gegeben. Die Fans der neuen E-Mobilität hatten oft 20 Ladekarten und mehr im Einsatz und konnten trotzdem nicht an jeder Stromtankstelle laden, ein schweres Handicap für den Fortschritt der E-Mobilität in Deutschland.

Was kennzeichnet das m8mit System?

Auf einer Cloud-Plattform vernetzt m8mit alle Vertragspartner miteinander, so dass die Auslastung der Stromtankstellen erheblich gesteigert werden kann. Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter der Vertragspartner können als m8mit-Mitglieder sämtliche Ladesäulen aller m8mit-Vertragspartner, aber auch Ladepunkte von nationalen und internationalen Roaming-Ladeanbietern nutzen.

m8mit-Vertragspartner sind Stadtwerke und kommunale Betriebe, Wohnungsunternehmen und Hausverwaltungen, Industrie- und Handwerksbetriebe sowie Handelsunternehmen, die eichrechtskonforme AC-/DC-Ladepunkte für die Lieferung von Ladestrom bereitstellen. Die Anmeldung als m8mit-Partner ist einfach und unkompliziert. Es ist keine Investition in IT-Systeme wie Infrastruktur und Software erforderlich. Abrechnung und Bezahlung des Ladestroms erfolgen transparent und automatisiert. m8mit-Vertragspartner zahlen „Pay-per-Use“ – also monatliche Servicegebühren für die tatsächliche Nutzung der m8mit-Cloud. Dabei werden die verarbeiteten Ladevorgänge und die Anzahl aktiver Ladepunkte gewertet.

2018

- Microsoft Dynamics NAV wird Microsoft Dynamics 365 Business Central
- msu.eCarCloud wird auf der E-world vorgestellt

Bestandteil ist auch ein Billing- und Payment-Service für Vertragspartner und E-Auto-Nutzer?

m8mit bietet Vertragspartnern und E-Auto-Nutzern einen vollautomatisierten Billing- und Payment-Service, der verschiedene Abrechnungs- und Zahlungsmethoden unterstützt. Für E-Auto-Nutzer sind die Serviceangebote äußerst benutzerfreundlich. Sie haben die Möglichkeit, sich als Mitglied bei m8mit zu registrieren und dabei während des Anmeldevorgangs zwischen SEPA-Lastschrift, Kreditkarte oder PayPal als Zahlungsmethode zu wählen. Aber auch der Vertragspartner kann die Registrierung vornehmen und personalisierte m8mit-RFID-Karten an Kunden und Mitarbeiter ausgeben.

Grundsätzlich kann jeder E-Auto-Nutzer das integrierte, anonyme Paydirekt-Verfahren per Mobilfunk via SMS nutzen. Die Anmeldung am Ladepunkt vor Ort erfolgt durch den Versand einer SMS mit der ID-Nummer des Ladepunktes. Als Rückmeldung erhält der Nutzer eine SMS mit dem aktuellen Tarifangebot am Ladepunkt. Durch die Bestätigung des Tarifs wird die Stromtankstelle freigeschaltet. Direkt nach Abschluss des Ladevorgangs erhält der Fahrer wiederum per SMS einen Link zur elektronischen Rechnung, die über das m8mit-Kundenservice-Portal heruntergeladen werden kann.

Welchen Vorteil hat der Nutzer bei der Abrechnung?

Abrechnung und Zahlungseinzug des Ladestromes erfolgen durch den m8mit Billing- und Payment-Service in einem hochautomatisierten Verfahren direkt mit dem E-Auto-Nutzer. Das Abrechnungsmanagement vereinfacht sich damit für den Ladestromanbieter enorm, da er sich nicht mit verschiedenen, komplexen Abrechnungs- und Zahlungsverfahren für registrierte Kunden und Mitarbeiter, anonyme „Gäste“ und Roamingkunden mit verschiedenen Zahlungsarten (SEPA, Kreditkarte, PayPal etc.) beschäftigen muss. Die Verrechnung der Ladevorgänge zwischen verschiedenen Anbietern von Ladestrom (CPO) und Nutzergruppen von Ladestrom (EMP) wird dadurch stark vereinfacht. Für die Lieferung des Ladestroms erhalten die m8mit-Vertragspartner monatlich transparente Gutschriften auf Basis der im IT-Backend registrierten Ladevorgänge.

Durch die smarte Verknüpfung zu unserer Softwarelösung msu.energie365 kann zudem eine gesamtheitliche ERP-Lösung im Unternehmen geschaffen werden.

Das System ist inzwischen auch über Hamburg hinaus im Einsatz?

Mit unserem Technologiepartner Stromnetz Hamburg haben wir unsere Kompetenzen für eine vollintegrierte Backend-Lösung zum Betrieb und zur Abrechnung von Ladepunkten vollständig verzahnt. Dabei verschmelzen die Technologien zweier Branchenspezialisten zu einer wegweisenden Plattform für Ladeinfrastruktur- & Abrechnungsmanagement. Seit dem 1.7.2020 werden alleine im Stromnetz Hamburg mehr als 2.000 Ladepunkte zusammen verwaltet. Mittlerweile sind mehr als 180 Unternehmen, u.a. SachsenEnergie Dresden, die WEMAG in Schwerin, viele Stadtwerke wie Wedel, Elmshorn, Rostock und Magdeburg sowie mehrere große Wohnungsunternehmen, bundesweit von der Plattform überzeugt.

Seit 2022 steht die m8mit-App für E-Auto-Nutzer im Apple- und Google Play-Store zur Verfügung. Mit einer intuitiven Ladepunktsuche inklusive Verfügbarkeitsanzeige sowie nutzerspezifischen Beladungs- und Rechnungsinformationen bietet die App eine benutzerfreundliche Lösung, aber Überzeugen Sie sich selbst.



Hannes Schwarz, Projektleiter E-Mobilität bei msu



Mit HOMECHARGE bietet m8mit seit neuestem seinen Partnern eine effiziente und benutzerfreundliche Lösung für das Laden von Dienstfahrzeugen am Wohnort ihrer Mitarbeiter oder von Privatfahrzeugen am Firmensitz

	Eine monatliche Rechnung über alle Ladevorgänge Ihrer Mitarbeiter an öffentlichen Ladestationen		Erstattung für Mitarbeiter automatische Belegstellung für Heim- & Budevorgänge
	Ladeservice einfach verwalten administrieren Sie Ihre Ladepunkte, Mitarbeiter und Ladekarten einfach und schnell im Partnerportal		Stromvertrag hochladen für eine rechtmässige Kostenersatzung haben Mitarbeiter die Möglichkeit, ihren privaten Stromvertrag hochzuladen
	Real-Time Kostenübersicht jederzeit Übersicht über alle Ladevorgänge mit voller Kostentransparenz für Unternehmen und Mitarbeiter		Eine Karte für alles nutzen Sie m8mit RFID Karten für das Laden zuhause, unterwegs oder im Unternehmen
	Eichrechtskonform abrechnen alle Ladevorgänge werden im Sinne des Mess- und Eichgesetzes abgerechnet		m8mit App nutzerfreundliche Lade-App für Ihre Mitarbeiter für iOS und Android



AUSBILDUNG

Nachwuchsförderung ist das A und O

Das Thema Nachwuchsförderung sowie Aus- und Weiterbildung steht bei msu seit jeher im Fokus.

Nicht erst, seit der Debatte um den Fachkräftemangel. Für alle im Unternehmen ist es selbstverständlich, Auszubildende frühzeitig in die Praxis einzubeziehen und Ihnen alle Chancen der Entwicklung zu geben.

Auszubildende werden frühzeitig in die Praxis einbezogen

Eine intensive Grundlagenschulung in Programmierung bildet den Auftakt, unterstützt durch einen strukturierten Einarbeitungsplan mit einem Referenzprojekt. Danach durchlaufen die Auszubildenden die verschiedenen Fachbereiche, um unterschiedliche Projekte, Methoden und Kollegen kennenzulernen und ihre fachlichen sowie sozialen Kompetenzen zu stärken.

Mit der IHK Halle-Dessau kooperiert man zudem im Projekt „MitWirkung! – Vielfalt lernen in der Ausbildung“. Hier engagieren sich die Teilnehmer für einen festgelegten Zeitraum in sozialen Einrichtungen, um Empathie und Kommunikationsfähigkeiten zu entwickeln. Dieses Projekt ergänzt sinnvoll die Ausbildung des Fachinformatikers, der oft wenig Kundenkontakt hat.

Kooperation mit Universitäten und Hochschulen

msu kooperiert eng mit Universitäten und Hochschulen, um Bachelor- und Masterstudierende auszubilden. Durch unseren Standort im Innovations- und Wissenschaftspark in Halle (Saale) und die Nähe zu innovativen Unternehmen und Forschungsinstituten können wir Studierende begeistern. Unsere Kooperationspartner sind die MLU Halle-Wittenberg sowie die Hochschulen in Merseburg und Köthen. Darüber hinaus unterstützen wir das „Deutschlandstipendium“ und fördern Erfolgsgeschichten wie die von Andrea Hahn. Seit 2015 wurde sie als Studentin an der Hochschule Anhalt durch das „Deutschlandstipendium“ unterstützt, stieg als Werkstudentin ein und ist heute Teamleiterin in der „Technischen Redaktion“ und QM-Verantwortliche bei uns tätig.

Bereits 2018 zur IHK-Bestenehrung gratulieren IHK-Präsidentin Carola Schaar und Prof. Dr. Armin Willingmann, Minister für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt unserem Absolventen David Nickel (2. v. re.), Andreas Weber (2. v. li.), damals noch in Funktion des Bereichsleiters Projektmanagement bei msu. Passend dazu erfolgte eine zweite Auszeichnung der IHK. msu erhielt diese als „Top Ausbildungsbetrieb“ für besondere Leistungen in der Berufsausbildung. Fotos: Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau/ Markus Gosse



Paul Schlenzig (rechts) wurde Ende Juli 2023 nach dem sehr guten Abschluss seiner Ausbildung als Vollzeitkraft in der Entwicklung übernommen. Auch er wurde von der IHK für seine besonderen Leistungen ausgezeichnet und als Jahrgangsbester im Bereich „Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung“ geehrt. Ausbilder Marco Gödecke war vertretend für die msu mit dabei. Wir sind stolz!

• msu wird von der IHK als „Top-Ausbildungsbetrieb“ ausgezeichnet

VERBÄNDE

Engagement in Verbänden - Wissensvorsprung aus der Verbandsarbeit nutzt unserem Unternehmen – und unseren Kunden!

Die enge Zusammenarbeit mit Verbänden und anderen relevanten Akteuren ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg und die Weiterentwicklung der Energiewende und der digitalen Transformation in unseren Branchen.

Engagement

Das Engagement in vielfältigen Verbänden spielt eine entscheidende Rolle in unserer modernen Welt, insbesondere im Bereich der Energie und Technologie. Verbände bringen Unternehmen, Experten und Interessenvertreter zusammen, um gemeinsam an Lösungen zu arbeiten, Herausforderungen anzugehen und Innovationen voranzutreiben. Diese kollektive Anstrengung trägt maßgeblich zur Gestaltung einer nachhaltigen und effizienten Zukunft bei.

Mitgliedschaften

In vielen Branchen engagieren sich Unternehmen in Verbänden, um ihre Anliegen zu vertreten und an wichtigen Entwicklungen teilzuhaben, so auch msu. Insbesondere in unserer Branche sind Verbände wie der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. (BDEW), der Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V. (vedec, ehemals VfW), die Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. (DWA) - wo wir bereits seit 2004 Mitglied sind - oder auch der edna Bundesverband Energiemarkt & Kommunikation e.V. von großer Bedeutung. Diese und all die anderen Organisationen ermöglichen es den Mitgliedern, an einem Strang zu ziehen, gemeinsame Ziele zu verfolgen und sich für eine nachhaltige Energie- und Technologiewende einzusetzen.

Gemeinsam können wir die Weichen für positive Veränderungen stellen und innovative Lösungen finden, durch enge Kooperation und regelmäßigen fachlichen Austausch die Herausforderungen im Energie-, Wasser- und IT-Sektor effektiv bewältigen und Innovationen vorantreiben. Dadurch entsteht ein Wissensvorsprung. Ein entscheidender Faktor, der auch unseren Kunden zugute kommt.



2019

- msu tritt dem BDEW bei
- Einbindung eines Jobtools auf der msu-Homepage

IT-SICHERHEIT

IT-Sicherheit für unsere Kunden

Mit der Digitalisierung aller Unternehmensbereiche und zunehmender Vernetzung steigen die Anforderungen an die IT-Sicherheit. Datenlecks und IT-Pannen signalisieren, wie angreifbar digitale Strukturen in der Energie- und Wasserwirtschaft sind.

Geschäftsführer Andreas Weber im Gespräch über den Stellenwert von Cybersicherheit.



Herr Weber, warum steht für msu die Cybersicherheit ganz oben auf der Agenda?

Für Unternehmen können schnell hohe finanzielle Schäden entstehen, wenn beispielsweise bei einem Datenleck sensible Unternehmensdaten, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse oder Kundendaten verloren gehen. Auch Social-Engineering, CEO-Fraud oder Ransomware (z.B. Kryptotrojaner) können Unternehmen an empfindlichen Stellen treffen, wenn keine Sicherheitsvorkehrungen getroffen wurden. Und natürlich müssen wir die Folgen bei Unterbrechungen der Versorgung mit Strom, Gas, Fernwärme und Wasser sehen.

Welche Rolle spielt der Faktor Mensch?

Ein verbreitetes Einfallstor für Cybersicherheitsvorfälle ist Schadsoftware aus dem Internet und in E-Mails. Diese kann sich in Downloads und E-Mail-Anhängen verbergen und ist meist gut getarnt z. B. als Bewerbungsunterlagen oder Rechnungen. Das macht sie für Mensch und Maschine schwer erkennbar. Neben der rein technischen Absicherung sind deshalb auch personelle und organisatorische Maßnahmen erforderlich. Wichtigstes Ziel muss es sein, Mitarbeiter und Management des eigenen Unternehmens für Gefahren und verdächtige Situationen zu sensibilisieren.

E-Mails oder manipulierte Webseiten sind laut Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) nach wie vor die mit Abstand häufigsten Infektionswege

mit Schadsoftware. Sehr oft geraten hier technische Maßnahmen und Filter an ihre Grenzen. Regelmäßige Schulungen zum sicheren Umgang mit Daten und Unternehmens-IT am Arbeitsplatz, die Sensibilisierung für den Umgang mit verdächtigen Situationen im E-Mailverkehr sowie bei der Nutzung des Internets sind hier hilfreich. Und natürlich schafft auch eine enge Zusammenarbeit mit dem Softwarepartner die Voraussetzungen für einen sicheren Umgang mit Unternehmensdaten.

Welche Investitionen plant msu aktuell für die IT-Sicherheit seiner Kunden?

Die gestiegenen Anforderungen unserer Kunden an IT-Sicherheit, Datenschutz und Ausfallsicherheit von IT-Infrastruktur und Rechenkapazitäten gepaart mit einem großen Mangel an Fachkräften in diesen Bereichen haben uns dazu bewogen, zukünftig noch mehr für Sicherheit zu tun. So nutzen wir inzwischen das Rechenzentrum unseres Partners enviaTEL bei Leipzig und gewährleisten damit hohe Standards bei Sicherheit und Datenschutz. Das Rechenzentrum erfüllt die Anforderungen der zweithöchsten Sicherheitsstufe der europäischen Rechenzentrensnorm EN 50600 und ist nach ISO 27001 für die IT-Sicherheit und nach ISO 9001 für das Qualitätsmanagement zertifiziert. Zusätzlich verfügen wir mit der neuen Umgebung über ein detailliertes Klimatisierungs-, Brandschutz- und Sicherheitskonzept.



„Nicht nur Datenlecks und IT-Pannen verdeutlichen, wie angreifbar digitale Strukturen heute sind. Laut TÜV Süd werden in Deutschland jährlich zwei von drei Unternehmen Opfer von Hackerangriffen. Deshalb steht für uns als Softwarehaus die Sicherheit der Daten unserer Kunden an vorderster Stelle.“

Andreas Weber, Geschäftsführer

2023

- Inbetriebnahme des Rechenzentrums bei enviaTEL
- Gründung der m8mit mobility GmbH (Ausgliederung des m8mit-Bereichs als 100%ige Tochter)

MSU-TEAM

Was wären wir ohne unser tolles Team -
das Herzstück unseres Unternehmens...



PERSPEKTIVEN FÜR DIE ZUKUNFT

Transformation als Triebkraft: Nur durch Veränderung entstehen Fortschritte.

msu solutions wird Tochtergesellschaft der Energy Software Holding von Elvaston, die mit 350 Mitarbeiter einen Jahresumsatz von aktuell 40 Mio. € erwirtschaftet und Technologiepartner für mehr als 700 Energie-, Wasser- und Wärmeversorger aller Größenordnung, Sparten und Markttrollen ist. Damit gehört die Software Holding zu den größten Anbietern von ERP- und Infrastruktur-Software im deutschsprachigen Raum.

msu: Neue Power durch Software Holding

Seit Dezember 2023 ist Energy Software Holding GmbH (Software Holding) der Elvaston Capital Management GmbH (Elvaston) neuer Gesellschafter der msu solutions GmbH. Mit der Software Holding wird ein neuer Technologieanbieter aufgebaut, der mit langjähriger Branchenkompetenz und umfangreichem Know-how in der Lage ist, den wachsenden Bedarf an moderner ERP- und Infrastructure-Software unter Nutzung von überzeugenden Zukunftstechnologien, wie Microsoft Dynamics und Künstlicher Intelligenz (KI) nachhaltig bedienen zu können.

Branchenführende Allianz: Fusion wegweisender IT-Unternehmen in der Software Holding

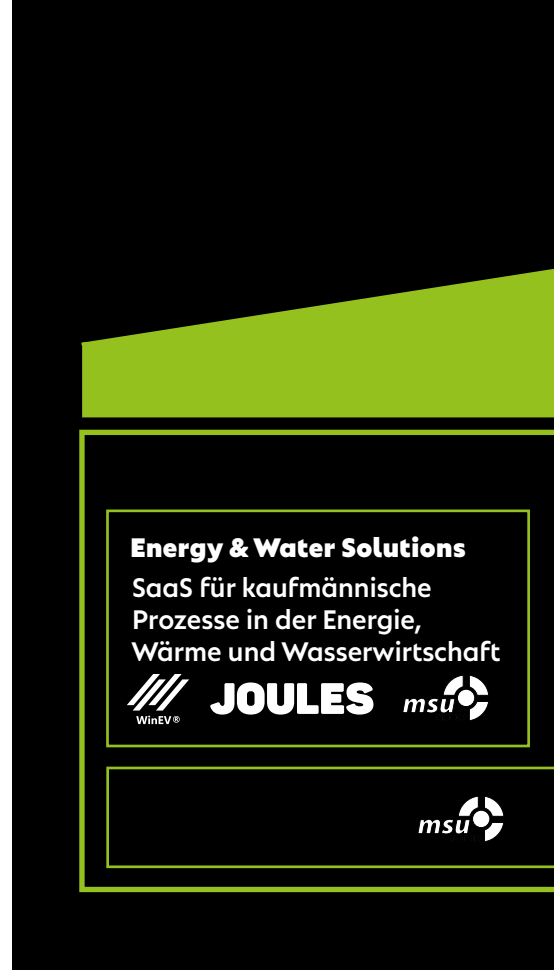
In der Software Holding sind mehrere hochinnovative IT-Unternehmen mit einem breiten Produktportfolio vereint. Dazu gehören die IS Software GmbH (WinEV) und die eins+null GmbH & Co. KG (CRM-Joules) in

Regensburg sowie die Spezialisten für technische Infrastruktur-Software signion GmbH und S&P Solutions GmbH aus Braunschweig. Andreas Weber und Bodo Ruppach sind als Geschäftsführer der msu zukünftig Teil der Geschäftsführung der Software Holding und übernehmen damit auch unternehmerische Verantwortung für die gesamte Gruppe.

„Wir freuen uns, mit dem Technologiepartner msu eine hervorragende Erweiterung der Software Holding gewonnen zu haben. Mit den Produkten der msu und Microsoft können wir die Anforderungen der Branche heute und in der Zukunft optimal erfüllen.“ sagt Niklas Haas, zuständiger Partner bei Elvaston. „Wir sind absolut begeistert von der Fachkompetenz des ganzen msu Teams. Die rasante Entwicklung der E-Mobilitäts-Cloud auf Microsoft Azure ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie KI-gestützte Software in kurzer Zeit erfolgreich zur Marktreife geführt wurde.“

2024 ...

• msu setzt seinen Weg mit Elvaston in der Energy Software Holding fort



Portfolio

Infrastructure Solutions

SaaS für technische Prozesse in infrastrukturintensiven Unternehmen



Mobility Solutions

SaaS für E-Mobilität, Parkraum- und Qualitätsmanagement



Energy Services
BPO, Projektleistungen



Das Portfolio der Software Holding ist in drei wesentliche Hauptbereiche unterteilt: Energy & Water Solutions, Infrastructure Solutions und Mobility Solutions. Diese werden durch Energy Services ergänzt, um ein umfassendes Angebot zu gewährleisten.

Quelle: kraftwerk

Erweiterte Kundenbenefits: Zugang zum vielfältigen Produktportfolio der Holding

Alle Kunden der Software Holding haben den Vorteil, dass sie zukünftig auf das umfassende Produktportfolio der Gruppe zugreifen können. Sie können die E-Mobilitäts-Cloud m8mit nutzen, mit Joules ein integriertes CRM-System einführen oder/und aus den verschiedenen Produkten sich die jeweils am besten geeigneten Module wählen. Alle Produkte sind im Markt bekannt und werden in Zukunft zu einer „Best Practice“ Software Plattform weiterentwickelt. Wir beraten Sie gerne über die neuen Möglichkeiten.

Intensive Technologiepartnerschaft: Gemein-same Innovationen und Lösungen

In der Software Holding wird eine enge Zusammenarbeit der Technologiepartner erfolgen. Für Beratungs-, Forschungs- und Entwicklungsaufgaben, wie für komplexe Messstellen und Dynamische Tarife, EDIFACT-

Marktkommunikation und AS4-Nachrichtenversand, der AquaClouS für elektronische Wasserzähler und vieles mehr werden die Kräfte bereits gebündelt, um die wachsenden technologischen, fachlichen und gesetzlichen Anforderungen in der Zukunft erfolgreich zu meistern.

Einführung der Dachmarke -kraftwerk-: Debüt auf der E-world 2024

Zur weltgrößten Messe von Energie- und Wasserversorgern, der E-World 2024 in Essen, wird erstmals die neue Dachmarke -kraftwerk- etabliert, die Software zukünftig in der Cloud anbieten wird. Die neuen Software-as-a-Service (SaaS) Angebote sollen schneller, zielgenauer und besser den aktuellen Bedarf der Kunden erfüllen. Inbetriebnahme, Schulungen, Updates und Betrieb der Cloud-Systeme werden für alle Beteiligten einfacher, kostengünstiger und zuverlässiger, eine echte Win-win-Situation.

„Wir freuen uns, mit dem Technologiepartner msu eine hervorragende Erweiterung der Software Holding gewonnen zu haben. Mit den Produkten der msu und Microsoft können wir die Anforderungen der Branche heute und in der Zukunft optimal erfüllen.“

Niklas Haas, zuständiger Partner bei Elvaston

WEGBEGLEITER

Gemeinsam durch 20 Jahre: Danke für die vielen Glückwünsche zum Firmenjubiläum



Robin Data GmbH

„Ich arbeite schon viele Jahre mit der msu im Bereich des Datenschutzes und der Informationssicherheit zusammen. Aktuell sind wir als Robin Data externer Datenschutzbeauftragter bei der msu bestellt und bereiten gemeinsam die Zertifizierung zur ISO 27001: 2022 der msu vor.

Ich habe die msu immer als Unternehmen kennengelernt, welches Fragen des Datenschutzes und der IT-Sicherheit sehr ernst nimmt. Insbesondere die Geschäftsführung legt großen Wert auf diese Themen, was mich als Fachmann in diesen Themen insbesondere auch für die Kunden der msu sehr freut.

Die jahrelange partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit, insbesondere mit Bodo Ruppach, hat mir immer sehr viel Spaß gemacht! Daher arbeite ich sehr gerne auch noch mindestens die nächsten 20 Jahre mit der msu zusammen 😊!“

Prof. Dr. Andre Döring, Geschäftsführer

TGZ Halle Technologie- und Gründerzentrum Halle GmbH

„Die msu solutions GmbH ist ein wichtiges Mitglied der Weinberg-Campus-Familie und steht für beispielhaftes und verantwortungsvolles Unternehmertum. Vor 20 Jahren in den Räumen des Technologie- und Gründerzentrums hier auf dem Weinberg Campus gestartet, hat sich die msu in guten und weniger guten Zeiten zu einem der größten Unternehmen am Standort entwickelt. Die Geschäftsführung übernimmt nicht nur Verantwortung für ihre 120 Mitarbeitenden, sondern engagiert sich auch für wichtige Themen wie die E-Mobilität. Davon profitieren wiederum andere Unternehmen und Institutionen in unserem Technologiepark.

Dafür möchte ich den Verantwortlichen ausdrücklich danken und wünsche auch für die nächsten Jahre unternehmerischen Erfolg!“

Dr. Ulf-Marten Schmieder (links), Geschäftsführer



Kisters AG

„Seit mehr als 10 Jahren arbeiten wir nun partnerschaftlich mit der msu zusammen. Uns verbindet dabei besonders der pragmatische Ansatz, immer im Sinne des Kunden zu handeln und durch eine einfache Integration bei möglichst hoher Flexibilität gemeinsame Erfolge zu schaffen. Über die Jahre sind Vertrauen und Freundschaften gewachsen. Auf dieser Grundlage werden wir auch die technologischen und fachlichen Herausforderungen der nächsten Jahre gemeinsam im Sinne unserer Kunden meistern.

Wir gratulieren herzlich zum 20-jährigen Jubiläum und freuen uns (mindestens) auf die nächsten 10 gemeinsamen erfolgreichen Jahre.“

Markus Rahe, Entwicklungsleiter Marktrolle Lieferant



Stromnetz Hamburg GmbH

„Wir arbeiten inzwischen seit mehr als drei Jahren mit der msu zusammen. Damals waren wir auf der Suche nach einer kurzfristigen Lösung für unsere Direktbezahlung in Hamburg. Gespräche mit anderen Dienstleistern haben zu keiner zufriedenstellenden Lösung geführt. Mit msu konnten allerdings alle Anforderungen trotz eines ambitionierten Zeitplans gemeinsam umgesetzt werden.

Unsere guten Erfahrungen in Bezug auf Verlässlichkeit und Qualität haben sich seitdem wiederholt bestätigt. Wir konnten unsere Zusammenarbeit inzwischen auf weitere Bereiche übertragen und werden diese auch zukünftig ausbauen. Mit msu an unserer Seite sind wir in der Lage, unsere Anforderungen sowie die Anforderungen unserer Kunden bestmöglich zu bedienen. Die gute Zusammenarbeit zeigt sich zudem in dem guten persönlichen und vertrauensvollen Kontakt, den wir sehr zu schätzen wissen.

Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre in einem spannenden und dynamischen Markt!“

Thomas Börger, Leiter Mobilität



vedec e. V.

„20 Jahre Lösungen von msu – Das kann sich sehen lassen. Seit 2019 ist msu Partner des vedec und versorgt unsere Mitglieder mit Softwarelösungen zum Contracting. Gerade als es um die neue Verordnung „FFVAV“ ging, hat msu gezeigt, wie die Lösung aussehen kann. Das hat unseren Mitgliedern sehr geholfen! Herzlichen Glückwunsch zum 20-Jährigen wünscht Ihnen das gesamte Team des vedec!“

Tobias Dworschak, Vorsitzender des Vorstandes



Becker Büttner Held AG

„Ich arbeite mit msu seit einem guten Jahrzehnt zusammen – viele der Mitarbeiter kenne ich auch solange (und diese Mitarbeitertreue zeigt bereits, dass msu offensichtlich vieles richtig macht). Regelmäßig darf ich auf Fachtagungen und Kundenveranstaltungen über aktuelle gesetzliche Entwicklungen sprechen (und nebenbei lerne ich bei den regelmäßig wechselnden Veranstaltungsorten auch neue Ecken in Deutschland kennen!). Dabei kann ich mich auf Gesetzgeber und Regulierungsbehörde verlassen: sie sorgen dafür, dass mir die Themen hierfür nicht ausgehen (daher an dieser Stelle auch ein Dankeschön nach Berlin und Bonn).

msu ist eine Erfolgsgeschichte aus den neuen Bundesländern. Ein junges, sympathisches und bodenständiges Unternehmen. Mit msu verbindet mich meine Herkunft: Sachsen-Anhalt. Deshalb nutze ich persönliche Termine auch immer gern für einen Abstecher in die Heimat. Ich wünsche Bodo Ruppach und Andreas Weber mit msu weiterhin viel Erfolg und freue mich auf die nächsten 10 Jahre.“

RA Dr. Michael Weise



exceeding solutions GmbH

„Wir sind seit mehr als 10 Jahren Technologiepartner der msu solutions und haben gemeinsam mehrere innovative Produkte mit agilen Entwicklungsmethoden umgesetzt. Unsere Kompetenz in den Bereichen Mess-, Steuer- und Automatisierungstechnik sowie angewandte Kryptografie ergänzen sich perfekt mit dem umfangreichen Know-how der msu als Anbieter von ERP-Systemen für die Energie- und Wasserwirtschaft. Aktuell arbeiten wir intensiv an der Umsetzung des SmartMeter-Rollout der Energiewirtschaft aber auch an der Integration von elektronischen Wasserzählern für den msu.AquaCloud zusammen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit, die wir nunmehr durch unseren neuen Firmensitz im Technologiepark Weinberg Campus in der Zukunft von Haustür zu Haustür noch deutlich intensiver gestalten können.“

Prof. Dr. Uwe Heuert (rechts) & Oliver Punk,
Geschäftsführung

DATEV eG

„Wie bei der msu neue Themen angegangen und neue Märkte erschlossen werden hat mich schon immer beeindruckt! Ebenso war unsere enge Zusammenarbeit im Finanzwesen, auch wenn wir in einzelnen Segmenten sogar Wettbewerber sind, immer von Vertrauen, mutigen Entscheidungen und großer Offenheit geprägt.“

Markus Munz, Abteilungsleiter
Vertrieb Unternehmen und Public Sector



IHK Halle-Dessau

„Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer der IHK Halle-Dessau gratulierten der msu solutions GmbH aus Halle (Saale) mit einem persönlichen Glück-wunschschreiben zum 20-jährigen Firmenjubiläum. Dazu überreichte Clemens Winkel (rechts im Bild), Referent Dienst-leistungswirtschaft den beiden Geschäftsführern Bodo Ruppach (Mitte) und Andreas Weber (links) im Dezember 2022 eine IHK-Ehrenurkunde als Anerkennung für die erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit. Ein besonderer Anlass, denn nur acht Prozent aller IHK-Mitgliedsunternehmen in der Branche „Information und Kommunikation“ werden im südlichen Sachsen-Anhalt über 20 Jahre alt.“



Vivus Assekuranzmakler GmbH

„Liebes msu Team, wir sind bereits von Anfang an in einem regelmäßigen Austausch und haben über die Jahre viele Veranstaltungen als gemeinsame Projekte erfolgreich durchgeführt. Insbesondere möchten wir unsere Teilnahme an der IFAT im Jahr 2022 erwähnen, wo wir im Team eine wunderbare Woche mit unseren gemeinsamen Kunden in München erleben durften. Ganz herzlichen Dank dafür und wir freuen uns auf unseren weiteren gemeinsamen Weg.“

Katrin Weidinger, Geschäftsführerin



LCS Computer Service GmbH

„Die Fa. LCS möchte Ihnen und Ihren Mitarbeitern herzlich zu Ihrem 20-jährigen Bestehen gratulieren. Seit 20 Jahren steht der Name msu solutions GmbH für Qualität, Zuverlässigkeit und Kompetenz. Ihre Firma ist eines der besten Beispiele, dass man sich nicht nur auf seinen Partner verlassen kann, sondern auch, dass ein vertrauensvolles Verhältnis die Grundlage aller geschäftlichen Beziehungen ist. Die lange Zeit, in der msu solutions GmbH nun schon besteht, spricht selbstredend für ihren Erfolg, und wir wünschen Ihnen noch viele Jahrzehnte erfolgreicher Arbeit. Die Fa. LCS freut sich auch weiterhin auf eine gute, faire und vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Gisbert Habermann, Prokurist



Hochschule Anhalt

„Das erste Mal sind wir uns schon vor fast vierzig Jahren bei der gemeinsamen Tätigkeit an der Hochschule in Merseburg begegnet. Seit dieser Zeit haben wir uns nie ganz aus den Augen verloren.“

Als Unternehmen der Region hat msu solutions immer großes Potenzial in der Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft gesehen. Ob als attraktiver Arbeitgeber für unsere Hochschulabsolvent*innen oder als Teil des Logistik-Netzwerkes der Hochschule Anhalt mit den Unternehmen in Sachsen-Anhalt arbeiten wir seit zwanzig Jahren erfolgreich zusammen. So bereicherten Bodo Ruppach und seine Mitarbeitenden mehrere Fachtagungen und studentische Konferenzen durch Vorträge und unterstützte durch Sponsoring.

Seit zehn Jahren fördert msu solutions die besten Studierenden der Hochschule Anhalt mit einem Deutschlandstipendium.

Wir sagen Danke, gratulieren der Geschäftsleitung und den Mitarbeitenden zum Firmenjubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg.“

Dr. Katrin Kaftan, Leiterin Weiterbildungszentrum Anhalt (WZA) & Prof. Dr. Hans-Jürgen Kaftan, Vizepräsident für Studium, Lehre und Weiterbildung der Hochschule Anhalt



Dr. Katharina Boesche, Rechtsanwältin & Leiterin „IKT für Elektromobilität“ des BMWi

Nur das Beste wünsche ich msu solutions zum 20-jährigen Firmenjubiläum!

msu gelingt es sich trotz all der vielen Erfahrung (oder gerade deswegen) immer noch sehr erfrischend und mit viel Begeisterung an neue Themenfelder und Aufgaben heranzuwagen. Wurde ein Problem erkannt, wird mit einer großen Hartnäckigkeit so lange daran gearbeitet, bis eine Lösung gefunden wird. Die msu bei dieser zupackenden Art des „Troubleshooting“ seit Jahren im Bereich der Elektromobilität begleiten zu dürfen, bereitet mir immer wieder Freude. Auf die nächsten 20!!!



cukoo GmbH

„Die msu solutions ist für uns ein strategisch wichtiger und verlässlicher Partner am Markt der Ver- und Entsorger. Immer dann, wenn Kunden Lösungen im Bereich Forderungsmanagement und Vollstreckung suchen, sind wir zur Stelle und greifen msu-Anwenderinnen und -Anwendern unter die Arme. Uns verbinden eine jahrelange Partnerschaft und lösungsorientierte Kooperationen in Kundenprojekten. Gemeinsame Messeauftritte von msu und cukoo auf CeBIT, IFAT und e-World haben uns zusammengeschweißt. Das bereichert nicht nur den Arbeitsalltag, sondern stärkt vor allem die Zusammenarbeit auf operativer wie leitender Ebene. Im Namen der Firma cukoo gratuliere ich Bodo Ruppach, Andreas Weber und der gesamten msu solutions zum 20-jährigen Firmenjubiläum. Lasst uns auch die kommenden 20 Jahre gemeinsam die Herausforderungen bewältigen, vor denen die Energie- und Wasserwirtschaft steht.“

Thomas Teschner, Geschäftsführer

KRÄFTE bündeln.

„Power on“

msu.energie365

msu.wärme365

msu.wasser365



JOULES



m8mit

kraftwerk
Energie. Software. Services.