

RWE realisiert Marktkommunikation mit SEEBURGER

27.03.2009, 17:26 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *SEEBURGER AG*

Bretten, den 3. Februar 2009 – Mit den gestiegenen Datenaustausch-Anforderungen in der Energiewirtschaft und der gewachsenen Bedeutung zu einem unternehmenskritischen System, hat sich RWE Kundenservice GmbH für einen Releasewechsel der bereits bewährten Plattform von SEEBURGER entschieden. Zu den Entscheidungskriterien zählten hohe Performanz, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit. Zudem sollte die Möglichkeit der zentralen Überwachung gegeben sein. RWE Kundenservice entschied sich für die Lösung Business Integration Server (BIS 6) von SEEBURGER.

Die Softwarelösung erfüllt alle Anforderungen der RWE Kundenservice GmbH: Dazu zählen sowohl der Austausch von Massendaten, als auch von zeitkritischen Daten mit Lieferanten und Netzbetreibern. Auch die Anforderungen zur Erfüllung der Marktkommunikation gemäß der Bundesnetzagentur, wie GPKE, GeLi, GABi und ALOCAT, werden mit der High-end Lösung BIS 6 realisiert. Für RWE Kundenservice, die ein weit verzweigtes und branchenübergreifendes Kommunikationsnetzwerk unterhalten, müssen viele Übertragungswege - von SFTP oder AS2 bis hin zu eMail und X.400 - bedient werden. Diese und ebenso sämtliche Datenformate wie EDIFACT, XML, CSV oder EDIGAS werden mit dem BIS 6 komplett abgedeckt. So können neben der Marktkommunikation mit Netzbetreibern und Lieferanten im Bereich Energie, auch Unternehmen aus anderen Bereichen - wie z.B. Wohnungsbaugesellschaften oder Handelsunternehmen - bedient werden.

Eine wichtige Anforderung, die das System erfüllen muss, ist der Austausch von Massendaten. Derzeit werden täglich bis zu 50.000 Prozesse mit ca. 250.000 Nachrichten mithilfe der SEEBURGER-Lösung ausgetauscht – ein Beweis für die Performance und Hochverfügbarkeit des BIS 6.

Eine weitere Anforderung bestand darin, zeitkritische Daten innerhalb weniger Minuten mit den Lieferanten und Netzbetreibern auszutauschen. Der BIS berücksichtigt bei dem Datenaustausch auch das Thema Prioritätensteuerung. So können parallel zu der Übertragung von Massendaten kleine zeitkritische Nachrichten übertragen werden. Eine Auswertung der Datenübertragungsgeschwindigkeit des BIS ergab, dass dieser die Zeitvorgaben mühelos einhalten konnte: „Viele der Nachrichten liefen in wenigen Sekunden durch das System“, so Wolfgang Wenzel, Leiter Servicebereich Marktkommunikation bei RWE Kundenservice.

Die Multimandantenabwicklung mit dem BIS 6 war für die RWE Kundenservice GmbH ein weiteres überzeugendes Kriterium, das für die Entscheidung der SEEBURGER-Lösung sprach. Mithilfe dieser Funktion sind die anderen beteiligten Konzerne im RWE-Verbund auch an den BIS angebunden. Die Marktkommunikation erfolgt somit auf einer zentralen Plattform und mit einer für je-den Mandanten individuell unterschiedlichen Ansicht.

Neben der Umsetzung der neuen Anforderungen der Bundesnetzagentur bezüglich der Marktkommunikation, wie GPKE, GeLi, GABi und ALOCAT deckt der BIS 6 auch weitere Prozesse ab. Dazu zählen beispielsweise der Lieferantenwechsel und Netznutzung für die Sparten Strom und Gas, der Gastransport in Deutschland und den Niederlanden, Bestell- und Rechnungsprozesse im Handelsumfeld sowie die Übertragung vom Fahrplan- und Wetterdaten.

Das Versorgungsunternehmen zeigt sich sehr zufrieden mit der neuen SEEBURGER-Lösung: „Den Spagat unserer unterschiedlichen Anforderungen – dem Austausch von Massendaten und zeitkritischen Nachrichten – haben wir im Projekt mit dem BIS gut hingekriegt. Wir sind sehr froh, dass wir uns für den BIS als zentrale EDI-Plattform entschieden haben“, äußert sich Wolfgang Wenzel.

Portrait

Über SEEBURGER

Ziel von SEEBURGER ist es, die nahtlose Integration von externen und internen Prozessen - die Abläufe zwischen unterschiedlichen Anwendungssystemen oder Geschäftspartnern - medienbruchfrei zu gestalten. SEEBURGER erreicht durch einen ganzheitlichen Ansatz aus Konzeption, Beratung und Projektierung von praxiserprobten Softwarelösungen eine vollständige Automatisierung der Geschäftsprozesse und kann somit maximale Einsparpotenziale für seine Kunden realisieren. Das Angebot reicht von Logistik-/RFID-Lösungen, über Lösungen zur automatischen Bearbeitung von Belegen, bis hin zur effizienten Integration von B2B-Geschäftsprozessen. Die ganzheitliche, neutrale Beratung bei der Einführung von Produktdatenmanagement-Systemen rundet das Portfolio ab. SEEBURGER zeichnet eine langjährige Partnerschaft mit SAP aus - bereits seit mehreren Jahren runden eigene Lösungen für SAP das Portfolio ab. Ergänzend bietet SEEBURGER Managed Services. Dazu gehört der Bereich Transaction-Services mit der SaaS B2B-Plattform, wie auch das klassische Outsourcing der B2B-Integration und das Application Management. Für die Realisierung einer 100% Partneranbindung bietet SEEBURGER seine Roll-Out-Services an. Mit weiteren Dienstleistungen wie Consulting und Support vervollständigt SEEBURGER seinen ganzheitlichen Ansatz.

SEEBURGER-Kunden profitieren von der Branchenexpertise und dem Know-how aus Projekten bei über 7.800 Unternehmen wie ABN AMRO, Beiersdorf, Bosch, Coop, Danfoss, EnBW, Heidelberger Druckmaschinen, Hagebau, Hyundai, LIDL, Novartis, Osram, Porsche, Siemens, s.Oliver, Schiesser, SupplyOn, Tetley, VW, Whirlpool u.a. Die SEEBURGER AG wurde 1986 in Bretten gegründet und ist weltweit mit 17 Niederlassungen präsent.

News-ID: 295887 • Views: 1605 (Stand: 27.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/295887/RWE-realisiert-Marktkommunikation-mit-SEEBURGER.html>