

Das Jahr-2000-Problem im Griff

Mit einer neuen Produktdatenbank bietet Siemens den Anwendern und Wiederverkäufern von A&D-Produkten und -Systemen umfangreiche Möglichkeiten, das Jahr 2000 gelassen anzugehen. Fehlfunktionen der Datenverarbeitungssysteme können so sicher vermieden werden.

Viele Produkte und Systeme führen in Hard- und Software die Jahreszahl auch noch heute nur zweistellig. Wird beim Übergang von 1999 auf das Jahr 2000 mit diesen Zahlen gerechnet, ergeben sich ganz andere Ergebnisse als bei der Berechnung mit zweistelligem Format bei Jahreszahl oder Datum. Als mögliche Konsequenzen resultieren daraus Fehlfunktionen, z. B. bei Zugangskontrollen oder Heizungssteuerungen.

Die Brisanz der Jahr-2000-Problematik wird nach Ansicht von *Bernd Müller*, Siemens AG, nicht immer erkannt – vor allem von kleineren Unternehmen. Siemens befaßt sich dagegen bereits seit 1997 intensiv mit dieser Fragestel-

lung – sowohl hinsichtlich von Produkten und Systemen als auch der eigenen Geschäftsprozesse. Bis Ende 1998 sind alle A&D-Produkte und -Systeme bezüglich ihrer Jahr-2000-Festigkeit nach den international anerkannten Definitionen und Regeln der British Standards Institution (BSI) geprüft.

Juristische Hintergründe sind neben den technischen Aspekten auch zu berücksichtigen. Eine fehlende Jahr-2000-Verträglichkeit stellt einen Mangel der Lieferungen und Leistungen dar. Grundsätzlich ist jeder Lieferant nur zur Aufklärung über die fehlende Jahr-2000-Verträglichkeit verpflichtet, nicht jedoch zu Beseitigung des Mangels auf seine

Kosten. Ob allerdings Ansprüche des Kunden gegenüber seinem Lieferanten bestehen, hängt von der jeweiligen vertraglichen Regelung ab, z. B. von vereinbarten Gewährleistungsfristen. Bei der Gefahr von sicherheitsrelevanten Folgeschäden kann der Lieferant unter Umständen zum Rückruf verpflichtet sein; dies ergibt sich aus dem Produkthaftungsgesetz.

Firmenübergreifende Kooperation ist nach Meinung von *Bernd Müller* für die Bewältigung des Jahr-2000-Problems unbedingt notwendig. Um den Anwendern von Siemens-Produkten die Gewißheit über die Jahr-2000-Verträglichkeit zu geben, hat Siemens A&D eine Produktdatenbank mit Informationen über alle 12500 Produkte erstellt.

Auf diese kann man im Internet unter <http://www.ad.siemens.de> zugreifen. Die Alternative besteht in einer CD-ROM, die den Siemens-Kunden zugeschickt wird oder die Interessenten anfordern können.

Von den 3 500 Produkten mit Datumsfunktion waren 800 nach Abschluß der Tests nicht oder nur

teilweise Jahr-2000-verträglich. Allerdings lassen sich davon 700 durch diverse Maßnahmen hochrüsten. Bei den 100 verbleibenden, überwiegend älteren Produkten, die sich aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen für eine Hochrüstung nicht eignen, will Siemens gemeinsam mit den Kunden nach Lösungen suchen. In vielen Applikationen wird die Datumsfunktion jedoch nicht verwendet, so daß keine weiteren Schritte notwendig sind.

Die A&D-Produktdatenbank verfügt zum Auffinden des gewünschten Produkts über komfortable Suchmöglichkeiten. Neben Namen und Bestellnummer werden zusätzliche Informationen angezeigt, wie Datumsformat und Kalendergrenze. Die wichtigste Information besteht natürlich in der eindeutigen Aussage zur Jahr-2000-Festigkeit. Im Kommentarfeld finden sich zusätzliche Links, z. B. auf gegebenenfalls notwendige Hochrüstsätze oder weiterführende Dokumentation. Über eine Download-Funktion kann der Anwender das Suchergebnis auf seinen eigenen PC herunterladen.

U. Sandner ■

Energierichtsneuordnung

Konsequenzen für EVU und das Handwerk

Die Liberalisierung des Energiemarkts in Deutschland zwingt die EVU zu offensiver markt- und kundenorientierter Produkt- und Preisstrategie. Diese Situation erfordert vom Handwerk, in geeigneter Weise auf die veränderte Wettbewerbssituation zu reagieren. Eine Anpassung ist erforderlich, um keine Marktanteile einzubüßen.

Im Rahmen einer Studie befragte die Unternehmensberatung Baumgartner & Partner in den Monaten Mai und Juni 1998 fast 100 Regionalversorger und Stadtwerke. Die Ergebnisse zeigen: Der strategischen Neuorientierung der Unternehmen wird nach der Liberalisierung des Energiemarkts eine hohe Priorität eingeräumt. So sehen 96 % aller befragten EVU Handlungsbedarf und haben mit der Neuausrichtung bereits begonnen bzw. wollen damit beginnen.

Marktsituation. Aufgrund der Liberalisierung befürchten über 80 % der Befragten einen Umsatzrückgang. Etwa 70 % der Unter-

nehmen rechnen auch mit rückläufigen Betriebsergebnissen.

Die größte negative Umsatzveränderung erwarten die Unternehmen im Strombereich. Hier wurde bisher ein wesentlicher Teil der Ergebnisse erwirtschaftet. Über 90 % der Unternehmen erwarten in diesem Sektor Rückgänge, 54 % davon befürchten Umsatzeinbußen von über 5 %.

Die Studie belegt ebenfalls, daß Stromabnehmer, die bislang von ihrem Stadtwerk oder regionalen Versorgungsunternehmen abhängig waren, künftig selbstbewußter auftreten können. Besonders die Großkunden beginnen über die Preise hart zu verhandeln. So wur-

den fast 85 % der befragten Unternehmen wegen Preisgesprächen zu ihren Großkunden gebeten. Im Ergebnis mußten in nahezu allen Fällen (93 %) Zugeständnisse gemacht werden. Die Bandbreite der Preisnachlässe liegt dabei zwischen 5 und 30 %.

Maßnahmen der EVU. Wesentliche Maßnahme zur Sicherung der Marktposition sind **Kundenbindungsprogramme** durch verstärkte Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie Kooperationen mit anderen Versorgern und Bündelung von Bezugsaktivitäten sowie der **Einstieg in neue Geschäftsfelder**. Dazu gehören Komplettangebote, z. B. Planung und Bau bis zu Betrieb und Wartung von Kundenanlagen. Hier beabsichtigen 81 % der EVU Aktivitäten oder haben den Einstieg bereits realisiert. Neben dem Produkt Energie verstärken die EVU ihr Engagement im Bereich der **Energiedienstleistungen**, um eine höhere Kundenbindung zu erzielen. Nahezu jeder zweite Energieversorger ist in den Marktfeldern Gebäudemanagement und Telekommunikationsleistungen tätig.

Eine weitere Verbesserung der Kundenorientierung wird als Er-

folgsgröße der Zukunft durch die Mehrzahl der Unternehmen (etwa 70 %) gesehen.

Mobilisierung der Leistungsreserven der Mitarbeiter – diese Maßnahme wird als fast genauso wichtig eingeschätzt wie die vorhergehende.

Situation der EVU. Das Wettbewerbsumfeld der EVU ist derzeit in einem Wandel begriffen, dessen Geschwindigkeit und Auswirkung von vielen Marktteilnehmern unterschätzt wird. Schon heute steht fest, daß sich die Anzahl der EVU durch einen fortschreitenden Konzentrationsprozeß verringern wird. Sämtliche Tätigkeitsfelder der EVU – von der Erzeugung und Übertragung bis hin zu Verteilung und Vertrieb – werden betroffen sein.

Die Unternehmensberatung geht davon aus, daß eine zielgerichtete Herangehensweise an den Umbau der Unternehmensorganisation notwendig ist. So müssen vor allem Vertriebsaktivitäten auf- und ausgebaut und das Controlling intensiviert werden. Kosten-, markt- und vertriebsbezogene Kriterien werden künftig wichtiger im Vergleich zur bisherigen technischen Dominanz. ■