

# E.ON Ruhrgas übergibt ascos an EADS Astrium Services und ALLSAT

Ab März 2008 werden die ascos-Dienste von einem Joint Venture der EADS Astrium Services und der Allsat GmbH network+services betrieben und vermarktet. Die E.ON Ruhrgas zieht sich aus dem Projekt zurück und konzentriert sich auf das Kerngeschäft im Energiebereich. Die Strategie der künftigen Betreiber ruht auf zwei Säulen: nachhaltige Sicherung des Dienstes für die ascos-Kunden und Erschließung neuer Märkte im In- und Ausland.

Die Entscheidung zu Gunsten des Outsourcings an den ascos-Mitentwickler und langjährigen Partner ALLSAT und die EADS-Tochter Astrium Services fiel nach einem mehrstufigen Bieterverfahren, an dem sich zahlreiche Unternehmen und Konsortien mit unterschiedlichen Konzepten für die zukünftige Ausrichtung des Dienstes beteiligt hatten. „Ausschlaggebend war vor allem die garantierte langfristige Verfügbarkeit von Korrekturdaten und Mehrwertdiensten in der erforderlichen Qualität und Zuverlässigkeit“, so Dr. Ralph Matull, CIO der E.ON Ruhrgas AG und einer der Väter des ascos-Projektes. „Schließlich wurde der Dienst zunächst eigens für die Anforderungen der E.ON Ruhrgas entwickelt und aufgebaut. Für einen sicheren und wirtschaftlichen Netzbetrieb ist der Einsatz von ascos auch künftig von hoher Relevanz.“

Zwischen der E.ON Ruhrgas und der künftigen Betreibergesellschaft wurde die uneingeschränkte Aufrechterhaltung von ascos und die Lieferung von ascos-Diensten vertraglich für einen langfristigen Zeitraum von mehreren Jahren vereinbart. Für die Kunden von ascos heißt das: Die Dienste stehen in der gewohnten Form und Leistungsfähigkeit zur Verfügung; der Bezug von ascos-Korrekturdaten ist über Jahre gesichert. Durch die Einbindung der ALLSAT, die von Anfang an dem technischen Betrieb beteiligt war, ist darüber hinaus ein nahtloser und störungsfreier Übergang gewährleistet. Die endgültige Umstellung ist für das Frühjahr 2008 geplant.

Ein wesentlicher Bestandteil der künftigen Strategie liegt in der Entwicklung neuer Produkte und Dienste und in der geografischen Expansion. Grenzüberschreitende, neuartige Anwendungen von ascos werden bald zum Alltag gehören. Die Übernahme von ascos ist für die neuen Gesellschafter ein wichtiger Schritt auf dem Weg hin zu einem führenden Anbieter von integrierten Satellitendiensten unter GPS, GLONASS, Galileo und weiteren zukünftigen Satellitensystemen in Europa und weltweit.

# Interview zum Outsourcing

Im Interview mit der standpunkt-Redaktion sprechen die alten und neuen Gesellschafter über die Perspektiven von ascos.



Von links nach rechts: Jürgen Ruffer, Allsat GmbH network+services; Dr. Stefan Sassen, EADS Astrium Services; Dr. Ralph Matull, E.ON Ruhrgas

**Was waren die Gründe für den Anstieg der E.ON Ruhrgas?**

**Dr. Ralph Matull, E.ON Ruhrgas:**

Wir sind nicht ausgestiegen, sondern arbeiten weiter mit ascos. Betrieb und Marketing haben wir jedoch ausgelagert, weil der Dienst nicht zum Kerngeschäft der E.ON Ruhrgas in der Energiewirtschaft gehört. Anders als bei einem Verkauf ist auf diese Weise die Bereitstellung der Daten nachhaltig gewährleistet. Wir haben uns im Gegenzug für die Abnahme von Mindestmengen verpflichtet.

**Was sind die nächsten Schritte, worauf müssen sich die Kunden einstellen?**

**Dr. Ralph Matull, E.ON Ruhrgas:**

Die Priorität liegt bei der Umstellung – wie im gesamten Prozess – auf der Sicherheit und Zuverlässigkeit des Dienstes. Wir haben daher einen konservativen Zeitplan verabschiedet, der den Abschluss der Migration für März 2008 vorsieht.

**Jürgen Ruffer, ALLSAT:**

Der reibungslose Übergang im laufenden Betrieb ist dadurch absolut gewährleistet. Technisch ist die Migration ohnehin nicht so aufwändig,

schließlich lag dieser Part von Anfang an in weiten Teilen bei der Allsat GmbH network+services.

**Dr. Stefan Sassen,**

**EADS Astrium Services:**

Für die ascos-Kunden ändert sich nichts. Sie profitieren von der Nachhaltigkeit, die durch die Abnahmevereinbarung mit der E.ON Ruhrgas AG gesichert wird. Sie bekommen langjährige Planungssicherheit und können weiterhin auf die gewohnte Zuverlässigkeit und Präzision der ascos-Dienste rechnen.

**Warum steigen die Konsortialunternehmen ein?**

**Dr. Stefan Sassen,**

**EADS Astrium Services:**

Wir sehen hervorragende Perspektiven für ascos. Der Dienst passt perfekt in unser Portfolio und hat enorme Wachstumschancen. Die Herausforderung der nächsten Monate liegt darin, den Dienst so aufzustellen, dass wir die Potenziale wirklich nutzen können. Dazu gehört die Erweiterung unserer Produkte. Hier wollen wir uns einfach noch breiter aufstellen und den Kunden Komplettlösungen anbieten. Aber auch die Internationalisierung ist definitiv ein Thema. Der Markt ist uns da bereits voraus. Schon heute gibt es Anwendungen, die eigentlich nur grenzübergreifend Sinn machen.

**Jürgen Ruffer, ALLSAT:**

Maschinensteuerungen in der Land- und Forstwirtschaft etwa stehen kurz vor dem Durchbruch. Anbieter und Nutzer solcher Systeme denken längst in europäischen, wenn nicht globalen Dimensionen. Das gleiche gilt für die Luftfahrt, auch hier werden präzise Nutzungen auf Basis von Referenzdiensten sowohl in zivilen als auch sicherheitsrelevanten Anwendungen im globalen Rahmen immer bedeutsamer. Aber auch die Vermessung ist mittlerweile ein internationales Geschäft. Unsere Vision ist es, ascos überall da verfügbar zu machen, wo es aus wirtschaftlicher und technologischer Sicht für beide Seiten rentabel ist. Um das zu erreichen, werden wir die Zusammenarbeit mit den Entwicklungspartnern in der Forschung und Anwendung, besonders aber mit allen Hardware-Herstellern intensivieren. Nur gemeinsam werden wir die interessanten Zukunftsmärkte erschließen können.