

Neue Herausforderung

Intelligente IT-Lösungen gefragt/ von Olaf Polak*

Die Deregulierung der Energiewirtschaft hat die Anforderungen an IT-Werkzeuge wie z.B. Billing-Software erheblich verändert. Durch die EU-Beschleunigungsrichtlinie, insbesondere das Unbundling, warten neue Herausforderungen auf die Branche. Durch Einsatz intelligenter mandantenfähiger IT-Lösungen schützen sich Versorgungsunternehmen vor eskalierenden IT-Kosten

Das Ende der Monopole im Strom- und Gasmarkt hat zu gravierenden Veränderungen in der Versorgungswirtschaft geführt. Der Anfang der Marktöffnung war geprägt von Euphorie: Neue und etablierte Energieanbieter versuchten mit bis dahin in der Branche unbekanntem Mitteln Marktanteile hinzuzugewinnen. Insbesondere Grossverbraucher profitierten durch Preisabschläge von 30 Prozent und mehr. Die Versorger reagierten mit verschiedensten Massnahmen und Strategien auf die neue Situation. Auch wenn die breite Masse der Privatkunden Desinteresse signalisierte - die erste Welle des Wettbewerbs hatte die zuvor starre deutsche Energiewirtschaft in einen lebendigen Marktplatz verwandelt.

Im Wellental

Heute, sechs Jahre später, befindet sich der Liberalisierungsprozess im Wellental. Dass fast alle Newcomer wieder von der Bildfläche verschwunden sind, hat u.a. auch mit Problemen beim Netzzugang zu tun. Der Wettbewerb kam zum Erliegen - mit der Folge, dass die Strompreise seit anderthalb Jahren kontinuierlich gestiegen sind.

Mit der im August 2003 veröffentlichten Beschleunigungsrichtlinie will die Europäische Kommission den stockenden Liberalisierungsprozess nun wieder beleben. Für den deutschen Markt bedeutet die EU-Initiative das Ende des verhandelten Netzzugangs, weit reichende Unbundling-Auflagen für alle

Versorger sowie die Einsetzung einer Regulierungsbehörde, die darüber wachen soll, dass Strom- und Gasnetze diskriminierungsfrei von Dritten benutzt werden können.

Vor diesem energiewirtschaftlichen Hintergrund mussten sich auch die Software-Anbieter neu positionieren und ihre Produkte den veränderten Prozessen anpassen. Prinzipiell lautet die Anforderung an IT-Systeme heute: schneller, flexibler, effizienter. Die Hersteller von Verbrauchsabrechnungslösungen sahen sich mit neuen Herausforderungen konfrontiert wie Netznutzungsrechnung, Bündelkundenverbrauchsabrechnung, flexibler Tarifgestaltung oder Multi-Utility-Abrechnung.



Olaf Polak: Die Deregulierung der Energiewirtschaft hat die Anforderungen an IT-Werkzeuge erheblich verändert

XAP, die Verbrauchsabrechnungslösung der Somentec Software AG, erfüllt alle Anforderungen in der Praxis.

Neue Herausforderungen für Versorger und Software-Anbieter erwachsen insbesondere aus dem Unbundling. Sein Ziel ist die „Nichtdiskriminierung fremder Netznutzer“, was der Gesetzgeber durch die Entflechtung des Netzbetriebs (ein natürliches Monopol) von anderen Geschäftsbereichen erreichen will. Je nach Grösse und Besitzerstruk-

tur müssen sich Energieversorger verschiedenen Ausprägungen des Unbundlings stellen:

- Buchhalterische Entflechtung (Rechnungslegung, als ob es sich um getrennte Unternehmen handelte);
- Informelle Entflechtung (Vertrauliche Behandlung von Informationen aus dem Netzgeschäft und Diskriminierungsfreiheit bei Herausgabe von Informationen);

Lösungsansatz formuliert

- Organisatorische Entflechtung (Organisation des Managements im Hinblick auf Kompetenzen und personelle Trennung der Leitung, Verhaltenskodex und -kontrolle);
- Gesellschaftsrechtliche Entflechtung (Abtrennung des Netzbetriebs in eine rechtlich selbstständige Geschäftseinheit).

Während grössere Unternehmen schon früh begonnen haben, Sparten und Funktionen separat zu betreiben, um Prozesse transparenter und schlanker zu gestalten, bereitet die Aufgabentrennung KMU erhebliches Kopfzerbrechen. Einerseits ist es aufgrund knapper Personalkapazitäten in vielen Fällen kaum möglich, Netz- und Vertriebsaufgaben organisatorisch strikt zu trennen.

Andererseits dürfen Anschaffung, Pflege und Betrieb anforderungsgerechter Software-Lösungen keine unverkraftbaren Kostenbelastungen für die Unternehmen auslösen. Eine Duplizierung der Systeme dürfte für KMU in aller Regel nicht in Frage kommen.

Die Software-Anbieter sind deshalb gefordert, Produkte anzubieten, mit denen das Unbundling abgebildet werden kann, ohne dass grosser Aufwand für Software-Anpassung, Datenpflege und Systembetrieb entsteht.

Somentec Software hat für diese Zielgruppe einen Lösungsansatz formuliert, der die Unbundling-Anforderungen durch ein Konzept mit ver-

*Olaf Polak ist Vorstand der Somentec AG, Steinhagen

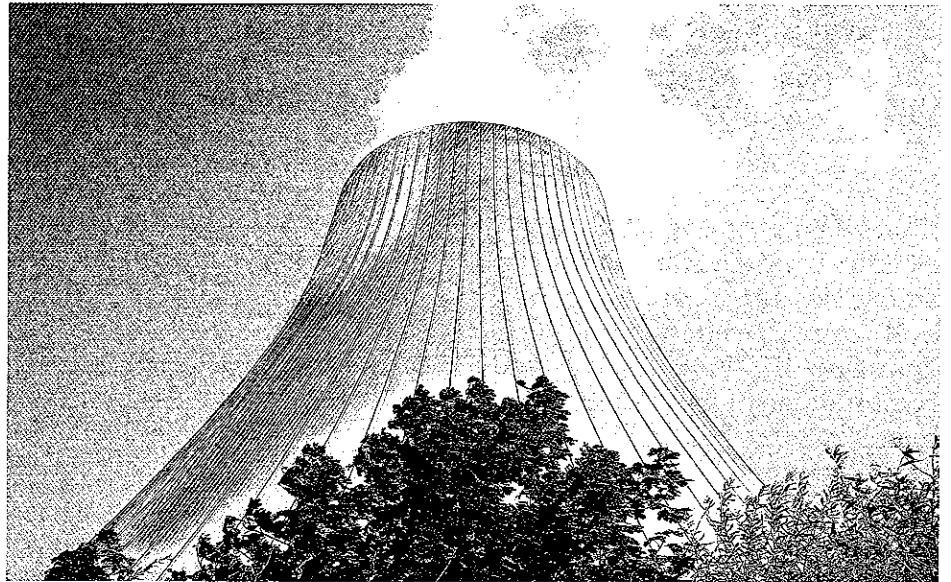
schiedenen Mandanten erfüllt. Das heisst, es gibt innerhalb des Systems jeweils einen Mandanten für den Vertrieb und einen für das Netz. Beide sind über einen konfigurierbaren Datenaustausch miteinander verbunden.

So wird erreicht, dass man Daten, die für beide Bereiche einheitlich gepflegt werden dürfen, nur einmal erfassen muss. Durch Zuweisung von Berechtigungen ist gewährleistet, dass der Händler nur die Informationen auf seinem Bildschirm sieht, die er sehen darf, und dass andererseits auch der Netzbetreiber nur auf Informationen Zugriff hat, die für ihn bestimmt sind.

Intensive Beratung

Die Mandanten-Fähigkeit ist auch Voraussetzung für die Realisierung des in jüngster Zeit verstärkt diskutierten Outsourcing-Modells: Querschnittsfunktionen wie IT-Services werden dabei in einen eigenständigen Betrieb ausgelagert, der beispielsweise die Verbrauchsabrechnung für Netz und Vertrieb als Dienstleistung erbringt. Ein Modell, das insbesondere im Verbund mehrerer kleiner Versorger viel Charme hat, weil es nicht nur operativ effizient ist, sondern den Eignern der Servicegesellschaft auch eine neue Wertschöpfungsoption erschliesst. Bei einem XAP-Anwender, der für ein anderes Unternehmen die Verbrauchsabrechnung per Outsourcing erledigt, ist dieses Modell bereits in der Praxis realisiert.

Grundsätzlich wird es bei der Realisierung von IT-Lösungen für unbündelte Unternehmensstrukturen auf eine



Das Ende der Monopole im Strom- und Gasmarkt hat zu gravierenden Veränderungen in der Versorgungswirtschaft geführt

intensive Beratung und Abstimmung mit den Kunden ankommen, denn es geht nicht nur um software-technische Fragestellungen, sondern zuallererst um die Definition von Aufgaben und Prozessen. In vielen Unternehmen ist hier noch Unsicherheit festzustellen, insbesondere bei KMU besteht erheblicher Beratungsbedarf.

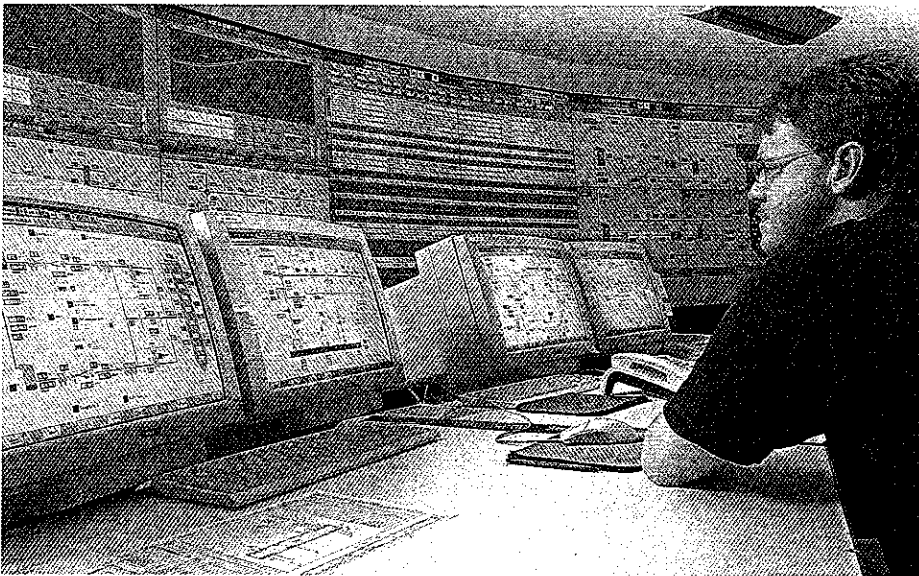
Ging es bisher im Wettbewerb darum, neue Software-Module möglichst rasch einzuführen, um aktuelle Marktanforderungen (z.B. Verbrauchsabrechnung, Energiedatenmanagement, CRM) bewältigen zu können, hat in den Versorgungsunternehmen zuletzt - korrespondierend zum nachlassenden Wettbewerbsdruck - ein Umdenken eingesetzt. Energieversorger interessieren sich aktuell

wieder stärker für Komplettlösungen aus einer Hand, die von Abrechnung und Kundenbeziehungsmanagement, über Finanz- und Anlagebuchhaltung, bis hin zu Materialwirtschaft und Instandhaltung alle wesentlichen Funktionen eines Versorgers abdecken.

Ganzheitlicher Lösungsansatz

Komplettsysteme bieten mehrere Vorteile: Der Nutzer hat nur einen Ansprechpartner, wodurch die Zuständigkeit klar geregelt ist und die Kommunikation vereinfacht wird. Der Software-Partner ist für die Integration der Teilprogramme verantwortlich, was den Auftraggeber von der Schnittstellenproblematik entlastet. Der Software-Nutzer erhält somit ein komplettes Produkt mit vorkonfigurierten und integrierten Komponenten, das vergleichsweise schnell produktiv geschaltet werden kann.

Für alle Energieversorger, die einen ganzheitlichen Lösungsansatz bevorzugen oder sich neu in diese Richtung orientieren, hat die Somentec Software AG XAP.enterprise entwickelt. Das Komplettsystem ist modular aufgebaut und bietet für die verschiedenen Aufgabengebiete jeweils speziell auf die Branche zugeschnittene Funktionen und Ausstattungen. Dabei deckt XAP.enterprise nicht nur die gewünschte Breite ab, sondern gewährleistet aufgrund der langjährigen Markterprobung der einzelnen Module auch insgesamt einen einzigartigen Tiefgang. Durch maximale Produktivität und Verfahrenssicherheit verhilft XAP.enterprise so schnell zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen in einem dynamischen Markt. □



Energieversorger interessieren sich wieder stärker für Komplettlösungen aus einer Hand, die von Kundenbeziehungsmanagement bis hin zu Materialwirtschaft und Instandhaltung alle wesentlichen Funktionen eines Versorgers abdecken