

Informationstechnologie in Wettbewerbsmärkten

Liberalisierung treibt Software-Entwicklung voran

Die Deregulierung der Energiewirtschaft hat die Anforderungen an IT-Werkzeuge, z. B. Billing-Software, erheblich verändert. Durch die EU-Beschleunigungsrichtlinie warten neue Herausforderungen auf die Branche. Leistungsfähige IT-Systeme zur Prozessunterstützung entscheiden über die Zukunftsfähigkeit der Versorger.

Allgemeines

Das Ende der Monopole im Strom- und Gasmarkt hat zu gravierenden Veränderungen in der Versorgungswirtschaft geführt. Dass die Energieabnehmer plötzlich die Möglichkeit hatten, den Lieferanten zu wechseln, zwang die Versorger, die Adressaten der Energielieferung mit neuen Augen zu sehen: als Kunden, die mit günstigen Preisen und innovativen Services davon überzeugt werden mussten, beim alten Versorger zu bleiben oder zu einem anderen zu wechseln. Neue wie auch etablierte Energieanbieter machten sich mit einfallreichen Werbekampagnen und zuvor undenkbar Preisnachlässen daran, neue Marktanteile hinzuzugewinnen. Die Strompreise purzelten, und die etablierten Versorger sahen sich veranlasst, umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen einzuleiten und Effizienzsteigerungsprogramme aufzulegen. Sowohl horizontal als auch vertikal kam es zu zahlreichen strategischen Allianzen, Kooperationen und Beteiligungen.

Energieversorgung wurde zum lebendigen Marktplatz

Einerseits nutzten vor allem industrielle und gewerbliche Stromkunden die sich bietenden Chancen, indem sie Vergleichsangebote einholten, ihren Energiebedarf ausgeschrieben, die Nachfrage verschiedener Unternehmensstandorte bündelten usw. Die Strombezugspreise für Großkunden sanken bis zu 30 % und mehr. Die Energieanbieter andererseits entwickelten viel Phantasie bei der Tarifgestaltung und forcierten mit innovativen Konzepten den Vertrieb. Der Begriff Multi Utility wurde Allgemeingut. Die erste große Welle des Wettbewerbs hatte die zuvor weitestgehend immobile deutsche Energiewirtschaft zu einem echten, lebendigen Marktplatz verwandelt.

Aus heutiger Sicht ist festzustellen: Es war einmal. Die Euphorie der ersten Jahre ist verflogen, der Liberalisierungsprozess befindet sich im Wellental. Von den neuen Anbietern konnten sich nur wenige behaupten. Fehlende finanzielle Ressourcen, unzureichendes Branchen-Know-How, mangelnde Erfahrung bei der Preiskalkulation und Behinderungen beim Netzzugang waren einerseits die Hauptgründe für ihr Scheitern. Andererseits gab es aber auch überall massive Probleme, den beim Kundenwechsel notwendigen Austausch von Energiedaten zwischen Alt- und Neuversorger sowie den Netzbetreibern in den Griff zu bekommen. Überwiegend wurden diese Aufgaben mit hohem Aufwand manuell erledigt, und wenn bereits EDM-Systeme zum Einsatz kamen, behinderten fehlende Standards eine effiziente Datenlogistik. So mancher Filialist, der seine dezentralen Standorte von einem einzigen Lie-

feranten versorgen ließ, musste lange auf eine vollständige und korrekte Energieabrechnung warten.

Mit der im August 2003 veröffentlichten EU-Beschleunigungsrichtlinie will Brüssel den stockenden Liberalisierungsprozess wieder forcieren. Sie bedeutet für den deutschen Markt das Ende des verhandelten Netzzugangs, umfangreiche Unbundling-Auflagen für alle Versorger sowie die Einsetzung einer Regulierungsbehörde, die darüber wachen soll, dass Strom- und Gasnetze diskriminierungsfrei von Dritten benutzt werden können. Kurzfristig wird dies aber sicher noch zu keiner deutlichen Belebung der Marktsituation führen. Viele Unternehmen warten aufgrund der bislang gemachten Erfahrungen zunächst ab, bevor sie unter neuen Vorzeichen eine neue Marktoffensive starten.

Neue Aufgaben erforderten neue Software-Lösungen

Vor diesem energiewirtschaftlichen Hintergrund mussten sich auch die Softwareanbieter neu positionieren, d. h., sie mussten ihre Produkte für die veränderten Prozesse im deregulierten Energiemarkt fit machen. Prinzipiell lautete die Anforderung an IT-Systeme im Wettbewerb: schneller, flexibler, effizienter. Hinzu kamen neue Aufgabenstellungen, vor allem im Bereich des Energiedatenmanagements, ausgelöst durch den im Hintergrund ablaufenden Austausch von Daten beim Lieferantenwechsel. Aber auch die Hersteller von Verbrauchsabrechnungslösungen sahen sich mit neuen Herausforderungen konfrontiert: Netznutzungsabrechnung, Bündelkundenabrechnung, Abbildung verschiedenster Tarife und Produkte oder Multi-Utility-Abrechnung waren einige wichtige Schlagworte. Alle genannten Aufgaben sollten für Billing-Systeme nach fünf Jahren Liberalisierung kein Problem mehr darstellen.

XAP, die Verbrauchsabrechnungslösung der Somentec Software AG, erfüllt diese Anforderungen in der Praxis. Mit der Watt Deutschland GmbH nutzt beispielsweise ein Versorger das System, der einige große Bündelkunden mit mehreren tausend Abnahmestellen mit Strom beliefert. Bei diesem erfolgreichen Projekt konnten beide Partner umfangreiche und tiefgreifende Erfahrungen sammeln.

Olaf Polak, Somentec Software AG, Langen.

Darüber hinaus versuchten vielerorts Versorger, neue energienahe Geschäftsfelder zu erschließen, indem sie z. B. die Heizkostenverteilung für große Wohnobjekte als Dienstleistung anbieten. Auch die Erhebung und Abrechnung von Abwassergebühren, Hundesteuern oder sonstigen Entgelten wird von Energiedienstleistern vermehrt als lukratives Nebengeschäft betrachtet.

Ein interessanter Nischenmarkt ist im Zuge der Liberalisierung im Bereich des Facility-Managements entstanden. Hier geht es darum, beispielsweise in Flughäfen und Einkaufszentren die Energiekosten der verschiedenen Gebäudenutzer verursachungsgerecht zuzuordnen und abzurechnen. Die Komplexität dieser Aufgabe resultiert einerseits daraus, dass sowohl gemessene als auch umgelegte Verbrauchsbestandteile, aber auch beliebige Mischformen daraus abgebildet werden müssen. Andererseits gibt es in diesen Liegenschaften hohe Fluktuationsraten und in Bezug auf die abzurechnenden Medien Strom, Gas, Wasser und Wärme sehr unterschiedliche Anforderungen. In dieses Marktsegment ist Somentec mit seiner Billing-Lösung XAP erfolgreich eingedrungen. Anwender sind beispielsweise der Flughafen Frankfurt (Main) sowie Betreiber von großen Einkaufszentren in Hamburg und Wien.

Unbundling bringt neue Herausforderungen

Neue Anforderungen an Versorger und Software-Anbieter entstehen aus den Anforderungen des Unbundlings. Viele Experten vertreten die Meinung, dass die geforderte gesellschaftsrechtliche bzw. organisatorische Trennung von Netz und Vertrieb die Branche stärker verändern wird als der bisherige Liberalisierungsprozess insgesamt. Besonders für kleinere und mittelgroße Versorger (KMU) wird das Unbundling zur großen Herausforderung. Während größere Unternehmen bereits früh damit 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-

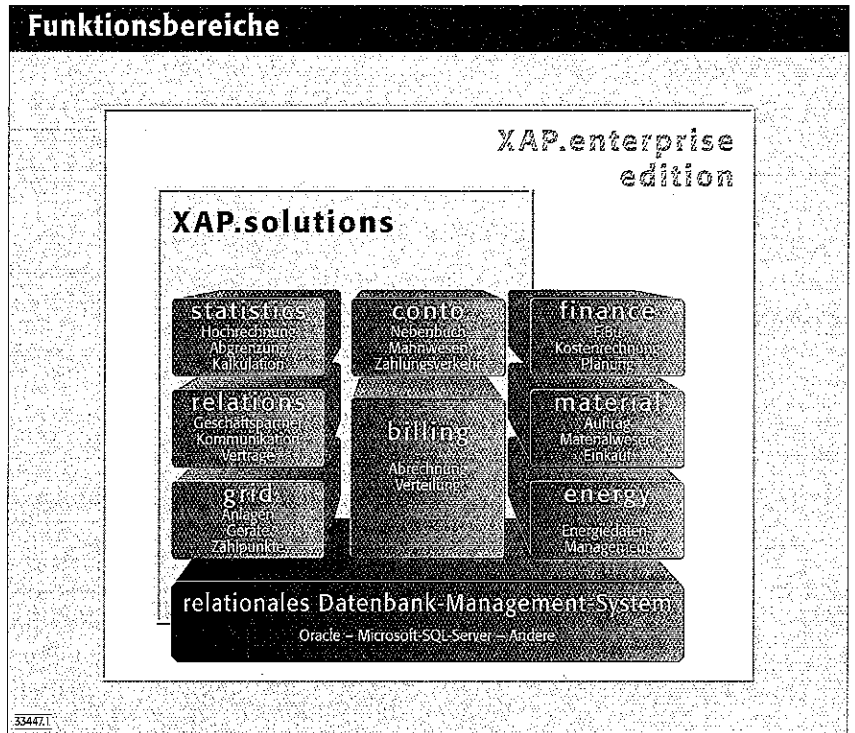


Bild 1. Funktionsbereiche des XAP-Systems

und Vertriebsaufgaben organisatorisch strikt zu trennen. Andererseits dürfen Anschaffung, Pflege und Betrieb anforderungsgerechter Softwarelösungen nicht zu unverkraftbaren Kostenbelastungen für die Unternehmen führen. Hier sind auch die Softwareanbieter gefordert, Produkte anzubieten, mit denen das Unbundling abgebildet werden kann, ohne dass zu großer zusätzlicher Aufwand für die Softwareanpassungen, Datenpflege und Betreuung entsteht.

Somentec hat dafür einen Lösungsansatz formuliert, der die Anforderungen des Unbundlings über verschiedene Mandanten erfüllt. Das heißt, es gibt innerhalb eines Systems jeweils einen Mandanten für den Vertrieb und das Netz, die über einen konfigurierbaren Datenaustausch miteinander verbunden sind. So wird erreicht, dass einheitliche Daten, die für beide Bereiche einheitlich gepflegt werden dürfen, nur einmal erfasst werden müssen. 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 für ihn bestimmte Informationen Zugriff hat.

Dieser Lösungsansatz ist in XAP enthalten und bei einem Anwender,

der für ein anderes Unternehmen die Verbrauchsabrechnung im Outsourcingverfahren erledigt, bereits in der Praxis realisiert. Prinzipiell wird es bei der Realisierung von IT-Lösungen für unbündelte Unternehmensstrukturen auf eine intensive Beratung und Abstimmung mit dem Kunden ankommen, denn es geht nicht nur um software-technische Fragestellungen, sondern zuerst um die Definition von Aufgaben und Prozessen. In vielen Unternehmen ist in diesen Fragen noch große Unsicherheit festzustellen. Vor allem bei KMU besteht noch erheblicher Beratungsbedarf.

Verstärktes Interesse an Komplettlösungen

Ging es in der ersten Phase des Wettbewerbs darum, möglichst rasch neue Softwaremodule einzuführen, um aktuelle Marktanforderungen, z. B. bei der Verbrauchsabrechnung, zu erfüllen oder neue Aufgaben wie Energiedatenmanagement und Kundenbeziehungsmanagement bewältigen zu können, hat in jüngster Zeit – korrespondierend zum nachlassenden Wettbewerbsdruck – bei der Wahl der Softwaresysteme 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.

Von Komplettsystemen versprechen sich Softwarenutzer mehrere Vorteile. Es gibt nur einen Ansprechpartner, wodurch die Zuständigkeit klar geregelt ist und die Kommunikation einfacher wird. Der Softwarepartner ist für die Integration der Teilprogramme verantwortlich, was den Auftraggeber von der Schnittstellenproblematik entlastet. Der Softwarenutzer erhält somit ein komplettes Produkt mit serienmäßig 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 Somentec das Produkt XAPenterprise ent-

wickelt. Dieses Komplettsystem ist modular aufgebaut und bietet für die verschiedenen Aufgabengebiete speziell auf die Branche zugeschnittene Funktionen und Ausstattungen. Dabei deckt es nicht nur die gewünschte Aufgabenbreite, sondern bietet aufgrund der langjährigen Markterprobung der einzelnen Module auch insgesamt eine einzigartige funktionale Tiefe. Dies verhilft Anwendern von XAPenterprise zu maximaler Produktivität sowie höchster Verfahrenssicherheit und somit zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen in einem dynamischen Markt (Bild 1).

Bedeutung leistungsfähiger IT steigt weiter

Was sich in den ersten Jahren der Energiemarktliberalisierung bereits als elementare Erkenntnis durchgesetzt hat – nämlich dass Energieversorger langfristig nur mit einem leistungsfähigen IT-System zur effizienten Prozessunterstützung im

Wettbewerb erfolgreich agieren und bestehen können – gilt in Zukunft noch verstärkt. Mit der Beschleunigungsrichtlinie zur Forcierung des Wettbewerbs auf den Strom- und Gasmärkten hat die Europäische Union ein deutliches Zeichen gesetzt. Durch das Unbundling und seine Auswirkungen auf die Unternehmensorganisation wird die Fähigkeit zum automatisierten Datenaustausch und zur effizienten Prozessunterstützung für die Versorger zur Kernfrage. Die Verfügbarkeit uneingeschränkter tauglicher IT-Systeme entscheidet somit maßgeblich über die Handlungsfähigkeit der Unternehmen und ist damit ein wichtiger Indikator ihrer zukünftigen Wettbewerbskraft.

(33447)

olaf.polak@somentec.de

www.somentec.de

Anzeige

EDW3000 Metering System

Sie wollen Erfassung und Verarbeitung Ihrer Energiedaten selbst in der Hand haben. Jetzt bekommen Sie auch das System dazu aus einer Hand.

EDW3000

ist die neue Kombination aus Zählerfernablesung, mobiler Messdatenerfassung, Validierung und Energiedatenmanagement. EDW3000 liefert wahre Messdaten, geprüft, plausibel und nachhaltig – das ganzheitliche Werkzeug für den modernen Netzbetreiber. Der Marktführer für die Energiedatenerfassung in Europa setzt hier erneut den Standard. Profitieren auch Sie von diesem Know-How für Ihren Erfolg.

GÖRLITZ

GÖRLITZ Aktiengesellschaft
August-Thyssen-Str. 32
D-56070 Koblenz

Telefon: 0261-9285-0
Email: info@goerlitz.com
Internet: www.goerlitz.ag