

Den Handelsprozess digitalisieren

[01.08.2019] Den immer komplexer werdenden Anforderungen bei Energiehandel und -beschaffung begegnet die Regensburger Energie- und Wasserversorgung (REWAG) mit einer professionellen Handelssoftware.

Die fundamentalen Veränderungsprozesse in der Energiebranche, die unter anderem mit einer zunehmenden Automatisierung entlang der Wertschöpfungskette einhergehen, machen auch vor dem Handel nicht Halt. Um gegenüber dem Wettbewerb zu punkten, setzen die Verantwortlichen der Regensburger Energie- und Wasserversorgung (REWAG) auf die Digitalisierung des gesamten Handelsprozesses von der Angebotslegung über die Entscheidungsunterstützung bei der Portfoliobewertung, die Angebotsorder und die Beschaffung der Energiemenge bis hin zur Abrechnung. Bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie vertrauen die Oberpfälzer auf die B2B-Plattform des Unternehmens Kisters.

Inanspruchnahme von Risikokapital

Energiehandel und -beschaffung nehmen deutlich Fahrt auf, werden kontinuierlich komplexer, kurzfristiger und finden mittlerweile rund um die Uhr statt. Dabei sind die Marktpreise bei fast allen Energieanbietern identisch, und die Gewinnmargen auf Basis der reinen Energiebereitstellung entwickeln sich bei den Anbietern am Großhandelsmarkt gegen . Diese Situation hat Auswirkungen auf Handel, Beschaffung und Vertrieb. Ein möglicher Ausweg aus diesem Dilemma wäre die Differenzierung über den Preis, aber dies ist im Großkunden-Segment nicht nachhaltig, da eine solche Strategie immer die Inanspruchnahme von Risikokapital voraussetzt. Eine nachhaltigere Lösung sehen daher immer mehr Marktteilnehmer in der Digitalisierung ihres Angebots – so auch die REWAG.

Kosten und Risiken senken

„Mit einer professionellen Handelssoftware, sprich der B2B-Plattform von Kisters, können wir interne Kosten und Risiken im Zuge durchgängiger, integrierter Prozesse senken und unseren Vertrieb sowie marktnahe Endkunden direkt einbinden“, sagt Joachim Brabandt, Leiter Energiehandel bei REWAG. „Das entlastet mittelfristig unsere Mitarbeiter, sodass sie sich um neue Kundenservices kümmern können, die wir anbieten wollen, um uns von unseren Mitbewerbern abzusetzen. Darunter verstehen wir etwa die Bereitstellung von Marktpreisen, Marktanalysen und KPIs (Key Performance Indicators) oder Echtzeit-Monitoring und -Beschaffung sowie Limit-Überwachung durch den Kunden selbst über die B2B-Plattform.“ Es geht darum, den Kunden ganz auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Angebote zu unterbreiten sowie im Anschluss die Leistungen effizient abzuwickeln und abzurechnen.

Projektstart im September 2018

Außerdem kommt die REWAG so den Anforderungen der Endkunden nach einer digitalen Kommunikation im Bereich der Energiebeschaffung nach. Ferner erwartet der Versorger, mit dem digitalen Handelsangebot weitere Kunden zu gewinnen.

Projektstart war im September 2018. „Im Vordergrund stand eine kundengetriebene Weiterentwicklung unserer Produktlandschaft“, erklärt Joachim Brabandt. Mit der B2B-Plattform setzt die Regensburger Energie- und Wasserversorgung zudem eine raschere, transaktions- und revisionssichere Abwicklung von

Handelsgeschäften mit Endkunden um. Beim Übertrag der bestellten Energiemengen in das eigene Portfolio und dessen Bewirtschaftung bietet die Kisters-Lösung darüber hinaus mehr Transparenz. Die ist notwendig, da Tranchenverträge mehr Komplexität bei der Abwicklung (Abrufung) von Energiemengen mit sich bringen.

Zahlreiche Extras an Bord

Auch in der Vergangenheit setzte die REWAG bereits auf Lösungen von Kisters. „Aufgrund der guten Erfahrungen, der kostengünstigen Implementierung, der hohen Funktionalität, der einfachen und preiswerten Weiterentwicklung der Produkte sowie der partnerschaftlichen Kooperation war die Entscheidung für ein weiteres gemeinsames Projekt nicht schwer. Gefallen haben uns auch der Einsatz von agilen Entwicklungs- und Projekt-Management-Methoden sowie die rasche und qualitativ hochwertige Umsetzung der Anforderungen“, berichtet Brabandt.

Bisher haben die Key Account Manager der REWAG Anfragen meist am Telefon und per E-Mail oder aber vor Ort beim Kunden beantwortet. Diese Anfragen wurden im Vertriebssystem erstellt und waren über eine transparente Transferpreislogik auch mit dem Energiehandel verbunden. Allerdings nicht in Echtzeit. Mit der B2B-Plattform existiert jetzt eine direkte, internetbasierte Echtzeit-Anbindung des Key Account Managers an den Energiehandel sowie die Ankopplung des Endkunden.

Die nächsten Ausbaustufen in Arbeit

Weitere Features der cloudfähigen Lösung sind die Darstellung von Tranchen, die Einbindung weiterer KPIs und zusätzlicher Preisdaten (Quoten) sowie eine Dokumentenablage für Abrechnungsinformationen. Zudem bietet sie eine individuelle Anpassung der Oberfläche und lässt sich mobil nutzen. Darüber hinaus erhält der Kunde im Zuge der Weiterentwicklung der B2B-Plattform durch die konkrete Auswahl differenzierter Module wie der Marktpreisdatenbank und dem Positionsmanagement eine passgenaue Lösung für seine Anforderungen.

Seit April 2019 ist die B2B-Plattform bei der Regensburger Energie- und Wasserversorgung in Betrieb. Mit weiteren Änderungsanforderungen, die beispielsweise den Verkauf von bereits beschafften Tranchen, das Management von Fondsprodukten oder die Einbeziehung von Spotmarktpositionen betreffen, haben die Partner bereits jetzt die nächsten Ausbaustufen in Arbeit.

()

Dieser Beitrag ist im Juni Sonderheft 2019 von stadt+werk zur Digitalisierung der Energiewirtschaft erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, Kisters,