

Billing-Plattform

Kernkompetenz statt IT-Sorgen

[29.6.2015] Kostendruck und Umsatzrückgänge stellen viele Energieversorger vor neue Herausforderungen. Mit einer Lösung der Firma items haben sie die Chance, einen der größten Kostentreiber zu reduzieren und den Fokus wieder auf ihre eigentliche Kernkompetenz zu richten.

Im Jahr 2006 hat der Gesetzgeber mit dem Beschluss der Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität (GPKE) die ersten Vorgaben zu Wechselprozessen im Stromvertrieb gemacht. Seitdem sind die Anforderungen an die IT der Energieversorger exponentiell gestiegen. Vorhandene Prozesse werden nicht nur in der Breite, etwa um Prozesse für Gas, Wechselprozesse im Messwesen und Herkunftsnachweisregister, erweitert. Auch in der Tiefe werden sie zweimal pro Jahr verändert. Mehrere Software-Generationen, Provisorien und Satellitensysteme haben seitdem die Komplexität der IT-Landschaften erhöht. Aus den reinen Abrechnungssystemen mit einem Stand von vor ungefähr neun Jahren sind mindestens gleichwertig Datenaustauschsysteme geworden. Parallel ist das Geschäft vieler Energieversorger durch Kostensteigerung und einen deutlichen Margenrückgang gekennzeichnet. Eine enorme Anforderung besteht darin, die betriebseigenen Infrastrukturen nicht in Investitionsstaus laufen zu lassen. Viele Energieversorger stehen außerdem vor der Herausforderung, den gewachsenen Komplexitäten mit geeigneten Ressourcen begegnen oder dem demografischen Wandel entgegenwirken zu müssen. Hinzu kommt, dass für die Produktwelt des Energieversorgers der Zukunft Kompetenzen benötigt werden, die aktuell oft nicht hinreichend verfügbar sind. Es sind deshalb Lösungsszenarien zu entwickeln und Umdenkprozesse anzustoßen, die einerseits Kostensenkungspotenziale heben und andererseits Optimierungsmöglichkeiten eröffnen.

Die Billing4us-Plattform

Wesentlicher Kostentreiber, aber auch Potenzialträger, ist die betriebsnotwendige IT-Infrastruktur. Die IT-Systeme werden von vielen Unternehmen noch immer selbst betrieben und betreut. Zeitgemäßer wäre es, sich auf die Kernkompetenzen des Energieversorgers zu besinnen. Das umfasst auch die Fokussierung auf den Kunden. IT-Kostensenkung bei gleichzeitiger Performancesteigerung, das ist auf einer Lösungsplattform

möglich, die Prozessabläufe harmonisiert abbildet – möglichst im kooperativen Verbund. Denn so profitieren die Beteiligten auch von Innovationen, die andere Unternehmen in ein gemeinsames Anforderungsmanagement einbringen. Diese Erfahrung machen seit mehr als drei Jahren die Stadtwerke Münster, die Stadtwerke Osnabrück, die Städtischen Werke Kassel und die Stadtwerke Lübeck. Alle vier Unternehmen waren treibende Kräfte und Innovationsgeber beim Aufbau der SAP-Template Lösung Billing4us. Die Plattform wurde durch items als Generalunternehmen nicht nur konzipiert und implementiert. Die Firma betreibt die Lösung auch und entwickelt sie ständig weiter.

Die Billing4us-Plattform hebt sich von anderen Templates im Markt deutlich ab. Sie ist von vornherein als Template entwickelt worden und nicht die Adaption einer vorhandenen Lösung auf weitere Energieversorger. Dieser Prozess im Verbund voneinander unabhängiger Unternehmen war mühsam, führte aber zu einem besonders überzeugenden Leistungspaket. Auf Basis der langjährigen Erfahrung im Bereich Umlagenverordnung wurde beispielsweise ein neuer Tarifbaukasten entwickelt, der flexibel anpassbar ist und für eine schnelle und kostengünstige Umsetzung sorgt.

Überzeugende Aspekte

Ein möglichst kostengünstiges IT-System sollte optimale Prozesskosten zum Ziel haben. Aus diesem Grund wurde jeweils möglichst effizient und nicht möglichst einfach konzipiert. Auf dieser Basis entstanden vielfältige Prozessautomatisierungen, die in signifikantem Umfang Personal entlasten. Hierzu gehören die vollwertige Einspeiserabrechnung, ein integriertes EEG-Reporting, Serienbrieffunktionen, eine Schnellerfassungsmaske, ein workflow-basiertes Beschwerde-Management, eine Lösung für automatisierte komplexe Gerätewechsel, workflow-unterstützte Sperrprozesse und andere Bausteine, die jeweils optional nutzbar sind.

Im Verbund gelang es außerdem, nicht über das Ziel hinaus zu schießen, wie es schon bei Template-Entwicklungen in großen Konzernverbänden vorgekommen ist. Deshalb wurden für WiM-Prozesse, Wechselprozesse im Einspeiserumfeld oder die G685-Abbildung jeweils schlanke Lösungen mit geringer Lizenzbelastung erarbeitet und eingesetzt. In wartungsintensiven Bereichen wurde in der Konzeptionsphase auf einen besonders hohen Harmonisierungsgrad geachtet. Das betrifft vor allem die Marktkommunikation, um Formatwechsel kostengünstig abbilden zu können. Im Netzumfeld geht das so weit, dass alle Formulare

über vier Mandanten und deutlich über eine Million Zählpunkte bis auf die Logos, Kopf- und Fußzeile sowie Infoblöcke identisch sind. Über diverse Steuertabellen, Namenskonventionen und Exit-Konzepte sind die Lösungen auf individuelle Bedürfnisse anpassbar. Statt einer Spaghetti-Programmierung entstand ein gut zu wartendes System.

Organisiert austauschen

Schon während der ersten Überlegungen zum Template wurde eine Organisationsstruktur in Form von Lenkungsausschüssen und eines Anforderungsmanagements mit entwickelt und im Zuge der Wirtschaftlichkeitsberechnungen berücksichtigt. Das Template ist deshalb nicht nur eine technisch moderne Plattform, sondern umfasst auch eine Organisationsstruktur zum gegenseitigen Austausch, zum Abgleich von Anforderungen und zur laufenden synergetischen Weiterentwicklung und Wartung des Systems. Hinzu kommen Komplementärlösungen wie eine gemeinsame Online-Plattform zum Austausch und zur stringenten Bearbeitung und Bewertung von Neuanforderungen.

Die Partner können außerdem einen positiven Nebeneffekt für sich verbuchen. Im Verbund ist es ohne zusätzliche Kostenbelastungen möglich, eine IT-Plattform mit optimalen Leistungskennzahlen zu nutzen: Antwortzeiten weit unter 800 Millisekunden, eine faktische 100 Prozent Verfügbarkeit und eine Absicherung im Katastrophenfall gehören dazu.

Mit der Billing4us-Lösung von items haben Energieversorger die Chance, einen der größten Kostentreiber – die energiewirtschaftliche IT-Infrastruktur und alle damit zusammenhängenden Sekundärkosten – zu reduzieren. Dadurch können sie mit eigenen Mitarbeiterressourcen den Fokus auf vertriebliche Herausforderungen und somit ihre eigentliche Kernkompetenz richten.

Markus Brahm ist Bereichsleiter Anwendungen und Prozesse bei der items GmbH in Münster. Andreas Müller ist dort Bereichsleiter Vertrieb/Key Account Management/Marketing.

<http://www.itemsnet.de>

Dieser Beitrag ist in der Juni-Sonderausgabe von stadt+werk mit Schwerpunkt IKT-Lösungen für Stadtwerke und kommunale Betriebe erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Informationstechnik, items,

Bildquelle: creativ collection Verlag

Quelle: www.stadt-und-werk.de