

Management Abstract

Christiana Köhler-Schute

Anders als die Anfang des Jahres herausgegebene 4. Auflage des Buches *Liberalisierung in der Energiewirtschaft*¹, die die Netzbetreiber zur Zielgruppe hat, befasst sich dieses Buch mit den Energieversorgern.

Der erste Teil des Buches beinhaltet Fachbeiträge zu unterschiedlichen Themen, die den Vertrieb anbelangen. Eine Zusammenfassung der Beiträge finden Sie in den nachfolgenden Kapiteln. Der zweite Teil beinhaltet tabellarische Übersichten der am Markt angebotenen Standardsoftwarelösungen. Die Informationen beruhen auf den Aussagen der Hersteller. In den nachfolgenden Kapiteln werden schließlich die beteiligten Unternehmen und die Autoren vorgestellt. An dieser Stelle sei angemerkt, dass – trotz sorgfältiger Arbeit – keine Haftung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Software übernommen werden kann.

Marc Zajicek, CIO bei der Wuppertaler Stadtwerke AG, beschreibt in dem einleitenden Beitrag Perspektiven und Handlungsoptionen für Energieversorgungsunternehmen zwischen Regulierung und Wettbewerb. Er macht vier entscheidende Handlungsfelder aus, die die Prozess- und Kostenoptimierung, die IT, den Vertrieb und die Unternehmensstrategie zum Inhalt haben. Er kommt zu dem Schluss, dass ... „Erfolge in den Bereichen Vertrieb auf der einen Seite und Kosten-/Prozessoptimierung auf der anderen Seite die Zukunft der EVU maßgeblich prägen und entscheiden.“

Dr. Dirk Faulenbach und Christoph Kloidt von der bofest consult GmbH befassen sich in ihrem Beitrag mit den Eckpfeilern einer wertorientierten Vertriebssteuerung. Sie zeigen grundlegende Handlungsfelder für eine effektive Vertriebssteuerung auf und gehen dabei auf die besonderen Branchenspezifika ein, nennen die zentralen Erfolgsfaktoren zum Aufbau einer Vertriebssteuerung und befassen sich mit den Steuerungsprinzipien Kundenwertbeitrag und Risikoanalyse als zentrale Arbeitspakete. Sie definieren Anforderungen an die IT für das Vertriebscontrolling, gehen auf die Problematiken ein und vertiefen das Thema beispielhaft mit

¹ *Liberalisierung in der Energiewirtschaft*, hrsg. v. Christiana Köhler-Schute, 4. Aufl., KS-Energy-Verlag, Berlin 2007.

Ausführungen zu den fachlichen Anforderungen an ein integriertes Vertriebsreporting.

Timo Dell von der evu.it GmbH befasst sich in seinem Beitrag *Umsetzung vertriebsgetriebener Prozesse unter Berücksichtigung aktueller Marktanforderungen der Liberalisierung* mit dem Thema CRM. Zunächst stellt er die Wettbewerbssituation dar und geht auf die Herausforderungen insbesondere für die Vertriebsorganisationen ein. Aus seiner Sicht sind die „Automatisierung des Informationsflusses und die interne Koordination ... dabei vorrangige Aufgaben vertriebsgesteuerter Prozesse.“ Er geht in diesem Zusammenhang auf die unterschiedlichen Datenmodelle vor dem Hintergrund des informatischen Unbundling ein und erläutert diese unter Einbeziehung von CRM-Systemen. Er beschreibt die Prozesse und Ziele von Online-Services und stellt zwei von der evu.it angebotenen CRM-Lösungen auf Basis von SAP und Microsoft vor.

Markus Rahe von der excim GmbH führt in seinem Beitrag *Ausrichtung der Vertriebsprozesse und Kalkulation auf den Kundenwert* aus, dass viele Energieversorger bislang noch über keine ausgeprägten Vertriebsstrategien verfügen und keine optimalen Verfahren aufweisen, um das Unternehmen in eine langfristige Profitabilität zu steuern. Die Notwendigkeit einer straffen Vertriebsorganisation und -ausrichtung unterstreicht er mit Ergebnissen aus dem Benchmark, den die excim 2006 durchgeführt hat. Er erläutert die Kosten- und Risikobewertung im Energievertrieb anhand der wesentlichen Positionen: Netzkosten und interne Leistungsverrechnung sowie die Energiebezugskosten und Risiken als besonders komplexer Bereich der Kalkulation. Er plädiert für ein Vertriebshandbuch, in welchem sowohl die Prozesse und Ziele als auch die Bewertungsverfahren, Kalkulationen und Risiken dokumentiert sind.

Uwe Rühlemann von der D&R account GmbH geht in seinem anschaulich verfassten Beitrag *„Der Wolf im Schafspelz“ – von der Lastganganalyse zur Deckungsbeitragsrechnung* zunächst auf unterschiedliche Ansätze zur Ermittlung von Deckungsbeiträgen ein, die zu abweichenden Ergebnissen und zu unterschiedlichen Aussagen führen. Er befasst sich mit dem Beschaffungscontrolling, beschreibt Prozesse, die zur Marktpreisfindung führen, und verdeutlicht einen Kalkulations-Prozess anhand von sechs Schritten. „Der Teufel steckt nach wie vor im Detail“, so der Autor. Er rät deshalb zu einem auf das Unternehmen zugeschnitten konkret ausgestalteten Kalkulations-Workflow.

Marcel Würmli von der Visos AG zeigt in seinem Beitrag *Integration der Prozesse und IT-Lösungen zur Optimierung von Vertrieb und Beschaffung* auf, dass zum einen differenzierte Tarifmodelle und Abnahmeprofile und zum anderen differenzierte Beschaffungsstrategien eine Integration der Prozesse zwischen Vertrieb und Beschaffung erfordert. Unabhängig welches Vertriebs- oder Be-

schaffungskonzept zugrunde liegt bedarf es eines leistungsfähigen, integrierten und datenbankgestützten Systems, um Transparenz und Sicherheit für Angebots- und Abwicklungsprozesse zu bieten.

Dr. Horst Wolter von der Soptim AG befasst sich in seinem Beitrag *Zusammenarbeit von Vertrieb und Bestellung* mit internen Transfermodellen und den dazugehörigen Transferpreisen als Voraussetzung für die saubere Aufgabentrennung der beiden Unternehmensbereiche Vertrieb und Beschaffung. Er beschreibt die verschiedenen Bestellmodelle, geht auf die Handhabung des Preisrisikos und auf Verrechnungspreise auf Basis von Price Forward Curves ein und bildet die Prozesse aus der Sicht des Vertriebs und aus Sicht der Beschaffung ab. Nachfolgend fasst er das Zusammenwirken von Vertrieb und Beschaffung zusammen.

Fridtjof Trayser von der Intense AG führt in seinem Beitrag *Zielgerichtete IT für den Vertrieb in der Energiewirtschaft* die Funktionsweise und Vorteile des Enterpriseportals von SAP aus. Das Enterpriseportal vereint verschiedene Applikationen herstellerunabhängig in einem Webbrowser auf einer Oberfläche. Der Vorteil liegt auf der Hand: Der Nutzer erhält bereichsübergreifend alle notwendigen für ihn wichtigen Informationen. „Die Einführung eines SAP-Portals“, so Fridtjof Trayser, „ist in erster Linie kein reines IT-Projekt“. Im Vordergrund steht die exakte Analyse aller dafür notwendigen Unternehmensprozesse. Er zeigt die damit zusammenhängenden Parameter auf.

Marcus Tegetmeyer und Sven Neukirchen von der grimm data Team GmbH befassen sich in ihrem Beitrag mit dem Thema *Bedarfsorientierte Beschaffung mittels SAP IS-U-gestützter Planungs- und Prognoseverfahren*. Das Konzept, das sie vorstellen, ist für kleinere Energieversorger (bis zu 100.000 Stromanlagen) und ihre Tarifkunden gedacht, die SAP IS-U für die Endkundenabrechnung bereits nutzen. Das Konzept „stellt keine Komplettlösung im Sinne eines integrierten Portfoliomanagements dar“, so die Autoren, aber „durch das Ausnutzen brachliegender Funktionalitäten innerhalb des SAP IS-U-Systems können geeignete Bedarfsprognosen auf Basis der Absatzmengen im Hinblick auf eine strukturierte Energiebeschaffung genutzt werden.“

Gunnar Friedrich und Marcel Baumert von der Stadtwerke Schneeberg GmbH sowie Dietrich Bicher und Gert Gräßer von der S.P.B. Software, Projekte & Beratung GmbH haben ihren Beitrag *VO.KIS im Stadtwerksverbund* überschrieben. Es geht um die Einführung des vertriebsorientierten Softwareproduktes VO.KIS, welches bei der KES (Kommunale Dienstleistungsgesellschaft Südsachsen mbH), ein Verbund aus sechs Stadtwerken, eingeführt werden soll. Die Autoren beschreiben die allgemeine Funktionsweise der Lösung, gehen dann auf die speziellen Anforderungen des Verbundes ein und beschreiben die Einführung in sechs Phasen.