

Die Anforderungen an die Informationstechnologie von Netzbetreibern und Lieferanten entwickeln sich mehr und mehr auseinander. Auch für den Lieferanten wird die integrierte Abwicklung aller Prozesse zunehmend zum kritischen Erfolgsfaktor im Markt, konstatiert Dirk Heinze, Geschäftsführer der Aktif Technology GmbH, Senftenberg.

Vereinfacht kann man sich die Abläufe eines Energielieferanten in Form einer liegenden 8 vorstellen (Bild 1). Gelingt es der Lieferantenorganisation, die Prozesskosten durch die integrierte Abwicklung aller Abläufe niedrig zu halten, kann sie sich deutliche Wettbewerbsvorteile erschließen.

Schon bei der Kalkulation eines Angebotes gilt es, die Daten der Interessenten möglichst vollständig zu erfassen, denn dies erleichtert spätere Abläufe, etwa bei der Rechnungsprüfung. Sind die Kalkulationsdaten wie unter anderem Netzgebiet, Netznutzungskosten und Spannungsebenen erfasst, wird der Kunde „modelliert“. Dabei steht die Prognose im Mittelpunkt. Vereinfacht wird dieser Prozessschritt, wenn historische Lastgangdaten zur Verfügung stehen. Ist dies nicht der Fall, kann mit Hilfe der Leistungsdaten ein vergleichbares Profil herangezogen werden, auf dessen Basis prognostiziert wird. Neben der Prognose werden für die Kalkulation zahlreiche weitere Informationen aus unterschiedlichen Datentöpfen benötigt (Bild 2).

Anbindung des Portfoliomanagements

Für eine zuverlässige Kalkulation ist eine enge Anbindung des Portfoliomanagements entscheidend. Denn je nach Zeithorizont der Kalkulation müssen die Einkaufsgeschäfte gegen die Prognose gestellt und offene Positionen durch flexible Verträge abgedeckt werden. Bei großen Kunden werden Optionen auf Einkaufsgeschäfte direkt gegen die Prognose gestellt, damit keine zu großen offenen Positionen entstehen. Man nennt dieses Verfahren auch „Back-to-Back“, da sich der Händler selbst ein passendes Angebot von einem Großhändler machen lässt.

Energielieferanten stellen neue Anforderungen an die IT

Markterfolg benötigt Prozessintegration

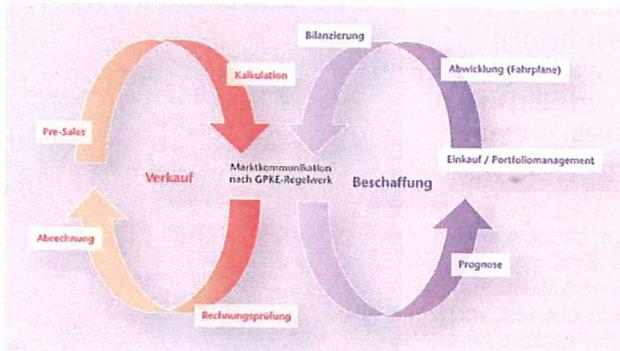


Bild 1
Der Lieferantenprozess: Abläufe, wo möglich, automatisieren.

Neben den Kosteninformationen sind für die Kalkulation die Zuschläge von entscheidender Bedeutung, denn diese bestimmen letztendlich die Marge. Eine optimale IT-Lösung sollten feste Margen unterstützen, zum Beispiel prozentual, und auch variable Zuschläge, beispielsweise auf Basis von Rating-Faktoren.

Ist der Auftrag erteilt, wird der Lieferantenwechsel automatisch eingeleitet und abgewickelt. Dabei gilt es, die Anforderungen der Gesetze und Regelungen zum Datenschutz einzuhalten. Wer den Aufwand für den Aufbau einer eigenen IT-Security-Struktur scheut, kann das Problem durch Integration einer so genannten elektronische Poststelle lösen,

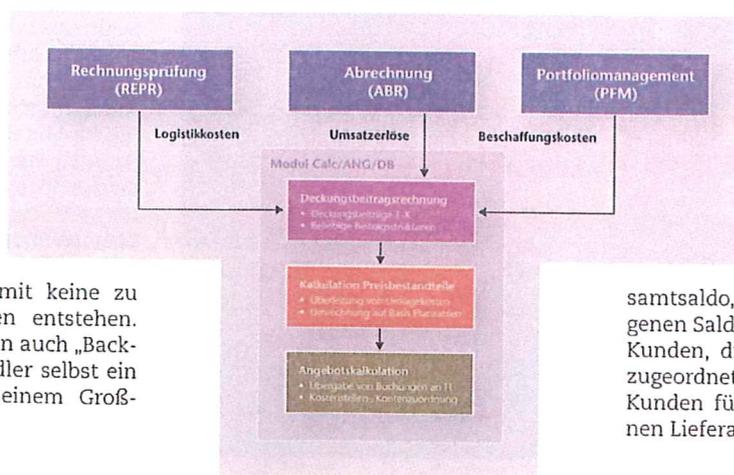
eine Standardlösung, über die sämtliche Sicherheitsanforderungen, wie etwa Verschlüsselung und elektronische Signatur, zentral gewährleistet werden.

Automatisierte Prozessabwicklung

Wurden im Vorfeld der Kalkulation sämtliche relevanten Informationen erfasst, steht der automatisierten Abwicklung der weiteren Prozessschritte nichts mehr im Wege. Denn damit ist bereits ein großer Teil des Bilanzkreisschemas angelegt und der neue Kunde korrekt seinem Bilanzkreis zugeordnet. Sobald der betroffene Netzbetreiber den Kunden bestätigt, wird die Prognose für diesen Kunden gerechnet oder aus der Kalkulation übernommen und anschließend das Ergebnis gegen die Einkaufsgeschäfte gestellt. Sind hier keine Unter- oder Überdeckungen zu erwarten, wird der entsprechende Fahrplan erzeugt und elektronisch übermittelt.

Weniger reibungslos läuft derzeit die Bilanzierungsrechnung. Das Problem: Der Übertragungsnetzbetreiber übermittelt in der Regel einen Gesamtsaldo, der nicht immer mit den eigenen Saldi übereinstimmt. Denn es gibt Kunden, die der VNB dem Lieferanten zugeordnet hat, die dieser aber nicht als Kunden führt, oder umgekehrt. Für einen Lieferanten zum Beispiel, der 60 000

Bild 2
Integrierte Prozesse liefern Datenbasis für Kalkulation.



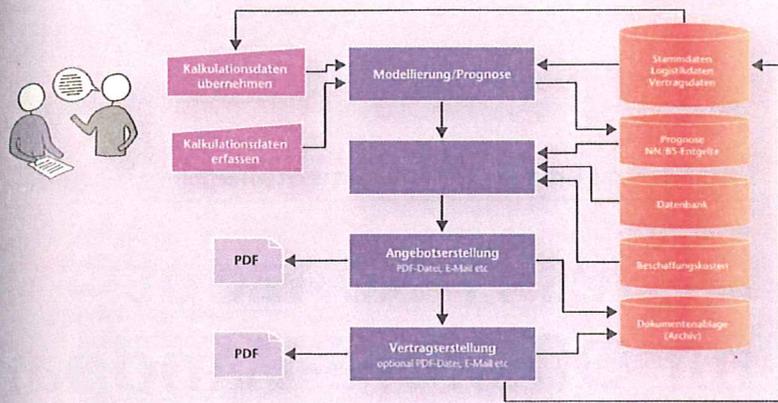


Bild 3

Kosten und Erlöse transparent zusammenführen.

trachtet werden. Je nach Anforderung werden die Kosten entweder fix (€ pro Jahr) oder variabel (€ je kWh) umgelegt oder auch zeitlich abgegrenzt. Auch hier wird direkt auf jene Informationen zugegriffen, die in den unterschiedlichen Prozessschritten generiert wurden. Mit dieser transparenten Sicht auf den Kunden lassen sich Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und die Kalkulation und Angebotsstellung permanent optimieren.

Dirk Heinze, Geschäftsführer

Aktif Technology GmbH, Senftenberg

www.aktif-technology.com

Kunden in 100 Netzen hat, ist es ein hoher Aufwand, den Kunden herauszufinden, der die Abweichung verursacht. Das Software-System kann ihn zwar mit Reports unterstützen, doch am Ende bleibt es Detektivarbeit, das Problem eindeutig zu identifizieren.

Rechnungsprüfung gewinnt an Bedeutung

Der Rechnungsprüfung wurde in den vergangenen Jahren wenig Aufmerksamkeit gezollt, doch mit der wachsenden Anzahl eingehender Netznutzungsrechnungen und dem steigenden Risiko wird sie zunehmend interessanter. Vollerorts werden keine korrekten Rückstellungen gebildet, die Bilanzen sind angreifbar, und wichtige Daten für die strategische Unternehmensführung liegen nicht vor. Zudem machen die Netznutzungskosten einen hohen Anteil an den Gesamtkosten aus. Fehlen hier zuverlässige Zahlen, sind Preiskalkulationen, Erfolgsrechnungen, Rentabilitätsberechnungen oder die allgemeine Erfolgskontrolle im Unternehmen zu einem großen Teil ein „Stochern im Nebel“. Eine integrierte und automatisierte Rechnungsprüfung sorgt für Transparenz. Sie gleicht die eingehenden Rechnungen mit den vorliegenden Angebotsinformationen zum Kunden ab – von den Netznutzungsentgelten bis hin zu Preisbestandteilen wie Konzessionsabgaben oder KWKG. Damit ist zu jedem Zeitpunkt der aktuelle Finanzstatus des Unternehmens bekannt. Es können darüber hinaus Rückstellungen gebildet werden, die die nicht abgerechneten Kosten für bereits in Anspruch genommene Netznutzungsleistungen korrekt darstellen. Es gibt eine saubere Abgrenzung, und der Prozess der Wirtschaftsprüfung wird deutlich erleichtert.

Kontrolle durch periodengenaue Deckungsbeitragsrechnung

Über die integrierte Abbildung des Lieferantenwechsels lässt sich auch eine periodengenaue Deckungsbeitragsrech-

nung umsetzen (Bild 3). Anders als bei der herkömmlichen Deckungsbeitragsrechnung, bei der entweder das Datum der Rechnungsstellung oder das Datum des Zahlungseingangs herangezogen werden, können bei der erweiterten Deckungsbeitragsrechnung die Bruttoerlöse (Deckungsbeiträge) periodenbezogen und auf unterschiedlichen Ebenen be-

VERKÄUFE

Beschreibung der Anlage, gehandhabte Stoffe

1. Art der Anlage

Gasturbinenanlage mit nachgeschaltetem Abhitzekegel zur Erzeugung von Dampf und Elektroenergie nach 4. BImSchV Ziffer 1.5, Spalte 2 mit einer max. Feuerungs-wärmeleistung von 6,835 MW.

1.1 Beschreibung der Anlage

• Technische Daten der Gasturbine

Betriebsbezeichnung	Gasturbine
Hersteller	Kawasaki
Typ	K 1334 DG
Hersteller-Nr.	20621
Baujahr	1997
Leistung	1,805 MW

• Technische Daten Abhitzekegel

Betriebsbezeichnung	Abhitzekegel
Hersteller	Standardkes-sel Duisburg
Typ	HAT AH 80-00
Hersteller-Nr.	45078
Baujahr	1997
zul. Betriebsüberdruck	16 bar
max. Speisewassertemp.	108 °C
Kesselleistung	5,5 t/h

2. Angabe der lt. Bescheid möglichen Einsatzstoffe

Brennstoff	Erdgas H
Heizwert (Hu)	36.000 kJ/kg

3. Standort der Anlage und Beschreibung der Emissionsquellen

3.1 Standort (Ortslage)

Stadtwerke Schwarzenberg GmbH
Schillerstraße 50
08340 Schwarzenberg
HKW Neuwelt
Kesselhaus

3.2 Emissionsquelle

Abgaskamin	
Schornstein	Stahlrohrkamin
Anzahl der Züge	1
Höhe über Gelände	23 m
Austrittsfläche	0,63 m ²

4. Verkäufer der Anlage

Stadtwerke Schwarzenberg GmbH
Grünhainer Straße 32 a
08340 Schwarzenberg
Herr Kühnscherf
Tel.: 03774 15200
Fax: 03774 25065
Email: swszb@stadtwerke-schwarzenberg.de