

Datendrehscheibe Energiedatenmanagement: Wie die vertriebliche Deckungsbeitragsrechnung im EDM-System gelingt

Anke Schäfer

Auf dem Weg zur systematischen Standardisierung der Wirtschaftsplanung kommt es darauf an, die Datenlieferung, -auswertung und -bereitstellung auf eine einheitliche und qualitativ hochwertige Datenbasis zu heben. Das heißt, weg von konventionellen Excel-Lösungen und hin zu modernen automatisierten und digitalisierten Kommunikationsprozessen. Ein Meilenstein dabei ist die Abbildung der Deckungsbeitragsrechnung der Individualkunden im Energiedatenmanagement (EDM)-System.

Von der Strom-, Gas- und Wasserversorgung über die Bereitstellung nachhaltiger grüner Energien bis hin zum Glasfaser-Internet und zu Ladestationen für Elektrofahrzeuge – längst sind die Stadtwerke Neustadt am Rübenberge mehr als ein reines Energieversorgungsunternehmen. Als breit aufgestellter Kommundienstleister verstehen sich die Niedersachsen als ein engagierter, serviceorientierter Partner für die Menschen in ihrer Region. Um diesem Anspruch jeden Tag gerecht zu werden, ist es von zentraler Bedeutung, durchgängig eine hohe eigene Datenqualität sicherzustellen.

„Für die Lieferung belastbarer Berichte müssen die Datenquellen und die Berechnungsvorgänge standardisiert werden“, erläutert Klaus Visedyk, Projektleiter EDM Vertrieb & Netz der emb. Doch warum nun ausgerechnet im Rahmen des Energiedatenmanagements? Dafür lohnt es sich, einen vertiefenden Blick auf die wachsende strategische Rolle moderner EDM-Systeme zu werfen.

Strategische Rolle moderner EDM-Systeme

Mit Fortschreiten der Energiemarktliberalisierung hat sich das Energiedatenmanagement zur integrierten Datendrehscheibe aller energiewirtschaftlichen Prozesse entwickelt. Vor dem Hintergrund einer Vielzahl stetig komplexer werdender Kommunikationsprozesse sind moderne EDM-Systeme ein zentrales Bindeglied zwischen allen bilanzierungs- und abrechnungsrelevanten Daten. Insbesondere das traditionelle Kerngeschäft der Energieversorger – die Königsdisziplin Ener-

gievertrieb – muss schon heute zahlreiche Veränderungen meistern, um in einem stark preisgetriebenen Wettbewerbsumfeld Kunden, Margen und Marktanteile zu sichern.

Einfachheit (als Komplettlösungen oder Bündelangebote) und eine hohe Geschwindigkeit in den Produkt- und Serviceangeboten sind der Schlüssel zum Erfolg. Für eine erfolgreiche Marktteilnahme ist es daher umso entscheidender, dass der Datenaustausch möglichst reibungslos und durchgängig automatisiert abgewickelt werden kann. Digitale Services und Geschäftsmodelle werden zum Standard.

Für EVU ist es daher durchaus interessant, sich im Zuge ihrer strategischen Positionie-

rung einen schnellen Überblick über die Themenstellungen im Energievertrieb zu verschaffen und individuelle Verbesserungspotentiale in Prozessabläufen, organisatorischen Verantwortlichkeiten, IT und Berichtswesen aufzuzeigen.

Strukturierte Themenlandkarte zur strategischen Orientierung

Als Grundlage ihres methodischen Beratungsansatzes hat die EnergieMarkt Beratungsgesellschaft mbH (emb) die einzelnen Aufgaben und Themenstellungen im Energievertrieb in einer strukturierten Themenlandkarte zusammengefasst (siehe Abb. 1). Ein elementarer Bestandteil, der aus der Themenlandkarte der emb abgeleitet wer-



Abb. 1 Themenlandkarte Vertrieb

den kann, ist die Planung und Steuerung der wesentlichen wirtschaftlichen Faktoren, insbesondere der Deckungsbeitragsituation. In der Themenlandkarte lässt sich die Deckungsbeitragsrechnung den übergreifenden Themen „Vertriebssteuerung & Berichtswesen“ und „Wirtschaftsplan“ zuordnen, aber auch in den Themengebieten „Kalkulationsprinzipien“, „Kundenkalkulation“ und „Energiedatenmanagement“ finden sich Aspekte der Deckungsbeitragsrechnung wieder.

„Mit Hilfe unserer Themenlandkarte ergab sich bei anderen Projekten in der Erstanalyse ein hoher Mehrwert und Effizienzgewinn bei der Identifikation von Verbesserungspotentialen, da der Einstieg niederschwellig und erste messbare Ergebnisse bereits mit geringem Aufwand erzielt werden können“, so Daniel Knipprath, Geschäftsführer der emb. Genau hier setzten auch die Stadtwerke Neustadt am Rügenberge mit der Abbildung ihrer vertrieblichen Deckungsbeitragsrechnung im EDM-System an.

Das EDM-System als zentrale Datendrehscheibe

Der erste Schritt in eine standardisierte Wirtschaftsplanung wurde bereits mit der Implementierung des „emb-Tarifkalkulators“ im Jahr 2017 getan. Mit dem emb-Tarifkalkulator werden alle Stammdaten der Tarifkunden über eine Schnittstelle aus dem Verbrauchsabrechnungssystem in den Tarifkalkulator geladen. Die Preisinformationen liegen im Kalkulationswerkzeug vor und

können frei parametrisiert werden. Der „emb-Tarifkalkulator“ liefert aus diesen Daten eine Deckungsbeitragsrechnung für die Tarifkunden mit der Möglichkeit einer Szenario-Rechnung, um unterschiedlichste Preisszenarien in allen Preiskomponenten zu simulieren. Ein solcher Standard immer gleicher Datengrundlagen und Berechnungsmethoden sollte auch mit dem Projekt „Deckungsbeitrag Individualkunden“ im EDM-System geschaffen werden.

Das vertriebliche EDM-System dient im Wesentlichen der Energieabsatz- und -beschaffungsplanung (Menge und Kosten) für künftige Zeiträume. Darüber hinaus werden mittels Schattenbilanzierung die Bilanzierungsergebnisse der Verteil- und Übertragungsnetzbetreiber überprüft. Wird nun ein EDM-System auch für die Angebotskalkulation von Sondervertragskunden eingesetzt, können die Kalkulationsergebnisse für eine vertriebliche Deckungsbeitragsrechnung verwendet werden.

Mit dem Angebotsmanagement werden Absatzprognosen der Individualkunden mit Preisinformationen in der Angebotskalkulation verknüpft und in Form von Rechnungen im EDM-System abgelegt. In einem programminternen Bericht werden nunmehr die Rechnungsdaten mit den Kunden-, Vertrags- und Zählpunktstammdaten zusammengefasst und als Rohdaten in Excel exportiert.

Nach dem Import der Rohdaten in das Werkzeug „WP-Strom-Kalkulator“ der emb

können auf diesem Wege Erlöse, Beschaffungskosten, Steuern und Abgaben sowie Deckungsbeiträge in zuvor festgelegten Segmenten in formatierten Ansichten dargestellt werden. Der „WP-Strom-Kalkulator“ erfüllt weiterhin Export- und Versandfunktionen für die erstellten Berichte. Sofern die Wirtschaftsplanendaten mit dem „WP-Strom-Kalkulator“ generiert wurden, kann vor Beginn des Lieferjahres der abgestimmte Wirtschaftsplan eingelesen werden. Im fortlaufenden Lieferjahr sind die Änderungen zum Ursprung in einem Bericht erkennbar.

Vorausschauende Planungsmethodik schafft mehr Freiraum für das Tagesgeschäft

Die Stadtwerke Neustadt am Rügenberge und die emb setzten ihr gemeinsames Projekt gewohnt partnerschaftlich, zielorientiert und pragmatisch um. Gleich zu Beginn wurden der Aufbau des Deckungsbeitragsreports (DB Report / konsolidierte Gesamtsicht) abgestimmt und Kundensegmente, in denen die Erlöse, Kosten und Deckungsbeiträge dargestellt werden, festgelegt – eine vorausschauende Planungsmethodik, die sich schon frühzeitig auszahlt. So konnte die emb bereits nach dem ersten Workshop die weiteren Implementierungen ohne zusätzliche Unterstützung umsetzen, was für den Kunden einen geringen Projektaufwand und mehr Freiraum für das eigene Tagesgeschäft bedeutete.

Wirtschaftsplan EMB Strom		ENERGIE MARKT Beratungsgesellschaft mbH									
Jahr	2022	Anzahl	Liefermenge	Nettoerlöse	IST & Ab	Stromsteuer	EEG	KA	KWK	§17 Offshore	§18 AbL&V
		zP	[kWh]	[Euro]	[Euro]	[Euro]	[Euro]	[Euro]	[Euro]	[Euro]	[Euro]
Eigenes Netz	15	2.587.201	672.589	209.044	61.238	111.214	3.930	7.669	11.815	265	
B_Gewerkekunden	3	43.906	10.666	3.776	900	1.635	698	166	184	1	
C_GL_individual	3	43.906	10.666	3.776	900	1.635	698	166	184	1	
C_RUM	6	861.795	213.732	60.093	17.667	32.085	948	2.189	3.404	78	
H_RUM	3	181.360	45.458	12.646	3.718	6.752	199	451	716	16	
H_SLM_Offentlich	3	6									
D_Eigenverbrauch	3	15									
FV_RUM	3	15									
F_Bänderung	3	15									
Differenzmengen	2	3									
Netzerlöse	1	3									
		Verbrauch	Nettoerlöse	IST & Ab	Stromsteuer	EEG	KA	KWK	§17 Offshore	§18 AbL&V	
		[kWh]/zP	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]	[t/AWh]
		199.147	22.516	6.998	2.050	3.723	0.132	0.257	0.396		
		14.635	24.294	8.600	2.050	3.723	1.590	0.378	0.419		
		14.635	24.294	8.600	2.050	3.723	1.590	0.378	0.419		
		143.692	24.569	6.973	2.050	3.723	0.110	0.254	0.395		
		60.453	21.757	6.973	2.050	3.723	0.110	0.254	0.395		
		226.811	25.318	6.973	2.050	3.723	0.110	0.254	0.395		
		521.299	22.415	6.973	2.050	3.723	0.110	0.254	0.395		
		521.299	22.415	6.973	2.050	3.723	0.110	0.254	0.395		
		172.515	19.250	6.979	2.050	3.723	0.110	0.259	0.396		
		172.515	19.250	6.979	2.050	3.723	0.110	0.259	0.396		

- Anzahl Kunden und Liefermengen
- Steuern & Abgaben, Nettoerlöse, Mess- und Netzentgelte
- Beschaffungskosten und Deckungsbeiträge
- Jahres- und Quartalsdarstellung
- Differenz zum Wirtschaftsplan

Abb. 2 Deckungsbeitragsrechnung – Schematische Darstellung

Neben der reinen Reportfunktionalität wurden auch Übersichten im EDM-System geschaffen, um in zentralen Programmsichten die Datenqualität zu überwachen. Aus diesen Ansichten heraus können unplausible Daten ganz einfach mittels Workflow-Unterstützung korrigiert werden. Nach Abschluss der Arbeiten wurde den Stadtwerken Neustadt am Rügenberge das neue Berichtswesen im Rahmen einer Ergebnispräsentation vorgestellt und übergeben.

Flankierende Business Process Outsourcing (BPO)-Dienstleistungen

Wertvolle Synergien ergaben sich aus der bisherigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit. So greifen die Stadtwerke Neustadt am Rügenberge in anderen Bereichen bereits auf BPO-Dienstleistungen der emb zurück. Dazu gehört die Umsetzung der MaBiS (Durchführung der Marktkommunikation, Schattenbilanzierung, Unterstützung im Clearingprozess) ebenso wie die Durchführung von Schnittstellenläufen (EDM-Verbrauchsabrechnung).

„Angesichts immer komplexerer gesetzlicher Anforderungen und des daraus erwachsenden hohen Zeit- und Personalaufwands wird unser EDM-Serviceangebot sehr gut angenommen. Auf Kundenwunsch decken wir bei Bedarf auch die gesamte EDM-Prozesskette ab – von der Datenlieferung für Absatzprognose und Beschaffung über die Abrechnungsunterstützung bis hin zur marktrollenübergreifenden Kommunikation und Unternehmenssteuerung“, so Daniel Knipprath, Geschäftsführer der emb.

Der mit den Stadtwerken Neustadt am Rügenberge vereinbarte Dienstleistungsumfang wurde um die Sicherstellung der Datenqualität im Berichtswesen Deckungsbeitrag erweitert. So kann eine hohe Datenqualität gewährleistet werden. Alle Aktualisierungen der Berechnungsdaten und die Erstellung der Reports erfolgen automatisiert.

Datengrundlagen für eine standardisierte Wirtschaftsplanung nunmehr komplett

Maximilian Martin, Vertrieb und Energiehandel der Stadtwerke Neustadt am Rügen-

berge, zeigt sich sehr zufrieden mit den erzielten Ergebnissen: „Mit der Deckungsbeitragsrechnung im EDM-System für unsere Individualkunden und dem emb-Tarifkalkulator haben wir die Datengrundlagen für die Wirtschaftsplanung nun komplettiert. Die Sicherstellung der Datenqualität durch die emb liefert belastbare Daten für das DB Reporting. Damit haben wir Kapazitäten frei, um uns auf das Tagesgeschäft zu konzentrieren.“ (Zur Schematischen Darstellung der Deckungsbeitragsrechnung siehe Abb. 2).

Neue gemeinsame Ziele bereits gesetzt

Es ist also keine Frage, dass sich beide Projektpartner bereits neue Ziele setzen und dabei die Erfahrung aus schon erfolgreich umgesetzten Meilensteinen bei anderen Kunden nutzen können. So wurden in weiteren Projekten z. B. auch die Deckungsbeiträge der Tarifkunden im EDM-System ermittelt und in ein Berichtswesen überführt. Hierzu wurden Aggregate gleicher Preisbestandteile gebildet und mit den entsprechenden Tarifen und Preisinformationen angereichert.

In Verbindung mit dem Portfoliomanagement-System konnten die Beschaffungskosten für das Tarifsegment verursachungsgerecht auf die Aggregate der jeweiligen Kundengruppen umgelegt werden. Damit ergibt sich eine Deckungsbeitragsrechnung

der Tarifkunden, die auch die tatsächlichen Beschaffungskosten berücksichtigt.

Gleichzeitig können mit der Möglichkeit, Szenarien im „WP-Strom-Kalkulator“ der emb durchzuspielen, auch Vertragslaufzeiten von Individualkunden und Mengenszenarien für die Tarifkunden berücksichtigt werden.

Kontinuierliche Weiterentwicklung des EDM-Portfolios

Mit einer vertrieblichen Erlösberechnung über alle Kunden und der Berücksichtigung von Beschaffungsaufwänden aus dem Großhandel und Einspeiseverträgen, die auf der Einkaufsseite des Portfoliomanagementsystems abgebildet werden, ist im EDM-System eine gesamtunternehmerische Deckungsbeitragsrechnung implementiert worden.

Die emb erweitert darüber hinaus kontinuierlich ihr EDM-Dienstleistungsportfolio und entwickelt neue pragmatische Werkzeuge, die ihre Kunden operativ entlasten und ihnen im eigentlichen Kerngeschäft den Rücken stärken.

*Dr. A. Schäfer, Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, Rostock
info@dr-schaefer-pr.de*

*Weitere Informationen auf <https://www.e-markt-b.de/themen/energiedatenmanagement>
oder unter info@e-markt-b.de*

www.energie.de

Das Portal der Energiewirtschaft

energie.de