



Dadurch, dass unterschiedliche Abteilungen und externe Dienstleister involviert sind, war es der EWR wichtig, das Projekt einheitlich abzuwickeln.

Bild: © EWR Rheine



29.05.2020

Wie sich Projekte leichter bereichsübergreifend steuern lassen

Die Energie- und Wasserversorgung Rheine setzt bei der Erweiterung ihres EDM-Systems auf eine Steuerungs- und Managementsoftware, die sich an den Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen orientiert.

Im Rahmen eines bereichsübergreifenden Projekts baut die Energie- und Wasserversorgung Rheine (EWR) derzeit in seinem EDM-System eine vertriebliche Deckungsbeitragsrechnung auf, deren Daten mit der Wirtschaftsplanung verknüpft werden sollen.

In der Regel wird ein vertriebliches Energiedatenmanagement (EDM)-System für die Absatz- und Beschaffungsplanung (Menge und Kosten) für Energie für künftige Zeiträume verwendet. Dazu gehört auch die Angebotskalkulation für Sondervertragskunden, die auf dessen Absatzprognosen basieren. Für Tarifkunden sind allerdings in der Regel in einem EDM-System keine Preisinformationen hinterlegt.

Gesamtunternehmerische Deckungsbeitragsrechnung als Ziel

Mit der Erweiterung soll sich dies nun ändern und ist bereits bei der EWR in einigen Teilprojekten umgesetzt: Alle Tarifkunden sollen dort mit den Tarifen und damit auch mit den Endkundenpreisen verknüpft werden. Hinzu kommen individuelle Kostenbestandteile, etwa für den Messstellenbetrieb, Strombeschaffungskosten nach Abnahmeverhalten, die dort hinterlegt bzw. berechnet werden.

Mit einer vertrieblichen Erlösberechnung über alle Kunden und der Abbildung der Kostenbestandteile lässt sich dann aus den Daten des EDM-Systems eine gesamtunternehmerische Deckungsbeitragsrechnung erstellen.

Standardisierung der Datenquellen nötig

Allerdings müssen die Datenquellen und die Berechnungsvorgänge standardisiert werden: Denn bei der EWR wurden neben dem Vertriebs-EDM bislang Plan- und Ist-Daten aus unterschiedlichen Quellsystemen in zahlreichen Excel-Tabellen für die Wirtschaftsplanung zusammengeführt und aufbereitet.

Um diese Bruchstellen im Datenmanagement zu vermeiden, musste die vorhandene Systemlandschaft an bestehende Prozessabläufe orientiert weiterentwickelt werden, um einheitliche Datensätze zu implementieren und Schnittstellen zu automatisieren.

Einheitliche Projektabwicklung gewünscht

Gesteuert wurde das bereichsübergreifende Vorhaben mit SCANAGY Projekt, einer modularen Steuerungs- und Managementsoftware der EnergieMarkt Beratungsgesellschaft (emb). Ausdrückliches Ziel der EWR war es, das Projekt einheitlich abzuwickeln, nicht zuletzt, da sich durch die Interaktion vieler Beteiligter – etwa durch unterschiedliche Abteilungen und externe Dienstleister – ein erhöhter Abstimmungsaufwand nötig war.

„Ein umsichtiges bereichsübergreifendes Projektmanagement erfordert nicht nur methodisches Know-how, sondern auch psychologisches Gespür. Für viele Mitarbeiter sind organisatorische Veränderungen immer auch mit der Angst vor einem zu hohen bürokratischen Aufwand verbunden“, sagt Peter Schomacher, Vertriebsleiter der EWR.

Software-as-a-Service-Lösung

Dies habe man in der emb gefunden, zudem überzeugte Schomacher zufolge die webbasierte Bereitstellung als Software-as-a-Service: „Durch eine pragmatische Lösung aus der Cloud reduzieren wir messbar unsere Administrationsaktivitäten. Darüber hinaus haben wir monatlich planbare Kosten für den Cloud-Service, der Aufwand für zusätzliche IT-Dienstleistungen, Softwareupdates oder die Beschaffung und den Betrieb eigener Hardware reduziert sich auf Null“, fasst Alfred Sagurna, Prokurist und Bereichsleiter Energiehandel und Vertrieb zusammen.

„Ein gemeinsames Ziel verbindet und schafft Akzeptanz“, gibt Klaus Vischedyk, Projektleiter bei der emb, seine Erfahrungen wider. Dazu gehöre auch die Erstellung eines detaillierten Konzepts mit transparenten Meilensteinen und einer klaren Rollenverteilung. „Abläufe verbindlich festzulegen und zu dokumentieren, sich regelmäßig zum Projektfortschritt auszutauschen und bei Bedarf punktgenau nachzuzustieren bringt Klarheit und Struktur in die Zusammenarbeit“, so Vischedyk.

Für die Anforderungen von kleinen und mittleren Unternehmen

Beim Projektabschluss werde nicht nur der Projektgegenstand – also das Berichtswesen und die Dokumentation – an die Kunden übergeben, auch tausche man sich zu den im Projektverlauf gesammelten Erfahrungen aus, ergänzt emb-Geschäftsführer Daniel Knipprath. Auch hier komme ein standardisiertes Werkzeug zum Einsatz, das die Lessons Learned im Projektmanagement plastisch vermitteln soll.

EWR-Prokurist Sagurna ist zufrieden: „Die Steuerungs- und Managementsysteme der Marktführer sind oftmals zu ‚mächtig‘ für die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen“. Mit der Lösung von emb habe man eine passgenaue 360-Grad-Sicht auf alle Projektakteure, -informationen und -kennzahlen. (sg)

Zum Newsletter anmelden