

Klassische Fehler vermeiden

BI-Anforderungen bei Neugründungen

Projekte rund um Reporting und Business Intelligence (BI) wurden von Energieversorgungsunternehmen in vielen Fällen bisher eher stiefmütterlich behandelt. Die Ausgründung neuer Unternehmensstrukturen bietet die einmalige Chance, Data-Warehouse- sowie Controllingprozesse von Anfang an zielgerichtet aufzubauen und klassische Fehler zu vermeiden.

Ob Rekommunalisierungsvorhaben oder Kooperationsinitiative: Am derzeitigen Trend zur Unternehmensgründung im deutschen Energiemarkt lässt sich nicht rütteln. Bundesweit nehmen zahlreiche neue Stadt- und Regionalwerke sowie Gesellschaften mit gebündelten Handels- und Beschaffungsaktivitäten ihre Arbeit auf. Das grundsätzliche Ziel einer solchen Neugründung sollte es sein, IT-Systeme und Geschäftsprozesse so flexibel zu gestalten, dass diese nicht nur heutigen, sondern auch allen künftigen Anforderungen ohne größeren zusätzlichen Aufwand gerecht werden können. Dies betrifft nicht zuletzt das Thema Business Intelligence. In diesem Zusammenhang geht es künftig nicht mehr nur um die

Im Rahmen des informatischen Unbundlings wurde in den vergangenen Jahren vielerorts wichtiges Potenzial verschenkt.

Pflicht, jederzeit die gesetzlichen Reportingvorgaben abzubilden. Stattdessen zählt vor allem die Kür, sich die modernen technologischen Möglichkeiten zunutze zu machen, um im Tagesgeschäft schnell zu tragfähigen Entscheidungen zu gelangen – sei es bei strategischen, vertrieblischen oder prozessualen Fragen. Entsprechende Fragen rund um den Aufbau einer passenden und bereichsübergreifend einheitlichen BI-Struktur sollten daher so früh wie möglich auf der Agenda der Unternehmen stehen.

Migration nutzen

Die Erfahrungen der Exin-Berater im SAP-Umfeld belegen, dass im Rahmen des informatischen Unbundlings

in den vergangenen Jahren vielerorts wichtiges Potenzial verschenkt wurde. Migrationen wurden nicht immer zum Anlass genommen, neben dem operativen Tagesgeschäft auch das Berichtswesen auf eine solide Basis zu stellen. Selbst wenn inzwischen viel Engagement und Investitionen in vorhandene BI-Szenarien geflossen sind, steht deren Leistungsfähigkeit im unternehmerischen Alltag oft in der Kritik der Anwender. In vielen Fällen gibt es einen Wildwuchs an Reporting-Tools. Da Fachbereiche vor dem Hintergrund fehlender BI-Strategien bei der Suche und Sammlung der für sie relevanten Informationen zudem sehr kreativ vorgehen, klagen IT-Verantwortliche inzwischen immer lauter über die Masse entstandener Datensilos – meist in Form von Excel-Listen. Durch stetig wachsende Datenmengen und zum Teil ungeschickte Modellierung werden Analysen zunehmend ausgebremst. Mit jedem Tag wird es für die Versorgungsunternehmen schwieriger, Berichts- und Informationsstrukturen neu aufzulegen.

Data Warehouse als Ausgangspunkt

Im Zuge aktueller Migrationen sollten deshalb so früh wie möglich berichtsrelevante Fragen berücksichtigt und gegebenenfalls externe Spezialisten mit belegbarer Expertise hinzugezogen werden. Allen voran gilt es immer, die Notwendigkeit und Vorteile unterschiedlicher BI-Lösungen abzuwägen und deren betriebswirtschaftlichen Nutzen zu hinterfragen. Aufgrund der großen Datenmenge ist der Einsatz eines Data-Warehouse-Systems jedoch oft unumgänglich.

Zudem gibt es in Deutschland kaum ein Stadtwerk mit kommunaler Mehrheitsbeteiligung, das sich ausschließlich auf den Verteilungsnetzbetrieb konzentriert. Um die strikte Trennung zwischen Netzbetrieb und Vertrieb zu gewährleisten, sind Energieversorgungsunternehmen,

die ein IS-U-System von SAP einsetzen, nach wie vor gut beraten, die »Handlungsempfehlung für das informatische Unbundling« der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) aus dem Jahr 2006 zu beachten. Die Praxis zeigt, dass sich in diesem Zusammenhang vor allem der Ansatz bewährt hat, eigene SAP Business Data Warehouses (SAP BW) für die IS-U-Systeme beziehungsweise Mandanten von Lieferant und Netzbetrieb aufzubauen (*Bild 1*). Dies gilt auch, wenn die eigentliche IS-U-Systemleistung bei einem Dienstleister eingekauft wird.

Alternative Umsetzungsmöglichkeiten

Aufgrund der großen Datenmengen ist der Einsatz eines Data-Warehouse-Systems oft unumgänglich.

wie die Datenübernahme aus mehreren IS-U-Mandaten in ein einziges BW-System bergen im Gegensatz dazu das Risiko, dass die Beachtung der Datenzugriffsrechte für Netz und Vertrieb im Zuge künftiger gesetzlich erforderlicher Prozessanpassungen zusätzlichen Aufwand erfordert. Mit getrennten Systemen wird jener Gefahr von Anfang an ein Riegel vorgeschoben. Das jeweilige Versorgungsunternehmen ist gegenüber der Bundesnetzagentur (BNetzA) auf der sicheren Seite, wenn es um den Nachweis der konsequenten Datentrennung zwischen verschiedenen Marktrollen geht.

Anwender im Fokus

Unabhängig davon, wie die Entscheidung zur konkreten Gestaltung der SAP-BW-Landschaft ausfällt, kommt es bereits

im Vorfeld der spezifischen Projektanbahnung darauf an, die Fachanwender, die mit den generierten Berichten und Auswertungen künftig arbeiten sollen, einzubeziehen. Selbst wenn dies nahezu selbstverständlich erscheint, sieht der Alltag oft anders aus, wie die Gartner-Analysten bereits 2011 feststellten: Laut ihrer damaligen Schätzung sind zwischen 70 und 80 % aller BI-Projekte – branchenunabhängig – zum Scheitern verurteilt. Als Gründe wurden die mangelnde Kommunikation zwischen IT und Fachabteilungen sowie das fehlende Verständnis für die tatsächlichen Informationsbedürfnisse im Tagesgeschäft genannt. Diese Aussage ist in der heutigen energiewirtschaftlichen Praxis nach wie vor gültig. Denn die Abbildung der mehr oder weniger klar umrissenen Berichtsanforderungen seitens des Gesetzgebers – beispielsweise Berichtspflichten gegenüber der BNetzA auf nationaler Ebene sowie Berichte entsprechend europäischer Regularien wie Emir oder Remit – ist nur die eine Seite der Medaille.

Darüber hinaus gilt es, schnelle Entscheidungen im operativen Geschäft zu ermöglichen. Leistungsaspekte sollten von vornherein berücksichtigt werden, um neuen Paradigmen Rechnung zu tragen: BI-Konzepte können erst dann ihr volles Potenzial entfalten, wenn sich große Datenmengen in Echtzeit auswerten lassen und Informationen mobil verfügbar sowie intuitiv nachvollziehbar sind. Es reicht dabei nicht, sich allein auf den von SAP zur Verfügung gestellten Business Content als Add-on zu SAP BW zu verlassen. Zwar können diese vorkonfigurierten, auf konsistenten Metadaten basierenden, rollen- und aufgabenbezogenen Informationsmodelle die Einführung zielführender Berichtsabläufe beschleunigen. Dennoch bleibt es Aufgabe der Energieversorgungsunternehmen, sich mit den konkreten Anwenderbedürfnissen auseinanderzusetzen und Datenbankabfragen sowie Informationsflüsse entsprechend zielgerichtet zu gestalten. Das Einbeziehen der Fachbereiche spielt nicht zuletzt bei der Auswahl von Front-End-Systemen eine erfolgsentscheidende Rolle: Nur wenn diese auf breite Akzeptanz stoßen und effektiv genutzt werden, kann sich ein BI-Projekt überhaupt amortisieren.

Intelligenz im Wettbewerb

Bei der Neugründung eines Unternehmens können die jungen Marktteilnehmer aus den Fehlern der Vergangenheit lernen, die vor allem darin bestanden ha-

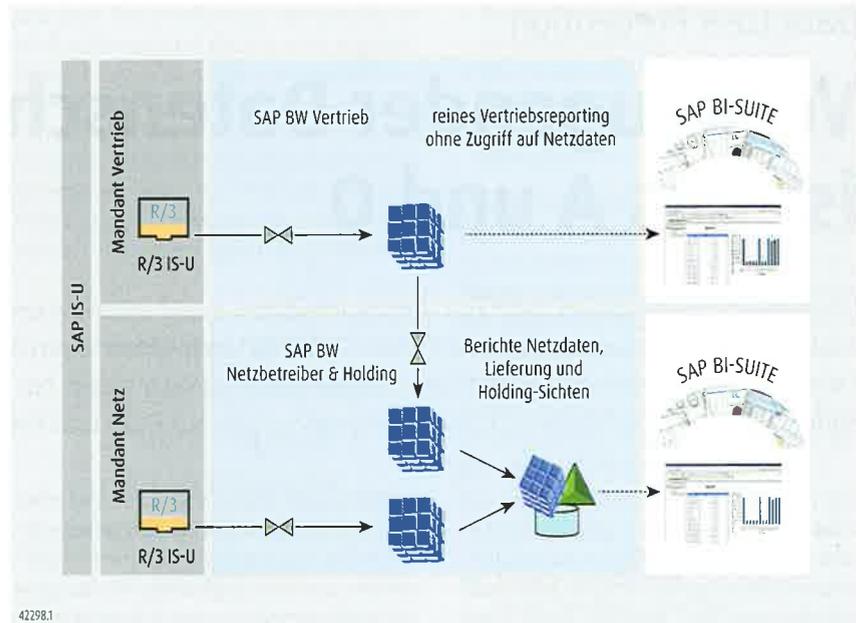


Bild 1. Empfohlene SAP-BW-Systemlösung für IS-U-Reporting

ben, das Thema BI nicht ernst zu nehmen und zu glauben, das Berichtswesen regelt sich von allein. Projekte wurden nicht konsequent geplant und Fachanwender blieben außen vor. Dabei bringen solide konzipierte BI-Strukturen und moderne Berichtsmöglichkeiten für das Tagesgeschäft einen klaren Mehrwert, der weit über eine zügige Erstellung und gegebenenfalls nötige Anpassung der von der

Simulationen unter Einbeziehung auch nicht abrechenbarer Anlagen garantieren schnelle und genaue Vorhersagen. Dies erleichtert die bilanzielle Abgrenzung.

Den Anwendungsszenarien von Business Analytics sind im energiewirtschaftlichen Tagesgeschäft kaum Grenzen gesetzt und es lohnt sich für jedes Versorgungsunternehmen, sich – unabhängig von der Marktrolle – mit dem Thema auseinanderzusetzen.

*70 bis 80 % aller
BI-Projekte sind
branchenunabhängig
zum Scheitern verurteilt.*

BNetzA geforderten Berichte hinausgeht. Im Vertrieb liefern beispielsweise präzise Kundensegmentierungen und Kundenwertanalysen auf Basis von BI das Fundament einer exakten Zielgruppenansprache.

Darüber hinaus können Außendienstmitarbeiter, denen genaue Informationen zu einem Kunden oder Vertrag mobil über eine App zur Verfügung gestellt werden, jederzeit souverän agieren und sich das Vertrauen der Kunden sichern. Aber auch der Bereich der Abrechnung bietet genügend Möglichkeiten für ein spezifisches Controlling – vor allem vor dem Hintergrund der viertelstündlichen Messwerterfassung, die die Datenflut im Unternehmen enorm steigen lässt.



Martin Donauer, Vorstand,
Exin AG, Griesheim



Neven Terziev,
Managing Consultant,
Exin AG, Griesheim

>> m.donauer@exin-ag.de
n.terziev@exin-ag.de

>> www.exin-ag.de
www.enmore.de
www.gartner.com