



Mehr Wolken am Himmel der Abrechnung

Vor dem Hintergrund steigender IT-Kosten wird Cloud Computing für Stadtwerke immer attraktiver. Das Angebot wächst und es lohnt sich, die vielfältigen Möglichkeiten genauer zu beleuchten.

Am Markt ist derzeit eine konsequent wachsende Nachfrage nach cloudbasierten Abrechnungssystemen zu beobachten. Das deutet darauf hin, dass immer mehr Energieversorger den Mehrwert des IT-Outsourcings auf Anwendungsebene erkennen. Insgesamt werden bereits mehrere Millionen Zählpunkte über Cloud-Lösungen abgerechnet – Tendenz steigend. Als große Software-as-a-Service-Anbieter (SaaS-Anbieter) auf SAP-Basis warten seit einigen Jahren vor allem die Unternehmen EnBW Energie Baden-Württemberg oder die Deutsche Telekom auf. Aber auch zahlreiche andere Dienstleister offerieren entsprechende IT-Services. Einschlägige Projekterfahrungen zeigen, dass die

realisierten Einsparpotenziale bis zu 40 Prozent erreichen – sofern alle Aspekte rund um die Abrechnung betrachtet werden. Denn hierbei spielen nicht nur Hardware und Lizenzierung eine Rolle. Auch Wartung, Pflege oder Schulungen und die damit verknüpften Personalressourcen sind im Alltag vieler Versorger nicht zu unterschätzende Kostentreiber.

Vor den Chancen, die dieser Ansatz bietet, sollten vor allem kleinere Versorger ihre Augen nicht länger verschließen – zumal der fortschreitende Anbieterwettbewerb zur Folge hat, dass die Prozesseffizienz der angebotenen Cloud-Lösungen zunimmt. Vor allem für die Datensicherheit ver-

spricht ein Wechsel in die Cloud keine zusätzlichen Risiken. Mit ISO 27001-Zertifizierung auf Basis von IT-Grundschutz und Erfüllung der DIN 9001-Norm sowie weiterer Auflagen genügen die IT-Landschaften der Cloud-Anbieter meist höheren Sicherheitsanforderungen als die bestehenden Rechenzentren vieler Stadtwerke. Zudem trägt der Gesetzgeber mit seinen regelmäßig neuen Vorgaben zur kontinuierlichen Standardisierung der energiewirtschaftlichen Prozesse bei. Je höher die Standardisierung der Prozesse, desto größer die Skaleneffekte, die sich über Cloud-Modelle realisieren lassen.

Referenzen sprechen lassen

Bei der großen Anbietervielfalt von Cloud-Services zeigen sich natürlich Unterschiede der jeweiligen Leistungsangebote oder Ver-



Die Autoren: Michael Köster und Sascha Krauskopf

Michael Köster gehört seit 2010 zum Vorstand der enmore consulting ag und verfügt als Berater über langjährige Projekt- und Management-Expertise im Energie-IT-Umfeld. Sascha Krauskopf ist seit 2013 Senior Manager Utilities bei der enmore consulting ag. Der Wirtschaftsinformatiker war zuvor bei der Deutschen Telekom AG im strategischen Konzerngeschäftsfeld Energie tätig.

tragsmodalitäten. Das wird bereits beim Vergleich großer Anbieter auf SAP-Basis deutlich. Zum Teil bestehen beispielsweise gravierende Preisunterschiede zwischen den einzelnen Angeboten. Daher sollten Energieversorgungsunternehmen mit Bedacht einen geeigneten Partner auswählen.

Zu den Aspekten, die stets hinterfragt werden sollten, gehört der angebotene Prozessumfang. Bezieht sich der Service beispielsweise allein auf die Abrechnung und beinhaltet keine Möglichkeit zur gleichzeitigen Abwicklung der Finanzbuchhaltung, dann werden zusätzliche Schnittstellen erforderlich. Diese erhöhen wiederum den Aufwand eines IT-Outsourcings für den Kunden. Die ursprünglich erwarteten Kosteneinsparungen fallen deutlich geringer aus. In diesem Zusammenhang können vor allem Anbieter punkten, welche die gesamte Meter-to-Cash-Kette abbilden und daher das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten bestens kennen. Zudem ist die Berücksichtigung von CRM-Funktionalitäten – integriert oder über bestehende Schnittstellen – gerade auf lange Sicht für den Auftraggeber von Vorteil. Es sollten trotz der Nutzung eines solchen Abrechnungstemplates keine Prozesssilos entstehen.

Selbsterklärende Oberflächen sind insbesondere dann wichtig, wenn

die Fachanwender von Branchensystemen anderer Hersteller auf das SAP-Template wechseln. Bei der Portalanbindung gilt es vorab zu klären, inwieweit sich bestehende Lösungen verknüpfen lassen. Dadurch lässt sich der Aufwand möglichst gering halten und dennoch Wiedererkennung gewährleisten. Ein erfolgreicher Wechsel zu einer cloudbasierten Lösung hängt außerdem davon ab, inwieweit die Mitarbeiter, die täglich mit dem neuen System arbeiten sollen, in den Auswahl- und Übernahmeprozess mit einbezogen werden. Das Schulungsangebot sollte entsprechend lückenlos sein, um die Fachanwender rechtzeitig mit den neuen Prozesswelten vertraut zu machen. Das gilt auch für die künftigen Mitarbeiter.

Referenzen sichern zusätzlich ab. Je mehr zufriedene Kunden ein Anbieter hat, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Übergang in die neue Welt des Cloud Computing reibungslos vonstatten geht. Gleichzeitig steigt das Potenzial, umfassend von den damit einhergehenden Skaleneffekten zu profitieren. Geklärt werden muss, ob die allgemein verbindlichen Marktanforderungen rechtzeitig umgesetzt werden. Aber auch die Philosophie des potenziellen Partners gegenüber spezifischen Erweiterungen des Templates – beispielsweise zur Umsetzung der Mehr- oder

Mindermengenabrechnung oder des EEG-Billings – ist in Erfahrung zu bringen. Letztendlich wird vor allem der Preis ausschlaggebend sein. Deshalb ist das Geschäftsmodell der jeweiligen Anbieter ein ebenso wichtiger Aspekt, den Stadtwerke bei der Auswahl beachten sollten. Hier gibt es klare Unterschiede. Die Preiskalkulation basiert beispielsweise auf Zählpunkt- oder Vertragsebene, auf Monats- oder Jahresbasis. Zudem gilt es, die Kosten der Migration soweit wie möglich vorher abzustecken. Diese richten sich nicht zuletzt nach der Erfahrung des Unternehmens, das mit dem Datenumzug betraut wird.

Ja zur Cloud

Stadtwerke, die bei der Partnerauswahl die genannten Facetten beachten, können vom Wechsel auf ein cloudbasiertes Abrechnungssystem maßgeblich profitieren – unabhängig von der jeweiligen Anzahl betreuter Zählpunkte. Der größte Nutzen bietet sich derzeit Netzbetreibern, da in diesem Umfeld die Prozessstandardisierung am stärksten vorangeschritten ist. Skaleneffekte kommen besonders zum Tragen. Aber auch Vertriebsunternehmen verspricht die Cloud deutliche Entlastung. Statt sich mit IT-Sorgen plagen zu müssen, können sich die Mitarbeiter ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. ■