

Unbundling und Zweimandantenmodell

Mit weniger Aufwand geht es auch

Vereinfachte Lösung nutzt besonders kleineren und mittleren Stadtwerken

Schon für ein Energieversorgungsunternehmen allein ist es nicht einfach, die Anforderungen des Unbundlings mit Hilfe der Informationstechnik sinnvoll umzusetzen. Noch schwieriger wird es, wenn man als IT- und Service-Unternehmen die Anforderungen unterschiedlicher Anwender unter einen Hut bringen muss. Die e.dat GmbH, Schwertlin, hat dies jetzt mit Hilfe von Schleppen, CS realisiert, einer Lösung, in die unterschiedliche Unbundling-Modelle integriert wurden.

Die Schweriner e.dat GmbH wurde 2000 als 100%ige Tochter des Regionalversorgers Wenig AG gegründet. Heute werden mehr als 200.000 Zähler über das System der e.dat abgerechnet. 2004 ging es an die Auswahl einer neuen Softwarelösung, e.dat entschied sich für Schleppen, CS. Der Vorteil dieser Lösung sei, so e.dat, dass man nicht an ein festes Umsetzungsmodell gebunden war.

Vielmehr habe man mit den heute vorhandenen Mandanten und Geschäftsberichtsstrukturen sowohl Ein- und Zwei-Vertrags- als auch Zwei-Mandanten-Modelle umsetzen können.

Das passe, so heißt es, zur aktuellen Diskussion um die Notwendigkeit eines Zweimandanten-Systems gerade für kleinere und mittlere Stadtwerte. Hier hat die e.dat als Dienstleister eine modifizierte Variante im Portfolio. Zwar basiert sie auf einem Zweimandanten-System, getrennt nach Netz- und Vertriebsmandant, aber es berücksichtigt vor allem vor dem Hintergrund der möglichst zu vermeidenden Zusatzkosten eine Differenzierung nach Kundensegmenten. Nach diesem Modell werden auf einem Netzmandanten im sog. „Huckepackverfahren“ auch die Massenkunden des assoziierten Vertriebs gerechnet. Der Vertrieb hat jedoch keinerlei Zugriffsrechte auf diesen Mandanten, kann z. B. in keine Ables- und Abrechnungssteuerung eingreifen. Abgerechnet werden hier nur Standards wie der Grundversorgungs-

oder der Ersatzversorgungstarif. Nach einem Rechnungslauf werden dem Vertrieb die Daten in ein Kundenbetreuungs-System (CRM) übergeben. Vorgaben für den Netzmandanten hinsichtlich Tarif- und Produktgestaltung werden durch den Netzbereich gegeben.

Der Nachteil für einen assoziierten Vertrieb, der diese Variante wählt, ist natürlich der wegfallende gewohnte Zugriff auf das Abrechnungssystem, gerade für die Prozesse im Massenkundenbereich. In diese Lücke tritt sein CRM-System. Vorteile in dieser Variante entstehen dem Vertrieb dadurch, dass auf einen zusätzlichen Vertriebsmandanten für die Massenkunden verzichtet werden kann und somit zusätzliche Kosten durch eine doppelte Abrechnung nicht entstehen. Beides gilt es also abzuwägen.

Zur Sicherstellung der durch die Bundesnetzagentur festgeschriebenen Geschäftsprozesse und Datenformate zum gemeinsamen nutzen Netzmandanten bietet e.dat ein sog. „Frontend-System“ an. Mit dessen Hilfe und dem erweiterten CRM-System werden in Zukunft die geforderten Geschäftsprozesse zwischen dem assoziierten Vertrieb und dem jeweiligen EDM-System eines Netzbereits umgesetzt. Darin inbegriffen sind die Datenformate in der Kommunikation. Um auch hier keine Zusatzkosten für hausinterne Nachrichtenformate zu erzeugen, empfiehlt und setzt die e.dat auf die nun für den Markt festgeschriebenen Datenformate (Energie-Leiter-Management).

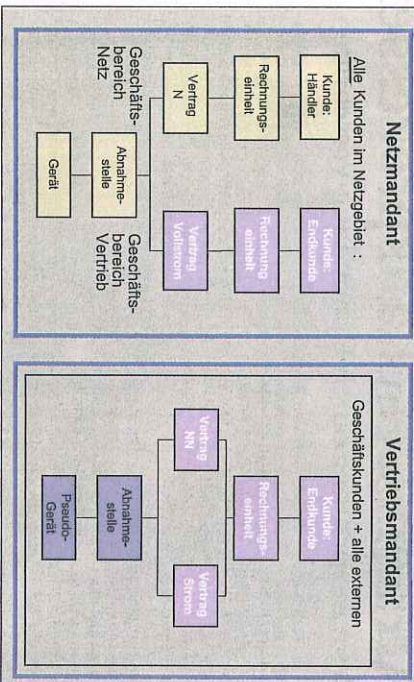
Die aktuelle Lösung kommt daher den Forderungen der BK6-06-009 der Bundesnetzagentur sehr nahe (ZfK 8/06, Seite 14-20). Sie sorgt dafür, dass auch der assoziierte Vertrieb die Geschäftsprozesse ähnlich einem externen Händler anwenden kann, ohne gleich ein vollständiges Zwei-Mandanten-System aufbauen zu müssen.

Anders sieht es bei den Geschäftskunden aus. Zunächst einmal definiert e.dat üblicherweise Geschäftskunden als monatlich gemessene

sene und gerechnete Kunden. Darüber hinaus zählen zu den Geschäftskunden alle Endkunden, bei denen eine Abrechnung in irgendeiner Weise von den vereinfachten Regeln und Vorgaben auf einem Netzmandanten abweicht. Das kann auch Kunden betreffen, die in Sammel- oder Bündelverträgen eines assoziierten Vertriebs enthalten sind. Für diese Geschäftskunden gilt dann für einen assoziierten Vertrieb, dass er seine Kunden in einem separaten eigenen Vertriebsmandanten abrechnen lässt. Da sich die Anzahl dieser Kunden bei kleineren und mittleren Stadtwerten in Grenzen hält, werden auch die Gesamtkosten aus dem doppelten Abrechnung begrenzt. Selbstverständlich hat dabei der assoziierte Vertrieb Zugriffsrechte auf seinen eigenen Vertriebsmandanten. Darüber hinaus steht ihm frei, jederzeit Kunden aus dem gemeinsam genutzten Netzmandanten in seinen Vertriebsmandanten zu überführen.

Mit der Einführung von Schleppen, CS musste aber nicht nur das Bestandskunden-geschäft der e.dat für die Wenig abgebildet werden, sondern auch sämtliche Dienstleistungen, die für den Versorger sowie verschiedene Kommunen und Wasserwerkverbände erbracht werden. Dabei betreut die e.dat nicht nur die Stromabrechnung, sondern auch weitere Abrechnungsformen wie etwa für Gas, Wasser und Abwasser, Heizkosten, kommunale Aufgaben oder Müll. Weiteren Aufgaben sind das Zählerwesen ebenso wie das Kunden- und Lieferantenmanagement oder die Energielogistik. Aber auch Dienstleistungen wie der telefonische Kundenservice im Call-Center oder Außendienstleistungen von der Ablesung bis hin zum Inbausee der Anlagen dazu. Auch hier konnten die Prozesse mit Hilfe von Schleppen, CS umgesetzt werden. Der Hauptfokus der e.dat wird künftig auf dem Gebiet der kundentorientierten Beratungsdienstleistungen für kleine und mittlere Stadtwerte liegen.

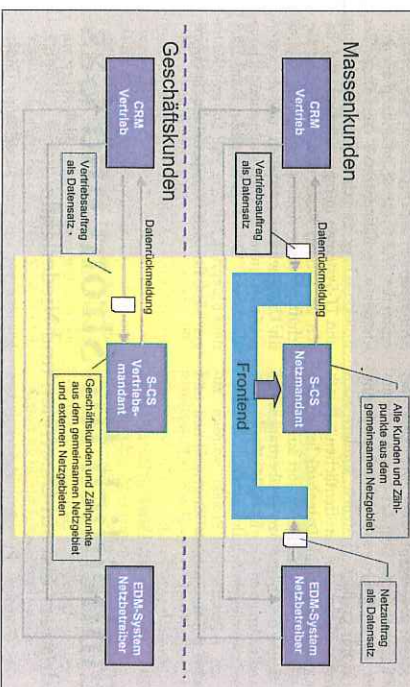
Mandantenstruktur im Abrechnungssystem



Die Schweriner e.dat hat eine weniger aufwendige Lösung für das Unbundling erarbeitet und richtet sich damit besonders an kleinere und mittlere Stadtwerte. Motto: Es geht auch ohne den vollständigen Einsatz des Zwei-Mandanten-Modells.

Grafiken: e.dat/ZfK-HI

Datenflüsse unbundling-konform ins Abrechnungssystem



EDI-Konverter allein genügt nicht

Zum 1. Aug. 2007 fällt der Startschuss für den flächendeckenden elektronischen Datenaustausch im Strommarkt. Dabei geht es jedoch nicht nur darum, Informationen ins richtige Edifact-Format zu konvertieren, sondern in erster Linie um die regelkonforme Unterstützung aller Prozesse und der Marktkommunikation. Deswegen hat Softwarehersteller Schleppen seinen Fahrplan für die Umsetzung der Vorgaben der Bundesnetzagentur für die „Geschäftsprozesse zur Kundenbetreuung mit Elektrizität“ (GPKE) vor-gestellt. Danach werden die neuen Prozesse

Fallstricke und drohende Strafen

Schutz der EDV gehört zur Kernkompetenz der Unternehmensführung
Von Rechtsanwalt **Wilfried Reiners, PRW-Rechtsanwälte, München**

Wer in IT-Projekte investiert, möchte, dass sich dadurch die Prozesse oder deren Ergebnisse im Unternehmen verbessern. Das trifft für Investments in IT-Sicherheit unmittelbar nicht zu. Die Verbesserung liegt hier in einer Risikoreduzierung und die Verantwortung beim Sicherheitsbeauftragten zuzurechnen ist. Ausgehend von diesem Grundsatz, dass sich niemand zurechnen möchte, ist Selbstverständlichkeit z. B. von seinen IT-Dienstleistern oder Hersteller erhalten würde, nämlich Systemicherheit. Eine Beschreibung der Fallstricke auf diesem Gebiet mit Lösungen anhand von Mustervorfällen folgt in den nächsten Ausgaben.

Die Notwendigkeit für ein IT-Sicherheits-zahl der Datentransporte sind die meisten

Software-Kunden Vom Kritiker zum Partner

Die Anregungen der Arbeitsgemeinschaft Versorgungsunternehmen (VU-Arge) setzt Softwarehersteller Wilken eigenen Bekanntheit nach in der Version 3.2 der Branchensoftware Energy um. So z. B. bei der Datenabrechnung. Wenn ein Kunde mehrmals zur Ablesung des Verbrauchs von Strom, Wasser oder Gas nicht zu Hause erreicht wird, wird er von seinem Stadtwert aufgefordert, die Daten per Brief oder Telefon mitzuteilen. Ruft der Kunde dann dort an, sollte es rasch gehen. Ab der Version 3.2, die Mitte August ausgeteilt wurde, werde die Kurz-Erfassung per Knopf-