

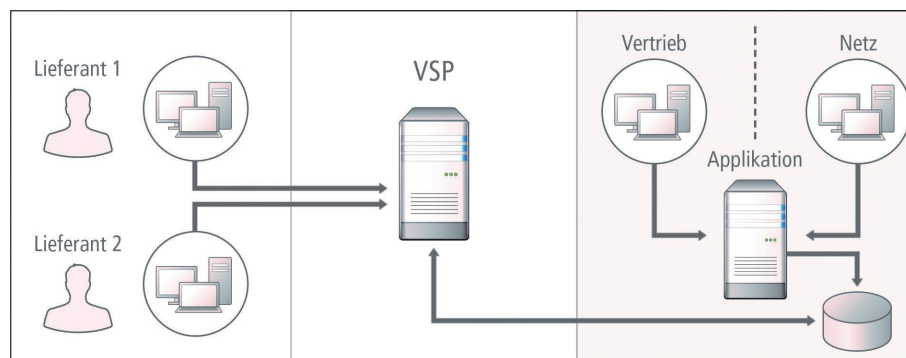
Rechtskonform zurück zum Ein-Mandanten-Modell

Attraktiv bei Netzübernahmen und Kooperationen

UNBUNDLING | Entflechtung ist heute kein Thema mehr? Könnte man meinen, stimmt aber nicht, denn Kosteneffizienz sieht anders aus. So ist es kaum verwunderlich, dass insbesondere bei Neugründungen, Netzübernahmen und Kooperationen von Stadtwerken die rechtskonforme Alternative der Portallösung wieder auf den Plan kommt. Bereits seit 2009 wird das von der IVU GmbH aus Norderstedt entwickelte Vertriebs-Service-Portal bei kleinen und mittelgroßen Versorgungsunternehmen erfolgreich eingesetzt. Vorteil: Datenlandschaft und IT-Prozesse bleiben wesentlich schlanker ohne Verdoppelung, die das Zwei-Mandanten-Modell erfordert.

Als die Bundesnetzagentur 2009 per offiziellem Schreiben bestätigte, dass das von der IVU GmbH entwickelte Vertriebs-Service-Portal eine auf Dauer rechtskonforme Alternative zur Umsetzung des Unbundling im Zwei-Mandanten-Modell darstellt, konnte dies als Erfolg für die Vernunft der Ökonomie gewertet werden. Denn gerade für kleine und mittelgroße Stadtwerke war der zu erwartende Aufwand für die Umstrukturierung und den IT-Betrieb der gedoppelten Mandanten geradezu unvernünftig hoch.

Eine erstmalige Umstrukturierung der Mandanten steht heute, im Jahr sechs nach der Pflicht zur Umsetzung der Diskriminierungsfreiheit, zwar für kein Stadtwerk mehr an. Wohl aber stellen sich einige Geschäftsführer von Stadtwerken heute die Frage, wie sich – zum Beispiel im Zuge von Netzübernahmen oder Kooperationen mit anderen Stadtwerken – Kosteneffizienzpotenziale optimal ausschöpfen lassen. Insbesondere unter diesen Rahmenbedingungen kann das Vertriebs-Service-Portal der IVU GmbH sein Verschlankungspotenzial voll ausspielen.



Das Vertriebs-Service-Portal der IVU ermöglicht rechtskonforme GPKE-Prozesse ohne die mit der Mandantentrennung verbundene doppelte Datenhaltung und -bearbeitung.

Diskriminierungsfreiheit per Portal-Lösung

Das zentrale Element der Portal-Lösung ist die Möglichkeit für Drittlieferanten, über das Vertriebs-Service-Portal Zugang zu ein und demselben Datensatz zu erhalten, der auch dem Vertrieb des betreffenden Stadtwerks zur Verfügung steht. Das Prinzip ist denkbar einfach: Die Mitarbeiter des assoziierten Vertriebs bearbeiten die Stammdatensätze und Zählerdaten weiterhin über das integrierte IT-System. Durch ein Berechtigungskonzept ist dabei gewährleistet, dass die Arbeitsprozesse der unterschiedlichen Vertriebe voneinander abgeschirmt ablaufen und dass der unerwünschte Zugriff Dritter ausgeschlossen ist.

Die rechtssichere Ausformung der einzelnen Spezifikationen der Lösung wurde und wird durch die Sozietät Becker Büttner Held begleitet. Dabei geht es bekanntlich um zwei wesentliche Anforderungen:

- Prozessidentität beim Datenaustausch zwischen Netz und assoziiertem Vertrieb sowie Netz und Drittlieferanten,
- Vermeidung von Wettbewerbsbeeinträchtigungen bei Abweichungen.

Minimale Unterschiede zwischen den Prozessen können vertragsrechtlich über das Angebot an den Drittlieferanten vollständig kompensiert werden. Die technische Basis des Portals wird von der ITC AG mit Sitz in Dresden zur Verfügung gestellt.

Wenn Datenlandschaften zusammenwachsen

Ein typischer Anwendungsfall für eine Rückkehr zum Ein-Mandanten-Modell via Vertriebs-Service-Portal kann zum Beispiel durch die Zusammenführung von Netzgebieten entstehen. Wenn Kooperationen gegründet oder Teilgesellschaften verschmolzen werden, steht meist die Herausforderung an, heterogen aufgebaute Datenlandschaften zu vereinen. Aus strategischer Sicht stellt solch ein Vorhaben eine günstige Gelegenheit dar, die Daten grundlegend zu bereinigen und zugleich Daten- und Prozessstrukturen zu optimieren.

Anfang 2015 haben die Technischen Werke Delitzsch (TWD) genau vor diesem Hintergrund erfolgreich eine Rückkehr zum Ein-Mandanten-Modell vollzogen. Vor der Zusammenführung wickelte das Unternehmen neben den eigenen Netzmandanten für Gas und Strom auch den Vertriebsmandanten für Gas, Strom, Wasser und Abwasser sowie die Finanzbuchhaltung für die Gasversorgung operativ ab. Weil der Fokus im Netzmandanten ein ganz anderer ist als im Vertriebsmandanten, musste bei der Migration der Daten zunächst definiert werden, welche führend sind. Die Zusammenführung der Mandanten musste unmittelbar nach der Jahresabrechnung erfolgen.

In Anbetracht der Ergebnisse hat sich der Aufwand für die TWD zweifellos gelohnt. Der Umstieg zum Ein-Mandantenmodell bot die Gelegenheit, das System zu bereinigen und neue Tarifstrukturen zu schaffen. Zudem wurde der Effizienzgrad der einzelnen Prozesse optimiert und der Arbeitsaufwand vieler Bereiche nachhaltig reduziert. Netz und Vertrieb bleiben dabei nach wie vor immer sauber voneinander getrennt.

Prozesseffizienz und Wirtschaftlichkeit

Das Beispiel der Technischen Werke Deltitzsch zeigt, dass die Umstellung auf das Ein-Mandanten-Modell in kurzer Zeit zu bewältigen ist. Dies ist ein entscheidender Faktor, da während der Umstellungszeit in den separaten aktiven Mandanten jede Menge Daten bei den Sondervertragskunden und Einspeisern anfallen. Diese müssen dann später separat aufbereitet werden. Um die Projektzeit zu verkürzen, muss der manuelle Aufwand bei der Datenbearbeitung möglichst reduziert werden. Die Arbeit, die bei der Zusammenführung von heterogenen Datenwelten automatisch anfällt, kann durch den Einsatz von Migrationstools in Form von Mapping-Tabellen, die IVU erstellt, erheblich reduziert werden.

Der Aufwand lohnt sich für kleine und mittelgroße Stadtwerke in jedem Fall. Denn zum einen entfallen schlicht und einfach IT-Kosten. Schätzungsweise bis zu 10 % der IT-Kosten für die Haltung und Pflege eines getrennten Mandantensystems können durch den Einsatz des Vertriebs-Service-Portals eingespart werden. Zum anderen werden neben den Daten auch die Prozesse deutlich schlanker. So lassen sich viele Abläufe wie etwa der Lieferantenwechsel oder auch die Neukundengewinnung deutlich einfacher und schneller abwickeln.

Die Wirtschaftlichkeit der Prozesse ist insbesondere bei Netzzusammenlegungen oder Kooperationen nicht etwa ein generisches Argument. Denn meist schafft man die neuen Strukturen ja gerade deshalb, weil man die Kostenstrukturen optimieren will und weil man neue Chancen nutzen möchte. Die maximale Ausschöpfung von Synergien im Bereich der Datenbearbeitung und IT-Prozesse ist daher ein strategischer Faktor.

Die grundlegend einfachere Anlage und Architektur des gesamten IT-Systems entfaltet ihre synergetische Wirkung nicht nur in Form einer einmaligen Optimierung. Auch künftig notwendige Anpassungen und Veränderungen lassen sich mit weniger Aufwand bewältigen.

Rahmenbedingungen müssen stimmen

Die Rückkehr zum Ein-Mandanten-Modell kommt nicht für jedes Stadtwerk in Frage. Da der Umstellungsaufwand je nach Datenqualität und Rahmenbedingungen durchaus einige Manntage betragen kann, empfiehlt sich grundsätzlich, die Umstellung zeitlich mit anderen anstehenden strukturellen Veränderungen zu verknüpfen.

Schließen beispielsweise zwei Stadtwerke sich zu einer Teilkooperation zusammen und hat einer der beiden Partner das Vertriebs-Service-Portal bereits im Betrieb, ist die Ein-Mandanten-Lösung sehr wahrscheinlich die bestmögliche Variante. Aber auch dann, wenn beide Partner mit getrennten Mandanten fahren, kann eine Rückführung zur integrierten Datenwelt deutliche Vorteile bringen. So zum Beispiel, wenn die Pflege und Bearbeitung der Daten und Prozesse künftig nur in einer Abteilung erledigt werden soll, die zu diesem Zweck neu strukturiert werden muss.

Ein weiteres wichtiges Argument für die Portal-Lösung ist die vertriebliche Schlagkraft und Flexibilität, die damit erreicht wird. Weil die gesamte Datenarchitektur einfacher angelegt ist, lassen sich individuelle Tarifstrukturen effizienter anlegen und mit weniger Aufwand abbilden.

i www.ivugmbh.de