

Transparenz und Geschwindigkeit zwischen Vertrieb und Handel

White Paper

Juli 2021

Markus Rahe,
Solution Area Manager Sales (Retail)
(Leiter Entwicklung Marktrolle Lieferant)

Inhaltsverzeichnis

1	AUFGABENSTELLUNG	3
2	MENGENMELDUNGSPROZESS.....	4
3	BESCHAFFUNGSINTEGRATION VON MARGEN UND TRANSFERPREISEN.....	6
4	BESSERE BETREUUNG DER ENDKUNDEN	7
5	DATENANALYSE UND CONTROLLING FÜR VERTRIEB UND BESCHAFFUNG	8
6	RESUMÉE: VERBESSERTE ZUSAMMENARBEIT UND HÖHERE WIRTSCHAFTLICHKEIT..	10
7	KONTAKT.....	10

Zusammenfassung: Von einem durchgängigen nachvollziehbaren Vertriebs- und Beschaffungsprozess profitieren sowohl die Energieversorgungsunternehmen als auch die Endkunden. Neue Software-Lösungen schließen Prozesslücken und leisten einen deutlichen Beitrag zu einem schnelleren, transparenteren und wirtschaftlicheren Ablauf über Abteilungsgrenzen hinweg.

1 Aufgabenstellung

Die Zusammenarbeit zwischen Energievertrieb und Beschaffung/Handel in den Energieversorgungsunternehmen (EVU) beinhaltet heute oft zeitaufwändige Teilschritte oder intransparente Ergebnisse. Die Erstellung der Absatzprognosen, deren Bündelung/Aggregation und Weitergabe der zu beschaffenden Mengen an die Beschaffung sowie die Steuerung und Überprüfung des Vertriebs- und Beschaffungsprozesses laufen oft nicht flüssig und schnell genug ab. Auch in den IT-Systemen der EVU ist der Gesamtprozess meist berechnungsintensiv, schwer nachvollziehbar und überprüfbar. Und das Handling der weiter steigenden Datenmengen – z.B. tausende hochaufgelöste Prognosen über vier Jahre mit je über 140.000 Viertelstundenwerten – wird immer aufwändiger und aktuelle Informationen stehen oft nicht rechtzeitig zur Verfügung. Demzufolge wird häufig „Pi mal Daumen“ an der Realität vorbei beschafft und es müssen kurzfristig Lücken geschlossen oder Long-Positionen verkauft werden.

Um den abteilungsübergreifenden Prozess zwischen Vertrieb und Handel zu verbessern, gab es bisher nur wenige passende IT-Lösungen, die schnellere, transparentere und wirtschaftlichere Abläufe ermöglicht hätten. Außerdem hat man in der Vergangenheit oft aufwändig an Details geschraubt (zum Beispiel die Verbesserung einzelner Prognosen durch Hinzunahme eines weiteren Einflussfaktors) ohne damit nennenswerte Ergebnisse im Bezug zur Gesamtmenge zu erzielen. Damit hat man in den meisten Fällen weder die Geschwindigkeit erhöht noch die Transparenz für Nicht-Mathematiker verbessert.

Inzwischen sind im Zuge von Digitalisierung, Big Data und Web-Technologien hilfreiche **Software-Lösungen entstanden, die den EVU neue Wege zur Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg** eröffnen. Die Lösungen ermöglichen eine passgenauere Beschaffung, die Nutzung/Analyse der großen Datenmengen und darauf basierend die schnelle Beantwortung jeglicher Fragestellungen sowie eine verbesserte Zusammenarbeit des Vertriebs mit den Kunden. Sie lassen sich in die bestehende IT-Landschaft der EVU einbauen, um Prozesslücken zu schließen, punktgenau für Transparenz oder Schnelligkeit zu sorgen und die Anwender und das Management besser zu unterstützen.

Prozesse müssen schneller, transparenter und günstiger werden! – Damit dies nicht nur „heiße Luft“ bleibt, zeigt dieses White Paper konkrete Möglichkeiten auf.

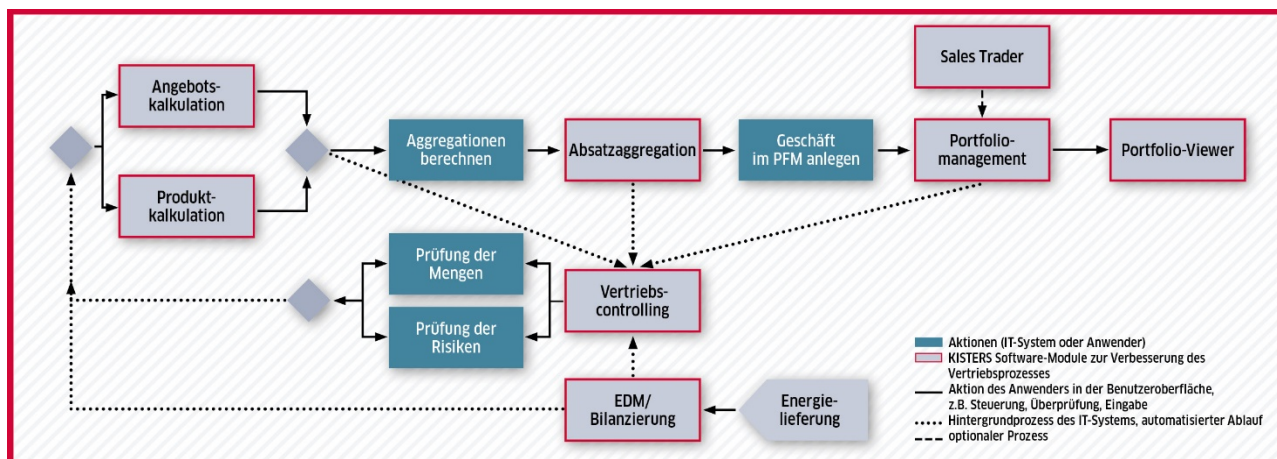


Abbildung 1: Verbesserung des Vertriebsprozesses durch Software-Bausteine (rot umrandet), die größtenteils im Hintergrund (gepunktete Pfeile) zusammenarbeiten und den Prozess für die Anwender transparenter und schneller machen. Umsysteme des Unternehmens (z.B. CRM, Abrechnungssystem, Wechselprozesse) werden über Schnittstellen angebunden. (Quelle: KISTERS AG)

2 Mengemeldungsprozess

Zur Bestimmung der zu beschaffenden Menge müssen heutzutage noch in vielen EVU die Vertriebsmitarbeiter die Daten zu RLM- und SLP-Kunden aus diversen Quellen zusammensuchen und die prognostizierten Absatzmengen manuell aufsummieren (z.B. SLP-Kunden aus dem Energiedatenmanagement-System EDM, RLM-Kunden teilweise aus dem EDM, Neukunden aus Excel-Tabellen solange noch keine Marktkommunikation stattgefunden hat und in der Belieferung die ersten Ist-Daten eingegangen sind, SLP-Kunden aus Kampagnen oft auch zunächst über einen gesonderten Excel-Weg usw.).

Auf diese Weise kommt es schnell zu Differenzen in der Mengemeldung zwischen Vertrieb und Handel, die die hohe Qualität der einzelnen Prognosen konterkarieren. Zudem kann es mehrere Stunden dauern, die Mengen zusammenzutragen. Die resultierende Menge ist schwer nachvollziehbar und überprüfbar; Fehler lassen sich kaum finden.

Effizienter wird es, wenn alle Daten in einer **zentralen Angebots- und Produktkalkulation** (ggf. in Verbindung mit einem CRM) zusammenlaufen. Von dort können dann alle Kunden mit den jeweiligen Vertragszeiträumen und Marktlösungen sowie den ausgerollten Prognosen in einem Mengemeldungsprozess zusammenlaufen. So können die Absätze nach Beschaffungssegmenten strukturiert aggregiert werden. Alle Daten (auch die der neuen Verträge, die noch nicht durch die Marktkommunikation gelaufen sind) lassen sich jeden Tag zu neuen Kurz- und Langfristprognosen schnell aggregieren.

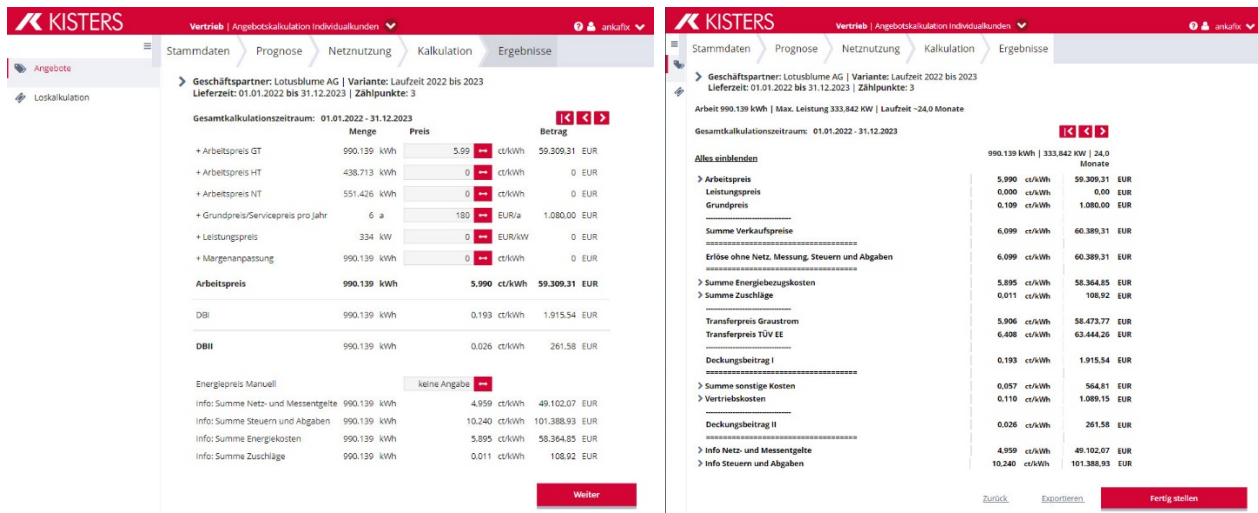


Abbildung 2: Angebotskalkulation Individualangebote (Quelle: KISTERS AG)

Hilfreiche IT-Tools wie die automatisierte **BelVis+ Absatzaggregation** bieten hier einen **deutlichen Zeitgewinn** gegenüber der manuellen Vorgehensweise – zum Beispiel: Eine Aggregation von 100.000 Einzelprognosen für vier Jahre kann in weniger als einer Minute erzeugt werden. Die Kurzfristprognosen über drei bis fünf Tage sind in wenigen Sekunden errechnet. Der Anwender kann vor dem Bildschirm sitzen bleiben und spart sich den sprichwörtlichen Gang zur Kaffeemaschine.



Abbildung 3: Übersicht der aggregierten Kurzfristprognosen nach Segmenten (Quelle: KISTERS AG)

In der Oberfläche der BelVis+ Absatzaggregation sieht der Anwender die Daten im Vergleich zur vorangegangenen Aggregation. Auf den ersten Blick erkennt er die aktuelle Menge je Beschaffungssegment und die zugehörige prozentuale Abweichung zur letzten Berechnung. Bei Bedarf (z.B. bei größeren Abweichungen) kann er in den Daten-Pool des betroffenen Beschaffungssegments schauen. Dafür stehen zusätzlich die (viertel-)stundenscharfen Zeitreihen als Tabellen und Grafiken für den letzten und aktuellen Stand zur Verfügung. Die BelVis+ Absatzaggregation ermöglicht dem Anwender tiefgehende Analysen auf Knopfdruck: Er klickt sich einfach von der groben Übersicht tiefer in die Details, z.B. ausgehend von den Zählverfahren (RLM, SLP, TLP) oder den Verträgen weiter zu den Summen und den dahinterliegenden Informationen bis hin zu Visualisierungen der einzelnen Lieferstellen.

Ist die Übersicht unplausibel, kann der Anwender direkt eine Korrektur an der Datenquelle vornehmen und neu aggregieren. Ist die Übersicht plausibel, übergibt er die Daten für die Beschaffungssegmente an die Beschaffung. Die erfolgreiche Übertragung in die Bücher des Portfolio Managements sieht der Anwender zu jedem Beschaffungssegment an der entsprechenden Rückmeldung des Systems. Auch eine nicht erfolgreiche Übertragung kann er sofort erkennen und sie bei Bedarf wiederholen.

So steht ein **sehr transparenter, sehr schneller und sehr genauer Prozess zur Verfügung, der auch Nicht-Entwicklern und Nicht-Mathematikern einfache, komplette Übersichten und Prüfungen** ermöglicht.

3 Beschaffungsintegration von Margen und Transferpreisen

Nun muss der Energiehändler passgenau offene Positionen nachbeschaffen und Überschüsse abverkaufen. Wann welche Geschäfte getätigt werden, kann er auf Basis seiner individuellen Erfahrungen entscheiden oder den Prozess durch einen Auto-/Algo-Trader automatisieren. Aus den Aktionen ergeben sich regelmäßig neue Durchschnittspreise für die einzelnen Bücher bzw. Beschaffungssegmente, die der Händler im Blick haben muss.

Dafür gibt es inzwischen **IT-Unterstützung mit einfachen und klaren Übersichten über alle Bücher und Geschäfte**: Der **BelVis+ Portfolio-Viewer** zeigt die aktuellen, wichtigsten Kennzahlen der Portfolios, zum Beispiel offene/geschlossene physische und finanzielle Position, Marktpreise, Absatzmenge und Wert des Portfolios. Aktuelle Durchschnittspreise der Beschaffungssegmente lassen sich immer erkennen. Dank direkter Anbindung an das Portfoliomanagement-System des EVU synchronisieren sich alle Informationen im BelVis+ Portfolio-Viewer automatisch.

Über eine spezielle Vertriebsicht auf die Vertriebsbücher erkennt der Vertrieb den durchschnittlichen Transfer-Preis seiner Beschaffungssegmente und deren absolute Werte in Euro. In diesem Bereich stehen ebenfalls Detailsichten über die einzelnen Geschäfte mit den jeweiligen Mengen, Zeitreihen und Preisen zur Verfügung. Auf diese Weise werden **nicht nur die Mengen, sondern auch die Werte der Beschaffungssegmente transparent**.

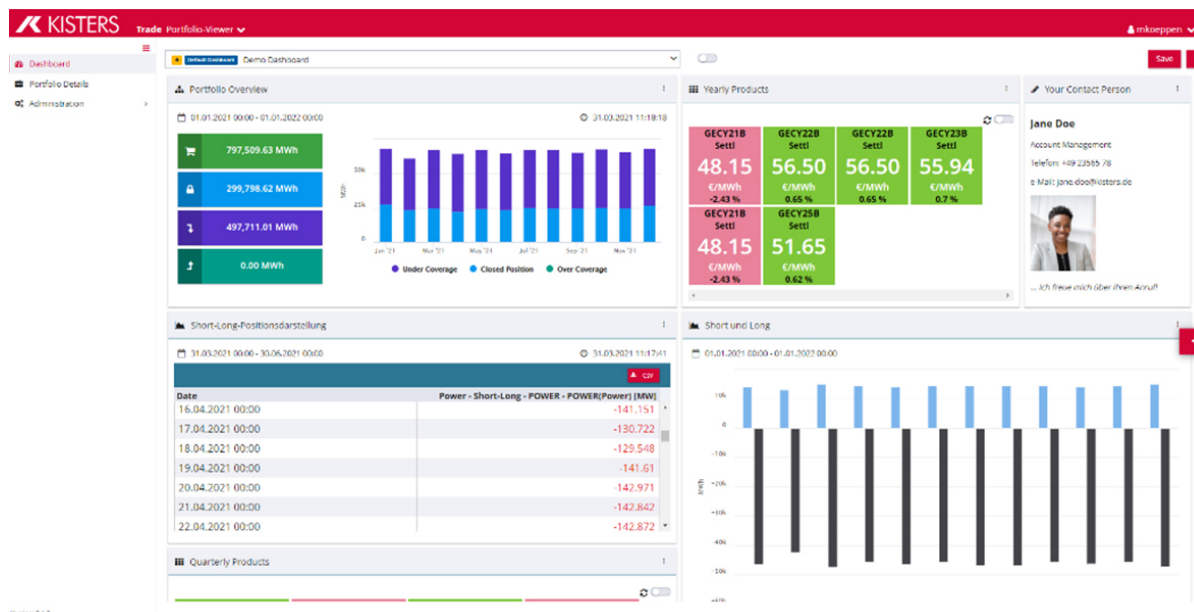


Abbildung 4: Beispiel für eine Portfolio-Übersicht in Kundensicht (Quelle: KISTERS AG)

4 Bessere Betreuung der Endkunden

Der BelVis+ Portfolio-Viewer stellt die Schnittstelle zwischen Portfolio-Manager und Key-Account-Manager oder Kunde dar und ermöglicht dem EVU die bessere Betreuung seiner Kunden. **Mit kundenindividuellen detaillierten Übersichten können Vertrieb und Kunde gemeinsam arbeiten, um beispielsweise direkt Angebote und Aufträge zu tätigen.** Die Berechtigungen kann man im Portfolio-Viewer dementsprechend einrichten. Der gemeinsame Blick über den Web-Browser ins Portfolio spart Arbeitszeit auf beiden Seiten.

Die selbständige Beobachtung ihrer Portfolios und der **fortlaufende Zugriff auf die aktuellen Portfolio-kennzahlen über responsive Web-Seiten stellen für die Kunden einen bedeutenden Mehrwert dar.** Über das BelVis+ Kundenportal sehen die Endkunden Lastgänge, Verbrauchsanalyse und Vergleiche. Die PC-Version bietet alle Daten im höchsten Detaillierungsgrad; für das Smartphone und kleinere Tablets gibt es angepasste Ansichten mit einfachen und schnellen Übersichten. Diese Möglichkeiten sind für viele Kunden mit Festpreisverträgen ausreichend.

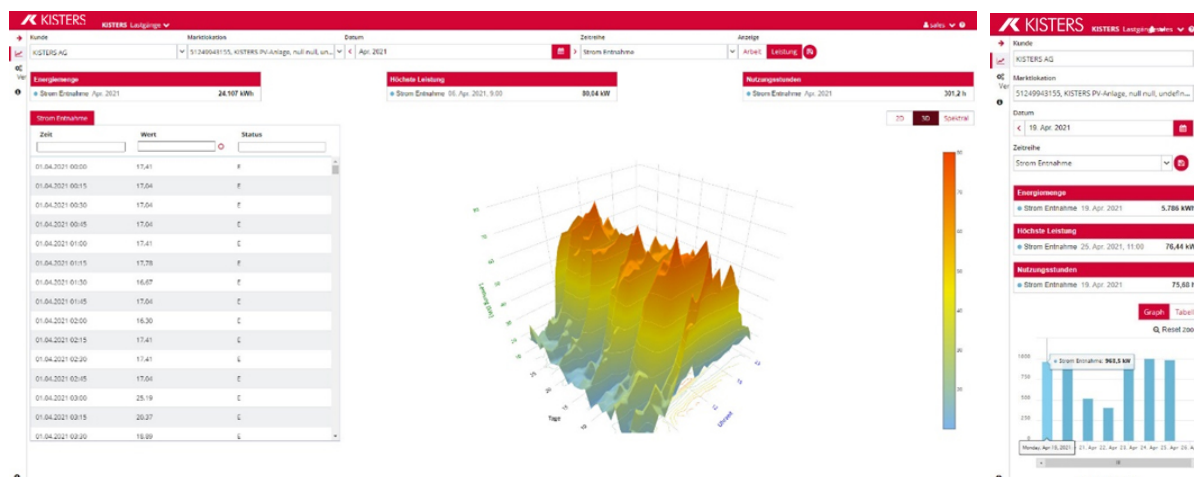


Abbildung 5: Beispielhafte Visualisierungen von Lastgängen und Arbeitsmengen auf dem Monitor und dem Smartphone (Quelle: KISTERS AG)

Für die Kundengruppe mit Tranchen-Produkten oder preisindizierten Verträgen sind darüber hinaus auch die monetären Entwicklungen und die Sicht auf getätigte und noch offene Preisfixierungen relevant. Für diese Kunden lassen sich über den BelVis+ Portfolio-Viewer als Erweiterung zu den Lastgängen auch Sichten auf die Beschaffungssituation ihrer individuellen Verträge einrichten. Der Kunde sieht seinen Vertrag und jede eingebuchte Tranche mit den jeweiligen Mengen, Durchschnittspreisen und absoluten Werten. Noch offene Mengen können mit einer Marktpreisbewertung indikativ belegt werden. Diese Übersichten je Kunde stehen auch dem Vertrieb zur besseren Betreuung seiner Kunden zur Verfügung.

Sogar Angebote über einzelne Tranchen zwischen EVU und Kunde können aus dem Vertrag heraus angeboten und angenommen werden (Sales-Trader-Funktion). Die Angebotsannahmen stehen dann wiederum als Preisfixierung der Tranchen in der Portfolio-Viewer-Sicht transparent und detailliert zur Verfügung. Die einzelnen Tranchen lassen sich direkt zum Beschaffungszeitpunkt abrechnen oder als Durchschnittspreis nach Beschaffung aller Tranchen anzeigen und abrechnen.

5 Datenanalyse und Controlling für Vertrieb und Beschaffung

Um Kunden und Verträge jederzeit im Blick zu behalten, bietet BelVis+ **Dashboards** und **Analyse-Tools**, die **Prognosen sowie Ist-Daten für Mengen, Preise, Kosten und Risiken automatisiert zusammenführen** und so dem Anwender die Recherche in unterschiedlichen Quellen bzw. IT-Systemen ersparen. Auch bei detaillierteren Analysen der tatsächlichen Daten, z.B. nach erfolgter Energielieferung am Ende eines Kalenderjahres oder am Ende eines Vertrages, erleichtert BelVis+ dem Anwender seine Aufgabe: Aus Sicht des Portfolio Managers/Beschaffers ist u.a. die Prüfung der Mengen und Kosten für Spot- und Ausgleichsenergie inkl. Berücksichtigung von Portfolio-Effekten interessant. Der Vertrieb kann für eine detaillierte Ex-post-Deckungsbeitragsrechnung einzelne Kunden und Verträge prüfen und erkennen, welche Verträge im Geld sind und welche Kunden wirklich zum EBIT beitragen.



Abbildung 6: Beispiel für einDashboard (Quelle: KISTERS AG)

Um künftig eine gute Ex-ante-Kalkulation bei der Angebotserstellung durchführen und Margen sichern zu können, ist die Prüfung der angesetzten Kosten, Risiken und Zuschläge z.B. für die Spot- und Ausgleichsenergiesrisiken wichtig.

Aus den Lang- und Kurzfristprognosen sowie den Ist-Mengen lassen sich die **individuellen Risiken der einzelnen Lieferstellen ermitteln und Rückschlüsse auf die Prognosequalität ziehen**. So kann man zunächst diejenigen Lieferstellen, an denen die Prognosequalität nicht optimal ist, herausfiltern und individuell Verbesserungen prüfen (entgegen dem in der Vergangenheit häufig verwendeten Ansatz der generellen Verbesserung der Prognosen). Manchmal wird es dabei ausreichen, eine Einflusszeitreihe für angepasste Produktionszeiten in das Vergleichstagerverfahren einzubeziehen. In anderen Fällen kommen hochwertige mathematische Verfahren z.B. adaptiv lernende oder künstlich neuronale Netze oder andere Ansätze **künstlicher Intelligenz** zum Einsatz.

Aufbereitet mit den Kosten für Spot- und Ausgleichsenergie lassen sich auch die tatsächlichen Anteile der Kunden (ohne Berücksichtigung von Portfolio-Effekten) ermitteln. Damit stehen **für jede Lieferstelle einzeln detaillierte Ex-post-Deckungsbeiträge** zur Verfügung.

Mit den detaillierten Daten kann der Anwender mit wenigen Klicks Aggregate bilden. Daraus lassen sich **einfach und schnell Gesamtaussagen ableiten, z.B. für Beschaffungssegmente, Branchen, Kundengruppen oder Regionen**. So können bspw. für zukünftige Angebote die durchschnittlichen Spot-Kosten je Beschaffungssegment und die Ausgleichsenergiekosten anhand des Messverfahrens angesetzt werden.

6 Resümée: Verbesserte Zusammenarbeit und höhere Wirtschaftlichkeit

Prozesse schnell, transparent und wirtschaftlich zu machen, ist mit den aktuellen Technologien und dem in den letzten Jahren aufgebauten Know-how inzwischen möglich. Durch **Ergänzung der IT-Landschaft eines EVUs an den passenden Stellen** (z.B. mit der BelVis+ Absatzaggregation oder dem BelVis+ Portfolio-Viewer) werden Abläufe zwischen Vertrieb und Handel deutlich verbessert. Von einer engeren Zusammenarbeit und einem durchgängigen software-basierten Prozess profitieren beide Seiten und darüber hinaus die Endkunden.

Sehr entscheidend dabei sind die **detaillierten Daten als Basis**. Neue web-basierte Tools können schnell detaillierte Daten zusammenführen und sie den Mitarbeitern bedarfs- bzw. aufgabenorientiert transparent anzeigen. **Aussagekräftige Analysen sind mit nur wenigen Klicks möglich** und ermöglichen die Beantwortung der relevanten Fragestellungen aus Vertrieb, Beschaffung und Handel.

Mit den passenden Software-Lösungen lassen sich die Grenzen zwischen den Abteilungen überwinden und die Möglichkeiten des Vertriebs mit den Endkunden verbessern. Alle Bereiche können enger zusammenwachsen und langfristig von einem besseren Austausch profitieren.

7 Kontakt

Markus Rahe

Leiter Entwicklung für die Marktrolle Lieferant

KISTERS AG

E-Mail: markus.rahe@kisters.de

Mobil: +49 173 3441114