Foto: tomertu / shutterstock.com

Einfach kombiniert

Mit einer gemeinsamen Lösung zum Bestandskundenpricing haben ene't, EVE und Preisenergie das erste Produkt an den Markt gebracht, das auf den offenen Standards der Business Objects for Energy (BO4E) beruht.

Wettbewerbsfähige Preise festzulegen, die gleichzeitig zu einem positiven wirtschaftlichen Gesamtergebnis beitragen, ist für Energieversorger per se schon eine nicht zu unterschätzende Aufgabe: Neben Beschaffungspreisen, Netznutzungsentgelten, gesetzlichen Abgaben und zu deckenden internen Kosten sind „weiche Faktoren" wie die Zahlungsmoral des Kunden oder seine potenzielle Wechselbereitschaft zu berücksichtigen. Wenn dann noch die Affinität zu Ökostrom oder der Status als Verbraucher oder Prosumer einbezogen werden, ist die Komplexität – vor allem auch softwaretechnisch – kaum noch zu überblicken.

Hinzu kommt, dass geopolitische Ereignisse, wie aktuell der Ukraine-Krieg und die Energiewende wohl auch künftig für hochvolatile Beschaffungspreise sorgen. Neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb und veränderte regulatorische Vorgaben – Stichwort: flexible Tarife – erschweren die Preisbildung zusätzlich. Kurz: Jedes EVU steht vor der Frage: Wie stelle ich die Belieferung meiner Kunden zu Preisen sicher, die es mir auch in Zukunft noch erlauben, Gewinne zu erwirtschaften?

Gebündelte Expertise

Um Versorgern die Beantwortung dieser Frage zu erleichtern, haben drei spezialisierte IT-Dienstleister – ein Datenbank- und Plattformbetreiber, ein CRM-Anbieter und ein Experte für Preismanagement – zusammengefunden und gemeinsam eine innovative Software-Anwendung für das Bestandskundenpricing entwickelt.

Das Besondere: Die neue Lösung besteht zum weitaus überwiegenden Teil aus bereits vorhandenen Applikationen, die seit Jahren erfolgreich am Markt und für sich gesehen autark sind: ene't steuerte den Zugang zu seinen „Marktdaten Netznutzung Strom und Gas" bei und stellte darüber hinaus seine Kalkulationsplattform und Process Engine „ene't Navigator" zur Verfügung. EVE brachte sein Customer-Relationship-Management-System „xRM@EVU" mit und Preisenergie seine Pricing-Software für den Energievertrieb.

Bei der Interaktion der involvierten Software-Applikationen setzen die beteiligten Unternehmen auf den Standard der „Business Objects for Energy" (BO4E). Dieser Standard bewirkt, dass alle Datentransfers sicher, schnell und systemkompatibel erfolgen – und zwar ganz ohne die aufwändige Entwicklung und Pflege von individuellen Schnittstellen.

BO4E

BO4E steht für Business Objects for Energy (engl. für „Geschäftsobjekte für die Energiewirtschaft") und bezeichnet einen neuen Kommunikationsstandard für energiewirtschaftliche Anwendungen, der den reibungslosen Datentransfer zwischen Softwareprodukten unterschiedlicher Anbieter ermöglichen und Inkompatibilitäten vermeiden soll. Der neue Standard basiert auf differenzierten Geschäftsobjekten (Business Objects oder Bos), die einen Gegenstand der energiewirtschaftlichen Welt, wie etwa eine Lieferstelle oder einen Stromliefervertrag, repräsentieren. Diese dienen als Datentransferobjekte und stellen die Verbindung zwischen den Anwendungen her.

Entwickelt und verbreitet wird der neue Standard von der Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e.V. aus Hückelhoven – einem gemeinnützigen Verein, in dem sich Software-, Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für die Energiewirtschaft sowie Energieversorger zusammengeschlossen haben. Der Verein hat einen wissenschaftlichen Beirat installiert und unterstützt Forschung und Lehre an Hochschulen.

Für Peter Martin Schroer, den Vorsitzenden der Interessengemeinschaft ist das Kooperationsprojekt ein überzeugender Beleg für das Konzept: „Dies ist die zentrale Idee der BO4E: Software-Applikationen unterschiedlicher Herkunft miteinander zu verbinden und deren reibungslose Interaktion über eine Standardschnittstelle sicherzustellen." Alle Komponenten – die ene't-Datenbanken sowie -Plattform, das EVE-CRM und das Pricing-Tool von Preisenergie – sind BO4E-konform, das heißt, sie können aneinander andocken, ohne dass dazu individuelle Schnittstellen nötig wären. Die volle Funktionstüchtigkeit der Verknüpfung wurde in weniger als drei Monaten erreicht. „Das Ergebnis ist mehr als die Summe seiner Teile", ist Schroer überzeugt, „es ist ein einzigartiges Produkt, das in seiner Machart erst der Anfang einer ganzen Reihe neuer Produktkompositionen ist."

Die neue Lösung

Wie die beteiligten Partner hervorheben, will das neue Kunden- und Preismanagement das Pricing für Bestandskunden im Energiesektor ganzheitlich abbilden und auf ein neues Level heben. Die Lieferstellenauswahl erfolgt direkt im CRM, die übliche Preiskalkulation auf der Plattform sowie die Preisoptimierung über die Pricing-Software. Mit Hilfe eines Process Modellers kann die Lösung an individuelle, veränderliche Bedürfnisse angepasst werden. Die entsprechenden Softwarebausteine müssen dabei nur BO4E-konforme Ein- und Ausgaben aufweisen.

„Die Zusammenarbeit von ene't, EVE und Preisenergie hat mühelos funktioniert und so liegt nahe, dass auch viele andere Softwareanbieter auf dem Energiemarkt Kooperationen starten, die innovative IT-Lösungen für EVU hervorbringen," berichtet Schroer. „Die einzige Voraussetzung ist die Kompatibilität gemäß BO4E. Daher hoffen wir, dass sich immer mehr Unternehmen unserem Standard anschließen." (pq)

„Das BO4E-Praxisprojekt Bestandskundenpricing zeigt, wie flexibel und individuell anpassbar Software sein kann und damit den hohen digitalen Anforderungen eines EVUs jetzt und in Zukunft entspricht."

Peter Martin Schroer, Vorsitzender der Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V.

Foto: Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e.V.

Die *Business Objects for Energy* (BO4E) ermöglichen den reibungslosen Datentransfer zwischen verschiedenen Lösungen.

Grafik: Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e.V.

Das Bestandskundenpricing im Überblick

- Datenaustausch zwischen Software-Produkten dreier Hersteller auf Basis von BO4E
- Genutzte Business Objects (BO): Marktlokation, Messlokation, Tarifpreisblatt, Energiemenge, Netznutzungskosten
- Process Modeller erlaubt individuelle Anpassungen

Vorteile:

- Kurze Entwicklungszeit (weniger als drei Monate)
- Flexibel, individuell anpassbar und erweiterungsfähig
- Kostenersparnisse durch Verzicht auf individuelle Schnittstellen
- Kompatibilität und Sicherheit aller Datentransfers

Projektpartner:

- ene't GmbH, Hückelhoven
- EVE Consulting und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hamburg
- Preisenergie GmbH, München

www.bo4e.de
www.enet.eu
www.eve-consulting.de
www.preisenergie.de