

Software-Composing 5.0: Unternehmenskooperation bringt erstes BO4E-Produkt auf den Markt

Christiane Straßenburg-Volkmann

Schnell entwickelt und schnell im Einsatz: Die Mitgliedsunternehmen der Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft ene't, EVE und Preisenergie haben in nur drei Monaten eine neue Softwarelösung zum Thema „Bestandskundenpricing“ geschaffen. Für Energieversorger bestimmt, soll diese Lösung Tarifanpassungen in nur fünf Minuten ermöglichen. Ein großer Zeitsprung nach vorn, der mit BO4E-konformen Software-Applikationen realisiert wurde.

Ist es vermessen, von Software 5.0 zu sprechen? „Wir meinen nein“, sagt Peter Martin Schroer selbstbewusst. Der IT-Experte ist Vorsitzender der gemeinnützigen Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft (BO4E) aus Hückelhoven und hat ein Produkt im Fokus, das jüngst entwickelt wurde und jetzt auf dem Energiemarkt erworben werden kann. Noch trägt es den etwas ungelassenen Namen „Software für das Bestandskundenpricing“, was dem Inhalt und noch nicht einer griffigen Vertriebsstrategie mit entsprechender Marke geschuldet ist. „Doch das wird alles noch kommen“, fährt Schroer mit Zuversicht fort, „das wirklich Bemerkenswerte an dieser neuen Softwarelösung ist jedoch, dass sie trotz hoher Komplexität innerhalb von nur drei Monaten fertig wurde – und das obwohl, oder sagen wir besser gerade weil, sie von drei verschiedenen Herstellern stammt.“

Dynamisch an Marktgegebenheiten anpassen

Das ist Software-Entwicklung im Schnelldurchgang, was nur möglich war, so Schroer, weil alle im Paket enthaltenen Softwarebausteine BO4E-konform sind. „Die rapide Erschaffung eines neuen Produkts hat bewiesen, wie dynamisch sich Softwarehersteller an volatile Marktgegebenheiten anpassen oder diese künftig sogar proaktiv selbst beeinflussen können, wenn sie über das geeignete Kommunikationsformat verfügen. Das ist 5.0. Das ist für uns die nächste Generation in der Informationstechnologie.“

Was genau verbirgt sich dahinter? Ein Rückblick bringt Klarheit: Die Interessengemeinschaft Geschäftsobjekte Energiewirtschaft e. V. wurde im Jahr 2016 von elf Unternehmen gegründet. Heute sind es 16 Mitglieder, darunter diverse Softwarehäuser, Dienstleister und auch

Unternehmensberater. Alle haben sich zum Ziel gesetzt, den einheitlichen Softwarestandard der „Business Objects for Energy“, kurz BO4E, zu entwickeln und auf dem deutschen Energiemarkt zu etablieren. In einer immer anspruchsvolleren Welt der Digitalisierung – sowohl in alten als auch in neuen Geschäftsfeldern in der Energiewirtschaft – soll der BO4E-Standard Wegbereiter sein, um beliebige Software-Applikationen verschiedener Hersteller miteinander zu kombinieren. Dies kann ohne Hürden in Bezug auf die Kompatibilität erfolgen.

Das Angebot des Vereins ist „Open Source“, beinhaltet Business Objects für Applikationen von A bis Z, wie z.B. von der „Ausschreibung“ bis zum „Zähler“, und steht allen Interessenten, nicht nur den Mitgliedern, zur Verfügung. Dabei treibt die Protagonisten insbesondere an, Freiheit und Flexibilität bei der Gestaltung von IT-Strukturen jenseits der Starre von vorhandenen Monolithen herzustellen. Die Business Objects for Energy fungieren dabei als eine Art Blaupause, mit der Standardschnittstellen beschrieben werden. Über diese Standardschnittstellen können alle Software-Ap-

pplikationen, ungeachtet ihrer Funktionalität und Herkunft, Daten untereinander austauschen – und zwar einfach und sicher.

Unternehmerische Kompetenzen verbinden

„Es geht uns nicht darum“, beschreibt Schroer, „Inhalte von Software-Applikationen vorzugeben oder uns gar in die originären Fachkompetenzen der Softwarehäuser einzumischen. Das wäre weder legitim noch hätten wir die Kompetenz dazu, denn jedes Unternehmen hat seine ganz eigene Expertise und naturgemäß seine eigenen wirtschaftlichen Interessen. Wohl geht es uns aber darum, die verschiedenen unternehmerischen Kompetenzen miteinander zu verbinden. Wir möchten mit Hilfe der BO4E eine Basis für gemeinschaftliche Softwareentwicklungen herstellen, die noch umfassendere, multifunktionalere beziehungsweise interessantere Erzeugnisse hervorbringen können als in der Vergangenheit.“

„Und gerade dies ist uns jetzt gelungen“, freut sich der Vereinsvorsitzende, „nach Jahren der



Abb. Sinnbild für zügige Datentransfers innerhalb eines EVUs: BO4E-konforme Software-Applikationen können, ungeachtet ihrer Funktionalität und Herkunft, Daten einfach untereinander austauschen Quelle: BO4E

Definitions- und Testphase gehen die Business Objects for Energy nun in Gestalt des ersten kollektiven Produkts, der Softwarelösung zum Bestandskundenpricing, in die Praxis.“ Die Schöpfer dieser Lösung sind die drei Unternehmen ene't GmbH, Hückelhoven, EVE Consulting und Beteiligungsgesellschaft mbH, Hamburg, und die Preisenergie GmbH, München. „Wir wollten ein Tool entwerfen, das es Energieversorgungsunternehmen leichter macht, Preisanpassungen bei Strom und Gas gegenüber bestehenden Kunden vorzunehmen“, beschreibt Roland Hambach, Geschäftsführer von ene't, die Motivation der drei und unterstreicht die Notwendigkeit der Lösung: „Denn, was so einfach klingt, ist bei näherem Hinsehen ziemlich schwer.“

Gerade in Zeiten der Energiewende sowie geopolitischer Verwerfungen wie den Folgen des Ukraine-Krieges sei es für ein EVU, so Hambach, eine Herausforderung, nachhaltig gewinnbringende Tarife für Strom und Gas zu bestimmen. Peter Martin Schroer spannt den Fächer weiter auf und erläutert: „Ob eine Kalkulation zu einem positiven wirtschaftlichen Ergebnis eines EVUs beiträgt, hängt von vielen Gegebenheiten ab. Neben dem Beschaffungspreis, den Netznutzungsentgelten, gesetzlichen Abgaben und Vertriebskosten kommen weitere Faktoren wie z.B. die Zahlungsmoral, das Beschwerdeverhalten, die Affinität zu Öko-Energien bzw. der Status als Konsument oder Prosumer zum Tragen. All dies muss beim Pricing berücksichtigt werden und erfordert wegen seiner Komplexität eine gut funktionierende Digitalstruktur.“

Spezialisten auf ihrem Gebiet

Dass gerade ene't, EVE und Preisenergie als Erste diese Digitalstruktur aufgebaut und in ein Produkt für EVUs überführt haben, erfolgte aus gutem Grund: Alle drei sind Spezialisten auf ihrem Gebiet, seit vielen Jahren in der Energiewirtschaft erfolgreich tätig und haben genau die Applikationen im eigenen Programm, die für eine ganzheitliche Lösung zum Bestandskundenpricing prädestiniert sind. So brachte ene't, bekannt für seine „Marktdaten Netznutzung Strom und Gas“, die Bausteine zur Ermittlung der Netznutzungsentgelte, Messkosten, Umlagen und Abgaben in das Projekt ein sowie seine Kalkulationsplattform und Process Engine „ene't-Navigator“.

EVE, ein Unternehmen, das sich auf die Einführung und Betreuung von CRM- und ERP-Systemen in der EVU-Branche konzentriert, lieferte sein Customer-Relationship-Management-System „xRM@EVU“ sowie Preisenergie seine Pricing-Software für den Energievertrieb. „Mit Preisenergie wissen Sie heute, wie viele Kunden Sie morgen gewinnen, und steuern Ihr Vertriebsbudget punktgenau“, heißt es auf der Internetseite des Münchener Anbieters, dem es darum geht, Energieversorger dabei zu unterstützen, Kündigungen zu verhindern und werthaltige Kunden zu gewinnen.

Erste Nachfrage

„Unsere Zusammenarbeit hat sehr gut funktioniert“, beschreibt Karsten Baakes, Mitglied der Geschäftsführung bei EVE, die unternehmerische Kooperation, „jeder hat sein Bestes in Form von Know-how und Software gegeben.“ Herausgekommen ist ein Gesamtpaket, für das bereits Nachfrage besteht. So freut sich der Hamburger CRM-Profi, dass schon kurz nach Vorstellung der Innovation auf der E-World im Mai dieses Jahres zwei Energieversorger Interesse bekundeten. „Ein EVU aus dem Rheinland und eines aus dem Ruhrgebiet schicken sich an, Pilotkunden zu werden“, ist Baakes zuversichtlich und ergänzt: „Sobald alle geschäftlichen Modalitäten geklärt sind, wollen wir mit der Implementierung beginnen.“

Dass die neue Software auf Interesse stößt, wundert Roland Hambach von ene't nicht. „Hört man in den Markt hinein“, sagt er, „nehmen Preisänderungen teilweise Monate in Anspruch. In dem Moment, in dem sie beim Verbraucher ankommen, sind sie schon veraltet. Unser neues Tool verkürzt diese Zeit erheblich, was insbesondere bei unkalkulierbaren Ereignissen zu Buche schlägt, die den gesamten Energiemarkt von heute auf morgen durcheinanderwirbeln können.“ Dr. Siegfried Numberger, Geschäftsführer von Preisenergie, behauptet sogar: „Wir haben eine automatisierte Lösung geschaffen, die es einem EVU in nur fünf Minuten ermöglicht, eine Preisanpassung vorzunehmen“, und bestätigt, „das ist in der Tat ein enormer Zeitsprung im Bestandskundenpricing.“

Unabhängig von der Existenzberechtigung einer, so Numberger, „längst überfälligen Komplettlösung im Markt, für die wir noch viele weitere Themen zur Entwicklung des Prozesses

auf der Agenda stehen haben“, ist es Peter Martin Schroer von der Interessengemeinschaft wichtig, hervorzuheben, dass die Geschäftsobjekte für die Energiewirtschaft als wichtige „Brückenbauer“ für das Softwarepaket fungiert haben. „Ohne unseren Standard hätten die drei Unternehmen nie so leicht und schnell interagieren können“, betont er und fährt fort: „Sie hätten stattdessen individuelle Schnittstellen zwischen ihren Applikationen programmieren müssen, was sehr zeit- und kostenintensiv gewesen wäre.“ Schroer fügt an: „Obwohl das neue Produkt von drei verschiedenen Herstellern stammt, ist es prozesssicher und sofort einsatzbereit. Genau das ist einer der zentralen Ansprüche der BO4E.“

Weitere Innovationen geplant

Der Vereinsvorsitzende ist hoffnungsfroh, dass die Softwarelösung zum Bestandskundenpricing für positives Aufsehen in der Energiewirtschaft sorgen wird – wegen ihrer Inhalte und ihrer raschen Entstehung. Und er stellt in Aussicht, dass diese Neuentwicklung erst der Anfang einer ganzen Reihe von Innovationen sei, die die Interessengemeinschaft derzeit plant. „Wir arbeiten an einer Austauschplattform und einem Service Repository, die es Software-Entwicklern noch leichter machen sollen, die Business Objects for Energy anzuwenden“, nennt Schroer ein Beispiel.

Ein weiteres Entwicklungsprojekt läge in Händen eines BO4E-Mitglieds in Kooperation mit einem Stadtwerk und zielt auf die „Erhöhung des Umsetzungstempos für neue Energieprodukte“ mit Hilfe BO4E-kompatibler Software. Häufig verfügen die IT-Abteilungen bei den Energieversorgern nicht über die benötigten Ressourcen, um die gesetzlichen Anforderungen, die neuen Geschäftsprozesse sowie immer mehr Anwendungen in der Cloud zeitnah oder gar gleichzeitig umzusetzen. Es bestehe ein so genannter IT-Business-Gap, der unter Einsatz von BO4E-Applikationen geschlossen werden könnte. „Es gibt viel zu tun in den IT-Landschaften und nur, wer das Tempo mitgeht, kann auf Dauer erfolgreich sein“, schließt Schroer: „Deshalb ist das Software-Composing 5.0 auf Basis der Business Objects for Energy so wichtig.“ Weitere Informationen unter www.bo4e.de

**C. Straßburg-Volkman, Inhaberin
sv communication + consulting, Roetgen
info@sv-communication.de**