



**mP Energy<sup>®</sup>**

Anwenderbericht



## Vollintegrierte Prognoseprozesse in SAP

Eine genaue Prognose der Lastgänge aller Kunden ist heutzutage Voraussetzung für die Kalkulation von Angeboten im Geschäftskundenvertrieb. Mit den richtigen Tools lässt sich im Lastprofilmanagement bis hin zum konkreten Angebot eine automatisierte und integrierte Kalkulation erreichen. Eine zeitaufwendige und arbeitsintensive Datenaufbereitung wird damit überflüssig.

Die Mainova AG mit Sitz in Frankfurt am Main ist mit einem Umsatz von rund zwei Milliarden Euro und etwa 2.800 Mitarbeitern einer der größten und bedeutendsten regionalen Energieversorger in Deutschland. Die Schwerpunkte liegen auf Strom und Gas mit einem jährlichen Absatz von jeweils über 10 Milliar-

den kWh. Zusätzlich liefert das Unternehmen auch Wärme und Wasser. Die Kundenstruktur setzt sich aus privaten Haushalten in Hessen sowie speziellen Fokusgebieten im gesamten Bundesgebiet und gewerblichen Kunden aus ganz Deutschland zusammen. Die heutige Mainova AG ging 1998 aus dem Zusammen-

schluss der Frankfurter Stadtwerke und der Maingas AG hervor. Größte Anteilseigner des Energieversorgers sind die Stadtwerke Frankfurt am Main Holding (75,2 %) sowie die Münchener Thüga (24,5 %), welche das größte deutsche Netzwerk kommunaler Energie- und Wasserdienstleister bildet.

## Hoher Aufwand bei der Kalkulation der Vertriebsprognosen

Im Geschäft mit gewerblichen Kunden sind die Vertriebsmitarbeiter der Mainova darauf angewiesen, die künftigen Lastgänge neuer und bestehender Abnehmer möglichst exakt prognostizieren zu können. Der hier zugrundeliegende Prozess der Angebotskalkulation für Geschäftskunden war bis vor einiger Zeit jedoch mit hohem Aufwand verbunden und von vielen einzelnen Arbeitsschritten geprägt. Anstatt weitgehend automatisierter

Vorgänge kamen unter anderem Lotus-Notes-Workflows sowie diverse Berechnungstools auf Excel-Basis zum Einsatz. Gerade für die Mitarbeiter im Lastprofilmanagement der Mainova, die entsprechenden Daten für den Vertrieb aufbereiten mussten, stellte dies eine erhebliche Arbeitsbelastung dar. Angesichts dieser Ausgangslage war es Unternehmenszielsetzung, eine integrierte Angebotskalkulation für den Geschäftskundenvertrieb zu reali-

sieren. Besonderer Fokus lag dabei, laut Dipl.-Ing. Andreas Häusler, auf den Themen Standardisierung und Integration: „Wir wollten entlang der gesamten Prozesskette, vom Kunden über den Vertrieb und Energiebeschaffung bis hin zur Abrechnung, einen vollintegrierten und hochgradig automatisierten Prozess schaffen“, so Sachgebietsleiter M3-SP3 IT-Projektmanagement und IT-Prozessberatung bei der Mainova AG.

## Umfassende Entscheidung für das SAP-Applikationsportfolio

2013 fiel deshalb bei Mainova nach einem längeren Auswahlprozess die Entscheidung zur Einführung von SAP Pricing and Costing for Utilities (SAP PCU), um das Angebots- und Vertragsmanagement zu optimieren. Das übergeordnete Ziel hinter dieser strategischen Entscheidung war au-

Berdem, durch die Fokussierung auf SAP-Applikationen einen möglichst hohen Grad an Prozess- und Systemintegration zu erreichen. Verbunden war dieser Schritt auch mit dem Plan, das bestehende Energiedatenmanagement-System (EDM) sukzessive abzulösen und durch SAP EDM aus

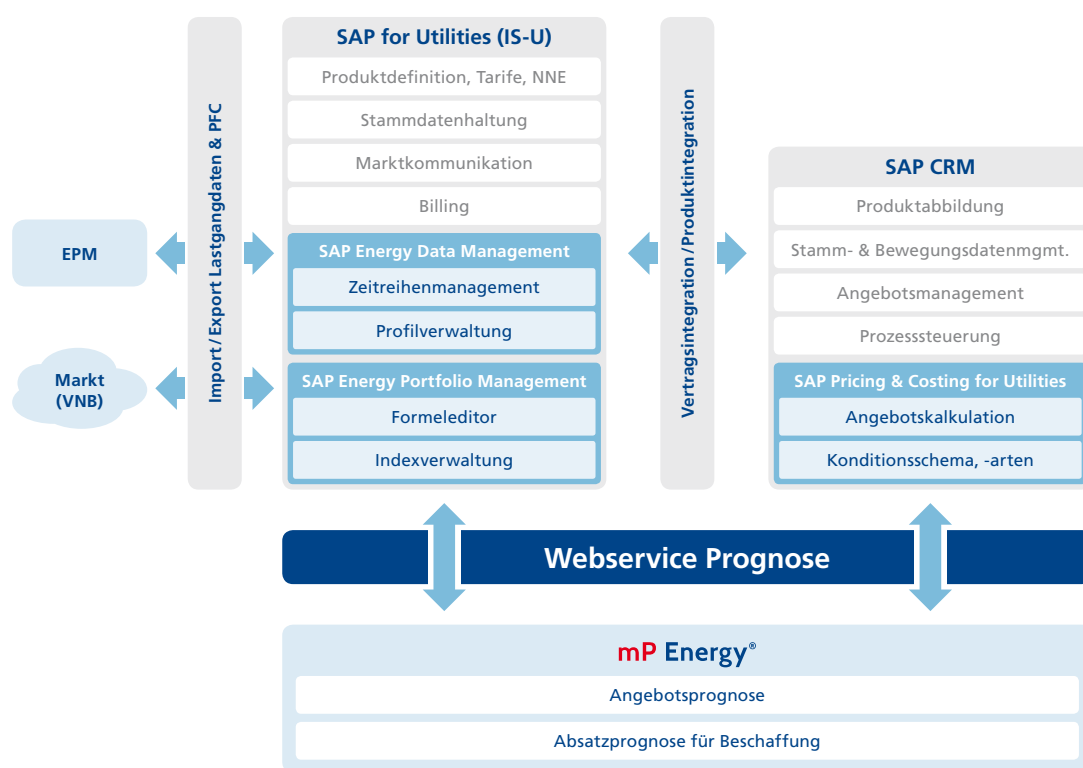
dem Lösungsportfolio SAP for Utilities (IS-U) zu ersetzen. Im Zuge dieses Projekts galt es, auch ein geeignetes Prognosewerkzeug für die Prognostizierung der Lastgänge zu integrieren. Hier kam Mainova eine frühere Entscheidung zugute. Bereits seit 2008 setzt der Energieversorger im



Backoffice für kurzfristige Prognosen im Bereich des Lastprofilmanagements auf die Zusammenarbeit mit dem Softwareunternehmen metalogic und nutzt dessen Tool **mP Energy**. Mit der Software lassen sich Kurz-,

Mittel- und Langfristprognosen des Energiebedarfs einzelner Kunden oder Kundengruppen auf Basis verschiedenster Einflussgrößen und Zeitreihen erstellen. Da die bisherige Erfahrung mit dem Prognosetool sehr

positiv und gleichzeitig eine hohe Integrationsfähigkeit gegeben war, lag es für die Mainova-Verantwortlichen nahe, die Software auch im Rahmen der Angebotskalkulation des Geschäftskundenvertriebs zu nutzen.



## Integration des Prognosetools

Gemeinsam mit metalogic sowie dem Partnerunternehmen HAKOM, einem Spezialisten für Energiedaten- und Zeitreihenmanagement, wurde sowohl das Konzept für die Integration entworfen als auch ein entsprechendes Pflichtenheft erstellt. Hierbei zeigte sich, dass auch alle Anforderungen hinsichtlich Performance und Prognosequalität erfüllt werden können.

Das Projekt verlangte allen Beteiligten ein hohes Maß an Flexibilität ab. Dabei erwies sich die langjährige Erfahrung der beiden Softwareanbieter als Vorteil. „Die Zusammenarbeit mit HAKOM und metalogic hat sehr gut funktioniert und war effizient und effektiv. Wir konnten auf Basis klar definierter Anwendungsfälle schnell mit der Realisierung starten. Im weiteren Verlauf stellte sich

auch die Skalierbarkeit der Lösung als sehr nützlicher Aspekt heraus“, konstatiert Häusler. Um die für die Integration des Prognosetools nötige Performance für hohe Datenvolumina bereitzustellen, setzt die Mainova AG heute auf einen Parallelbetrieb mit vier Threads auf dem Server, also vier parallel ablaufenden Verarbeitungssträngen, die bei Bedarf auf bis zu 64 erhöht werden könnten.



## Automatisierter Ablauf bei der Angebotserstellung

Dank **mP Energy** konnten die manuellen Prozesse hinsichtlich der Prognoseberechnung im Geschäftskundenvertrieb weitgehend aufgelöst werden. An ihre Stelle ist jetzt im Rahmen der SAP-Umstellung ein vollständig integrierter, automatisierter Ablauf getreten. Die rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Geschäftskundenvertriebs nutzen **mP Energy** für die Prognostizierung der Lastgänge von Bestands- und Neukunden. Besonders bei der Angebotskalkulation für Individual-

kunden mit Festpreis-Charakteristik zeigen sich die Vorteile sehr deutlich: Hier ist der Aufwand für die Prognoseberechnung faktisch auf „Null“ gesunken. Die früher erforderliche manuelle Aufbereitung der Lastgänge als Summenlastgänge entfällt. Ein weiterer Vorteil der neuen Vorgehensweise ergibt sich dadurch, dass die Prognosen nun absolut lieferstellscharf erfolgen. Dies stellt insofern eine neue Qualität dar, weil durch die zählpunkt-scharfe Prognose Abweichungen

zwischen der ursprünglichen Prognose und dem tatsächlichen Abnahmeverhalten identifiziert werden können. Dies erlaubt sowohl dem Kunden als auch dem Vertrieb entsprechende Optimierungsmaßnahmen daraus abzuleiten. Die vollintegrierte Prognose mittels **mP Energy** und die nahtlose Einbindung in SAP hat zu einer deutlichen Steigerung der Prozesseffizienz geführt. „Aus unserer Sicht war das ein wichtiger Baustein des Projekts mit metalogic und HAKOM“, resümiert Häusler.

