

Der Energieversorger der Zukunft mit SAP Cloud for Utilities

accenture



Management Summary

Das Tempo des Wandels hat sich in allen Branchen beschleunigt, aber nur wenige haben so große Veränderungen durchlebt wie die Versorgungsbranche.



Die Energieversorger stehen heute an einem Wendepunkt, der von starken Kräften geprägt ist: niedrigen (und volatilen) Energiepreisen, einer schleppenden Nachfrage, dem beschleunigten Zubau von erneuerbaren Energien und einem beispiellosen Druck von Seiten der Regulierungsbehörden, die Energiewende und die damit verbundenen Null-Emissions-Ziele voranzutreiben.

COVID-19 hat die Notwendigkeit der Energiewende im Zusammenhang mit dem Klimawandel unterstrichen und rückt die Energieversorger weiter in den Mittelpunkt – 60 % der Verbraucher haben seit Beginn der Pandemie ein stärkeres Bewusstsein für die Folgen des Klimawandels entwickelt, 55 % zeigen ein höheres Interesse an zeitabhängigen Tarifen und Demand Response.¹ Dadurch bieten sich einerseits neue Möglichkeiten, andererseits offenbart sich eine Vielzahl von Herausforderungen – unabhängig von der Marktrolle. Der Einsatz und vor allem die Verankerung von Technologien entwickeln sich zu einem entscheidenden Faktor. Und obwohl ausgereifte Technologien zur Verfügung stehen, wenn es darum geht, Energieversorger bei der Transformation und Anpassung ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen, haben bisher nur wenige ihr Potenzial umfänglich genutzt. Traditionelle Fähigkeiten, die für den Betrieb des Commodity-Geschäfts benötigt werden, müssen in digitale, intelligente und automatisierte Fähigkeiten umgewandelt werden, damit die Kernfunktionen optimiert und neue Geschäftsmodelle realisiert werden können.

Die Planung und Finanzierung dieser Transformation in einem Umfeld, in dem IT-Budgets unter Druck stehen und Altsysteme erhebliche Ressourcen binden, sind keine leichten Aufgaben – aber sie sind machbar. SAP und Accenture unterstützen Versorgungsunternehmen dabei, ihre Zukunft zu sichern, indem sie die Total Cost of Ownership (TCO) optimieren und Innovationen fördern. Ein wichtiger Baustein dieser Strategie ist SAP Cloud for Utilities: eine branchenspezifische Cloud-Lösung, die alle wichtigen Funktionen für das Versorgungsgeschäft der Zukunft bietet – für alle Markrollen.

Unter Berücksichtigung ihrer strategischen Prioritäten erarbeiten wir mit unseren Kunden maßgeschneiderte Transformationspfade – beginnend mit verbesserter Kundenbindung, effizienterem Geschäftsbetrieb, Geschäftsdiversifizierung oder Prozessinnovationen.

Wir sind vorbereitet.
Lassen Sie uns beginnen.

Starke Kräfte verändern die Energiewirtschaft

Viele deutsche Energieversorger kämpfen mit denselben Herausforderungen. Die Ausgangslage ist hinreichend bekannt:

Die Megatrends Dekarbonisierung, Dezentralisierung sowie Digitalisierung verändern die energiewirtschaftlichen Wertschöpfungsketten grundlegend – von der Einbindung erneuerbarer Energien und sogenannter Microgrids in die Netze über Innovationen bei der Energieeffizienz bis hin zu einem veränderten Kundenverhalten. Eine grundlegende Neuausrichtung der traditionellen Geschäftsmodelle ist notwendig.



Es gilt, entlang der gesamten Wertschöpfungskette, aber vor allem in Netz und Vertrieb mehr Flexibilität zu erreichen und hochautomatisierte End-to-End-Prozesse zu etablieren. Ziel ist, eine zeitgemäße Customer Experience und gleichzeitig eine Senkung der Betriebskosten zu ermöglichen. Um mit der Marktdynamik Schritt halten zu können, müssen Energieversorger ihre IT zielgerichtet und umfassend modernisieren. Es geht um nicht weniger als den Aufbau neuer Fähigkeiten und das Verschieben des Fokus in Richtung Kundenerfahrung, Effizienz und Flexibilität.

Nach Accenture-Umfragen wird die IT-Architektur dabei zukünftig noch entscheidender für den Erfolg eines Unternehmens sein.² Nur auf Basis einer umfassenden Modernisierung können neue Chancen ergriffen und gleichzeitig die Herausforderungen der Energiewende gestemmt werden.



Wachstum der Erneuerbaren

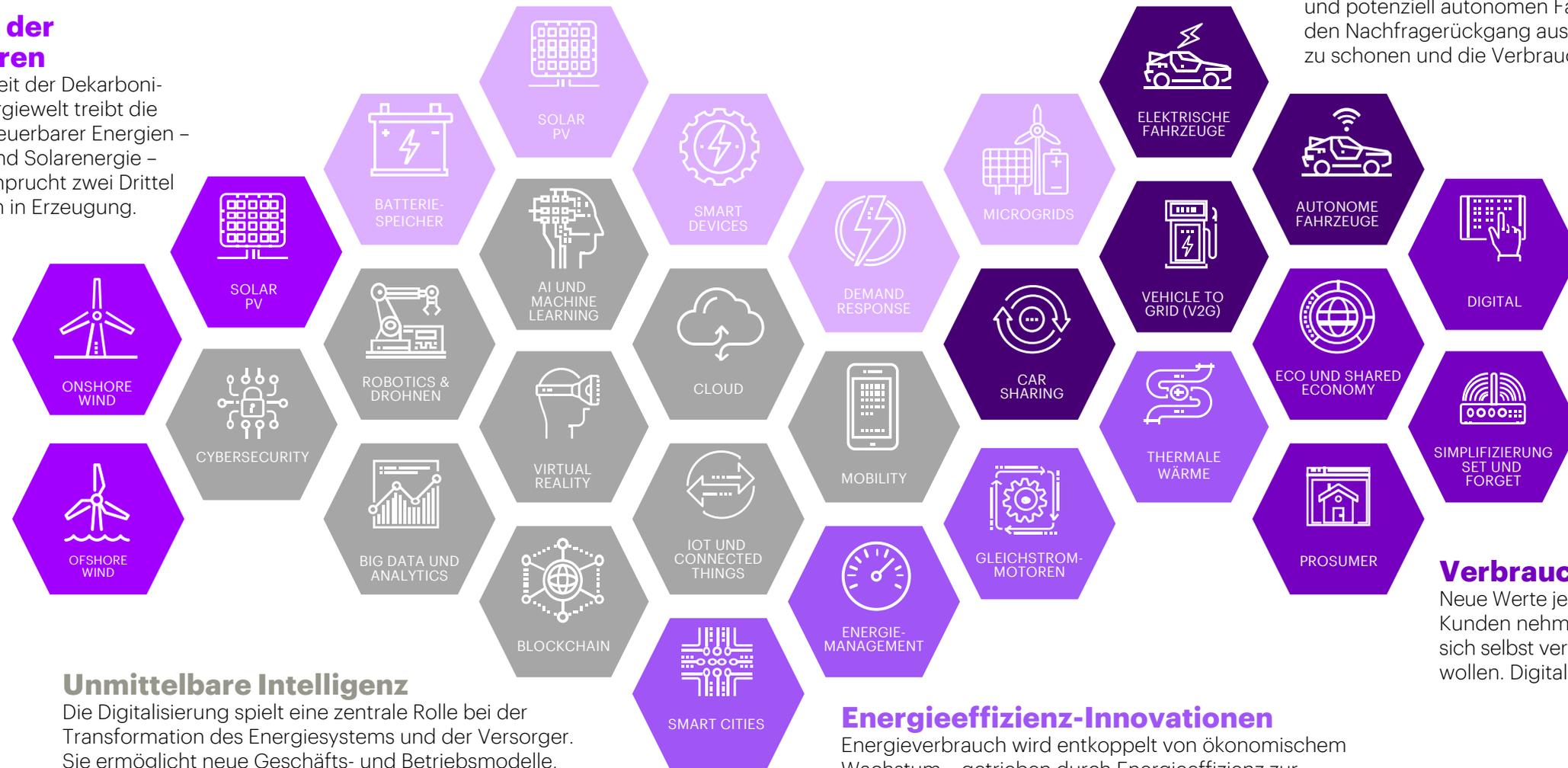
Die Notwendigkeit der Dekarbonisierung der Energiewelt treibt die Verbreitung erneuerbarer Energien – speziell Wind- und Solarenergie – voran und beansprucht zwei Drittel der Investitionen in Erzeugung.

Verbreitung dezentraler Energien

Sinkende Kosten verbessern das Kosten-Nutzen-Verhältnis von PV-Anlagen, Batteriespeichern sowie Microgrids und führen zu einer Dezentralisierung der Energiewirtschaft.

Exponentielle Elektrifizierung des Transports

Paradigmenwechsel: vom Besitz benzinbetriebener zu elektrischen und potenziell autonomen Fahrzeugen im Carsharing. Chancen, den Nachfragerückgang auszugleichen, gleichzeitig die Umwelt zu schonen und die Verbraucher zu begeistern.



Unmittelbare Intelligenz

Die Digitalisierung spielt eine zentrale Rolle bei der Transformation des Energiesystems und der Versorger. Sie ermöglicht neue Geschäfts- und Betriebsmodelle, um zusätzliche Einnahmequellen zu generieren und die Effizienz auf die nächste Stufe zu heben.

Energieeffizienz-Innovationen

Energieverbrauch wird entkoppelt von ökonomischem Wachstum – getrieben durch Energieeffizienz zur Reduzierung des weltweiten Verbrauchsanstiegs.

Verbraucheraktivismus

Neue Werte jenseits von Preisen – wie Nachhaltigkeit: Kunden nehmen eine aktivere Rolle ein, indem sie sich selbst versorgen und den Verbrauch optimieren wollen. Digitale Interaktionen sind die neue Norm.

Abb. 1: Sechs „Megatrends“, die das traditionelle Geschäftsmodell verändern

Vertrieb und Netz haben unterschiedliche Prioritäten – im Kern aber ähnliche Herausforderungen



Die oben skizzierten Trends stellen Vertriebe und Netzgesellschaften schon seit Jahren vor immer neue Möglichkeiten und Erwartungen. Obwohl es dabei natürlich abhängig von der Marktrolle Unterschiede hinsichtlich Priorität und Auswirkungen gibt, finden sich wesentliche Gemeinsamkeiten:

Kosten sind unnötig hoch

Insbesondere Cost to Acquire und Cost to Serve sind im Vertrieb sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich häufig unnötig hoch – begründet in ineffizienten und wenig automatisierten Prozessen sowie einer oft veralteten Systemlandschaft. Auch im Netz sind durch die Anreizregulierung die Kosten ein Thema – und es sind noch lange nicht alle Potenziale ausgeschöpft. So erwartet z.B. E.ON im Netz durch den Umstieg auf das neue S/4HANA Utilities Kosteneinsparungen von mehr als 40%.³

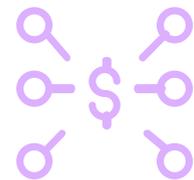
Zahlungsströme sicherstellen

Das Herzstück des Cashflows von Unternehmen sind die sichere und effiziente Erzeugung und der Versand von Rechnungen sowie das zugehörige Forderungsmanagement bis hin zur Verbuchung der Zahlungseingänge. Ohne eine hochskalierende und sichere Bearbeitung von Forderungen und Zahlungseingängen steht das Unternehmensherz schnell still und der Cashflow ist in Gefahr. Somit kommt diesem Funktionsbereich sowohl auf der Netz- als auch auf der Vertriebsseite große Bedeutung zu.

Durch den Einsatz von SAP S/4HANA und SAP HANA Enterprise Cloud ist es ENEL gelungen, einen durchgängigen und viel effizienteren Abrechnungsprozess umzusetzen. Das Ergebnis:



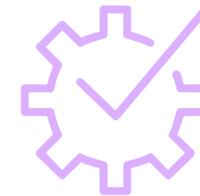
50% weniger Zeit für den Abrechnungsprozess



Optimierung des Cashflows, da Rechnungen im Abrechnungsmonat gezahlt werden können



schnellere Rechnungsbearbeitung und in der Folge ein **effektives Management-Dashboard mit Echtzeitinformationen** zu Kennzahlen



geringere Anzahl an Ausnahmen, da **Probleme schneller erkannt werden**



höhere Genauigkeit bei technischen und kaufmännischen Vorgängen mit dadurch bedingter effizienterer Buchhaltung

Quelle: SAP-Referenzbericht; verwendet wurde eine Scale-out-Lösung

Regulierung bindet Ressourcen

Die Marktkommunikation ist weiterhin Taktgeber für viele Fach- und IT-Bereiche im Hinblick auf die Formatanpassungen. Zu einem gewissen Grad werden diese Projekte inzwischen routiniert abgewickelt, binden aber weiterhin Ressourcen, die für andere, neue Themen nicht zur Verfügung stehen. Nach Schätzungen von SAP können durch die Verlagerung der regulatorischen Anpassungen in die Cloud bis zu 40% der regelmäßig anfallenden Umsetzungskosten eingespart werden.

Neue Produkte und Services sind komplex

Die neuen Geschäftsmodelle bestehen aus einer Vielzahl von Produkten und Services, die kundenindividuell sowie flexibel ausgeprägt und abgewickelt werden müssen. Diese neuen Produkte und Services verlangen nach einer effizienten Prozessbegleitung und Systemunterstützung. Dies gilt beispielsweise sowohl für neue Bündelprodukte im Vertrieb als auch für Installation und Betrieb von Ladesäulen durch den Netzbetreiber.

Auftragsabwicklung als entscheidender Faktor

Die Auftragsabwicklung ist keine Kernkompetenz der Energieversorger, da im Kerngeschäft keine Ware verkauft wird. Neue Geschäftsmodelle, neue Produkte und neue Angebote werden jedoch immer mehr physische Güter mit Dienstleistungen verbinden. Manche davon werden durch Partner bereitgestellt, manche werden selbst verantwortet. Dies erfordert ein besonderes Augenmerk auf den Fulfillment-Prozess, damit das Wertversprechen an den Kunden erfüllt sowie eine Integration in

die Kundenbetreuung sichergestellt wird. Um ihren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, entschied sich beispielsweise der italienische Netzbetreiber RetiPiù für SAP S/4HANA und SAP Workforce Management. Das neue, intelligente ERP-System verbesserte unter anderem die Qualität und den mobilen Zugang zu Daten und Informationen. Dies ist vor allem für die Ingenieure im Außendienst relevant, die nun in der Lage sind, Kundenmeldungen schneller zu bearbeiten und Probleme zu beheben. (Quelle: SAP-Referenzbericht)



Vereinfachung operativer Business-to-Consumer-Prozesse von 24 auf neun Schritte für 1.600 Benutzer durch SAP S/4HANA im Einsatz bei Engie, Lateinamerika, mit mehr als 500.000 Kunden.

Quelle: SAP-Referenzbericht

Transparenz und Steuerungsmöglichkeiten fehlen

Jeder neue Planungszyklus eröffnet in vielen Unternehmen tiefgreifende Einblicke in die bestehenden Defizite bei Reporting, Definition von KPIs und Monitoring. Die schwerfällige Anbindung unterschiedlicher Komponenten in der Anwendungslandschaft hat dazu geführt, dass die notwendigen Daten verteilt sind und deren Erhebung sowie Zusammenführung hohen Aufwand erzeugen. Damit befinden sich viele Unternehmen sprichwörtlich „im Blindflug“. Neue Analytics-Werkzeuge bieten eine hohe Flexibilität bei der Zusammenführung von Daten aus unterschiedlichen Quellen. FARYS erreichte durch den Einsatz von SAP S/4HANA, der SAP Business Technology Platform und der SAP Analytics Cloud ein bis zu zehn Mal schnelleres Reporting.

Früher haben wir Reportings nachts durchgeführt. Mit SAP S/4HANA geht alles schneller. Dadurch sehen wir sofort den richtigen Preis für die Zuschlagsberechnung. Und auch das Lager-Reporting läuft viel schneller.

Inge Opreel, CIO, FARYS, Quelle: SAP-Referenzbericht

Für den Vertrieb ergeben sich anknüpfend an die oben genannten Punkte weitere spezifische Herausforderungen.



Der Vertrieb muss sich auf ein schwindendes Kerngeschäft einstellen – und gleichzeitig neue Chancen ergreifen

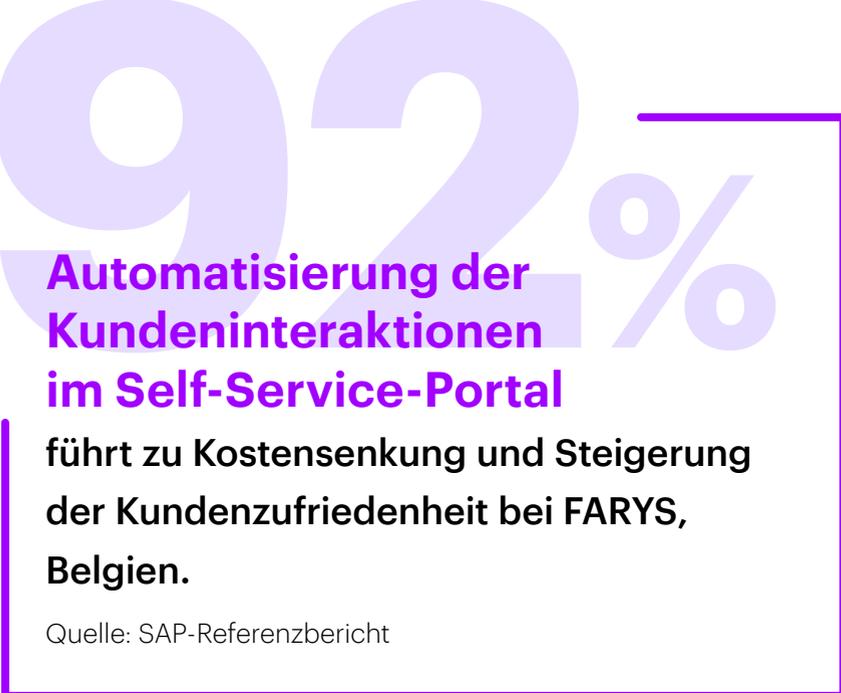
Verstärkter Wettbewerb, hohe Kundenerwartungen an personalisierte Services und die Energiewende setzen Energievertriebe aus unterschiedlichen Richtungen unter Druck.

Durch die fortschreitende Verlagerung der Kundenschnittstelle in Richtung Online-Vergleichsportale und Suchmaschinen geraten die Versorger in einen extremen Preiswettbewerb mit sinkenden Margen im Kerngeschäft. Gleichzeitig entstehen neue Märkte und Geschäftsmodelle, die zusätzliche Erlösquellen versprechen und Teile der schrumpfenden Margen im Kerngeschäft auffangen könnten – es bislang aber nur in seltenen Fällen tun. Darüber hinaus gilt es, Kunden und Interessenten besser zu verstehen und zu begeistern: Sie erwarten heute auch von ihrem Energieanbieter eine persönliche Ansprache und individuelle Angebote, wie sie es von großen Retail-Anbietern wie Zalando gewohnt sind.

Neben den bereits genannten Kosteneinsparungen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit sowie der Etablierung neuer Erlösströme sind es vor allem folgende Themen, die Vertriebsleiter und Fachbereiche umtreiben:

Es muss schneller und kostengünstiger gehen!

Vertriebe müssen Produktideen oder Preispositionierungen schnell am Markt testen können. Dieses „Ausprobieren neuer Dinge“ ist heute teuer und dauert zu lange. Durch flexible digitale Lösungen können Kosten für neue Angebote sowohl im Bereich Commodity als auch im Bündel mit Non-Commodity reduziert werden.



Automatisierung der Kundeninteraktionen im Self-Service-Portal
führt zu Kostensenkung und Steigerung der Kundenzufriedenheit bei FARYS, Belgien.

Quelle: SAP-Referenzbericht



Den Kunden „verstehen“ und die Kundenerfahrung verbessern

Prozesse sind noch immer meist unternehmenszentriert und nicht ausreichend aus Kundenperspektive gestaltet. Das Kundenerlebnis entlang der gesamten Interaktion mit dem Unternehmen hat viel Potenzial nach oben. Viele Energieversorger „verstehen“ ihre Kunden nicht – letztlich sind die Daten oft zu verteilt, was eine 360°-Perspektive verhindert. Die ist wiederum Voraussetzung für eine Optimierung des Kundenwerts. Studien im Rahmen des SAP Benchmarking haben ergeben, dass eine einheitliche Sicht auf den Kunden und die Transparenz durch konsolidierte Informationen dazu führen, dass Energieversorger ihren Umsatz durch Cross-Selling- und Upselling-Aktivitäten um 10–12 % steigern können. (Quelle: SAP Benchmarking)

Anforderungen an Datenschutz und Privatsphäre decken

Schwachstellen auf

Mit der DSGVO wurde ein umfassendes Gesetz verabschiedet, das die Verarbeitung personenbezogener Daten regelt. Darauf folgte eine Reihe von Projekten auf Seiten der Vertriebe mit dem Ziel, die neuen Anforderungen aus den Verbraucherrechten zu erfüllen. Gleichzeitig offenbarten sich aber oftmals große Schwächen hinsichtlich der Konsistenz und Verfügbarmachung dieser Daten. Moderne Systeme wie SAP Cloud for Utilities liefern entsprechende Funktionen bereits als Teil der Lösung.

Der entscheidende Faktor: der Weg zum Ziel

**Die Argumentation für eine Transformation ist also vorbereitet.
Die Aspekte, die angegangen werden müssen, ebenso.**

Nun ist es so, dass die Möglichkeiten, diese Erneuerung auf IT-Seite zu bewältigen, vielfältiger geworden sind. Vermutlich gibt es keinen „ultimativ richtigen“ Weg der Transformation, und vielleicht haben viele Energieversorger aufgrund der Geschwindigkeit der Veränderungen noch kein eindeutiges Ziel vor Augen.

Wir beobachten, dass die Größe der Aufgaben und Auswirkungen in Verbindung mit der Vielfalt von Möglichkeiten die Unternehmen darin hemmt, klare Entscheidungen zu treffen. Manche Energieversorger verharren in ihrer „Weiter-so“-Strategie

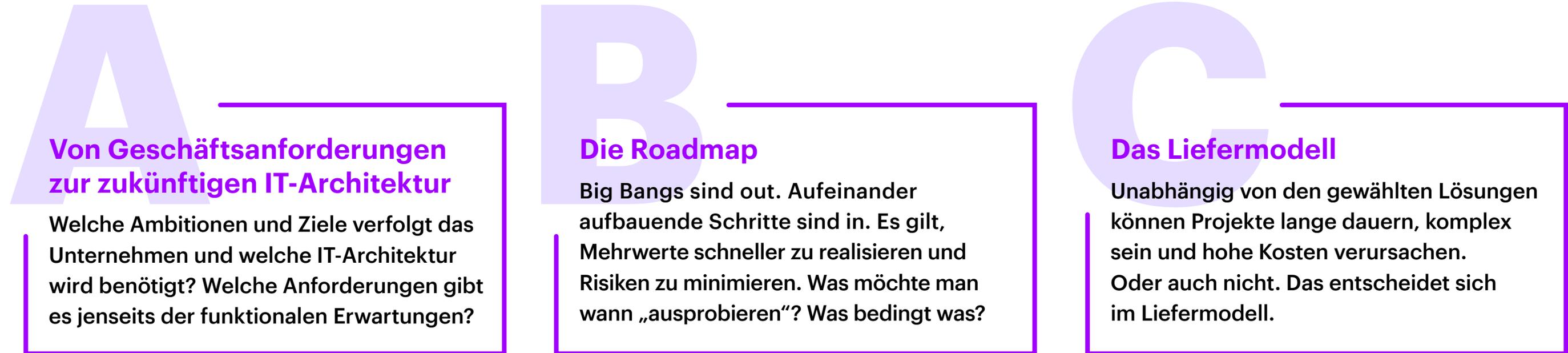
und warten, bis sich ein eindeutiges Ziel offenbart. Wir glauben nicht, dass die Geschwindigkeit der Veränderungen abnimmt. Vielmehr trägt jeder Tag, den ein Unternehmen früher in die Mobilisierung für die Transformation startet, einen echten Wert für das Unternehmen bei.

Der Weg muss natürlich individuell gestaltet werden. Welche Schritte definiert werden und wie das zugehörige Umsetzungsmodell für das Unternehmen aussieht, sind nach unserer Beobachtung sogar noch wichtiger als eine präzise Vorabformulierung des Ziels.



Drei Bausteine für eine erfolgreiche Transformation

Wir sehen drei Bausteine als Kernelemente der Transformationsplanung. Diese sind eng miteinander verbunden und ohne die Zusammenarbeit von IT und Fachbereichen nicht realisierbar.



Bei alledem gilt: Transformationen sind kein Selbstzweck. Accenture-Studien zeigen, dass eine moderne IT-Infrastruktur ein Differenzierungsfaktor im Wettbewerb hinsichtlich Flexibilität und Innovation ist sowie Einsparungen von **20-40%** bei den operativen Kosten ermöglicht – beispielsweise durch die Nutzung von Cloud-Technologien.⁴

Die Geschäftsanforderungen sind Grundlage der zukünftigen IT-Architektur

Die Geschäftsanforderungen definieren die IT-Architektur und sind wiederum Grundlage für deren Realisierung. Vier aufeinander bauende Schritte sind zu gehen: Aus Ambition und Strategie entstehen gewünschte Kundenerlebnisse und -verhaltensweisen. Die Kundenerlebnisse müssen durch das Unternehmen ermöglicht werden, was entsprechende Fähigkeiten in Fachbereichen und IT erfordert.

Das Ergebnis ist eine Referenzarchitektur mit grundsätzlichen Design-Prinzipien, die als Basis für die Transformation herangezogen wird. Bereits an dieser Stelle ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen und IT notwendig, um ein gemeinsames Bild der Fähigkeiten zu ermöglichen.



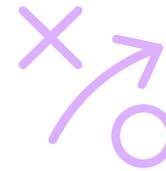
Abb. 2: In vier Schritten von den Geschäftsanforderungen zu einer Ziel-IT-Architektur

Die Roadmap: Rahmen für die Umsetzung schaffen

Viele kleine Schritte statt eines einzigen großen – das ist die Maßgabe für den Aufbau der Roadmap. Hat man die drängendsten Probleme identifiziert, können daraus schon erste Maßnahmen abgeleitet werden. Ziel: schnell Mehrwert schaffen. Damit das keine einzelnen Leuchtfener werden, sind ein „Big Picture“ und das Denken in Fähigkeiten notwendig: Welche Fähigkeiten sind Grundlage und müssen zuerst angegangen werden, welche anderen bauen darauf auf? Bereits laufende und geplante Initiativen werden dann den Fähigkeiten zugeordnet, um Abhängigkeiten oder Konflikte aufzudecken. Anschließend geht es in die konkrete Planung, in der mehrere Faktoren zu berücksichtigen sind:

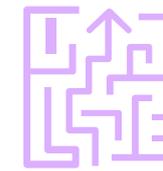
Ziele und Herausforderungen

Was sind die größten Schmerzpunkte, sowohl Business- als auch IT-seitig? Mit welcher Priorität sollen diese angegangen werden?



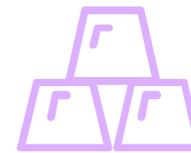
Komplexität

Wie hoch ist die Komplexität (Implementierung, Migration) bei der Realisierung des Szenarios? Wie kann diese Komplexität in sinnvolle Abschnitte unterteilt werden, damit das Risiko minimiert wird?



Organisation und Fähigkeiten

Welche Fähigkeiten sind in der Organisation vorhanden, welche müssen ggf. aufgebaut werden? Welchen Einfluss hat die Transformation auf bestehende Prozesse?



IT-Strategie

Welche Vorgaben aus der IT müssen berücksichtigt werden? Welche IT-Betriebsmodelle sind möglich?



Abb. 3: Faktoren für die Erstellung eines spezifischen Transformationspfads

Exkurs

Vorteile einer gemeinsamen Plattform für Netz, Messstellenbetreiber und Vertrieb

Übt ein Energieversorger mehrere Marktrollen aus, muss die Roadmap ausgehend von den jeweiligen Fähigkeiten spezifisch aufgebaut werden. Vermutlich haben die Roadmaps für Netz und Vertrieb unterschiedliche Taktungen und auch Schritte. Doch es gibt Schnittmengen bei Anforderungen und Zielen zwischen den Marktrollen, die eine Reihe von Synergien ermöglichen.

Neben Vorteilen hinsichtlich der Gestaltung der Architektur können durch eine gemeinsame Plattform für beide Marktrollen auch Synergieeffekte bei Prozessen und Fähigkeiten erzielt sowie Kosten vermieden werden.

Architektur & Integration

- Definition einheitlicher „Building Blocks“ und **Design-Prinzipien**
- Einheitliche Vorgaben in Richtung **Datenmodellierung** und **Data Governance**
- Ganzheitliche Betrachtung der **Integrationsanforderungen**, z.B. in das ERP

„Die SAP Business Technology Platform erlaubt uns das einheitliche „Look and Feel“ und die integrierte Architektur, die wir brauchen. Wir unterstützen damit End-to-End-Prozesse – das bietet uns enorme Vorteile.“

Achim Löbke, Head of Architecture and Optimization, Uniper SE
Quelle: SAP-Referenzbericht

Prozesse & Fähigkeiten

- Holistischer **Automatisierungsansatz** für die gesamte Plattform
- Nutzung gemeinsamer Services für **Analytics**
- Synchrone Umsetzung **regulatorischer Anforderungen**
- Marktrollenübergreifende Verfügbarmachung der **Fulfillment-Lösung**
- Zentrale **Non-Commodity Abrechnung**

„Mit der Umstellung auf SAP S/4HANA for Utilities verschlanken wir unser Softwaresystem: Wir implementieren neue Funktionalitäten und bilden Prozesse ab, die einen Mehrwert bieten. Und mit der Marktkommunikations-Cloud können wir unsere Prozesse deutlich effizienter gestalten.“

Astrid Ziegler, CIO der VSE AG und verantwortliche Projektleiterin
Quelle: SAP News Center

Aufwand & Kosten

- Möglichkeit zum Abruf **vorteilhafter Preismodelle** bei Nutzung mehrerer Marktrollen
- Einheitliche Benutzerführung und Prozesse im Shared Service: Vermeidung von **Schulungskosten**
- **Support- und Betriebskosten:** Bei der Wahl einer Plattform für unterschiedliche Marktrollen wird nur ein Skillset benötigt
- Reduzierung des **Integrations- und Migrationsaufwands** durch Nutzung einheitlicher Tools und Vorgehensmodelle

E.ON verfolgt das Ziel, die Kernprozesse rund um Abrechnung und Marktkommunikation mit SAP Cloud-Lösungen effizienter und konzernübergreifend einheitlich zu gestalten. Das heißt: Die Energieversorger, Messstellen- und Netzbetreiber des E.ON-Konzerns können Informationen damit schneller, präziser und einfacher austauschen. Die Prozesse werden standardisiert und bestehende unterschiedliche Abrechnungs- und Marktkommunikationssysteme der regionalen E.ON-Einheiten auf die neue Plattform gebracht. Dank konsistenter Daten können Standardlösungen und Best Practices genutzt werden und die Kosten für individuelle Eigenentwicklungen sinken. Die einheitlicheren, schlankeren Prozesse sollen auch den Netzkunden von E.ON zugutekommen und beispielsweise eine noch schnellere, effizientere Bearbeitung von Kundenanfragen ermöglichen.

Quelle: SAP News Center

Abb. 4: Mögliche Synergieeffekte bei der Nutzung einer gesamtheitlichen Architektur & Plattform

SAP for Utilities als zukünftige Plattform

SAP entwickelt gemeinsam mit Accenture die SAP Cloud for Utilities als Industriepattform für die Energiewirtschaft. Die Komponenten aus SAP Cloud for Utilities decken alle Fähigkeiten der drei Marktrollen ab – vom Verkauf innovativer Produkte und von deren Lieferung sowie der Abwicklung regulatorischer Prozesse über die Abrechnung bis hin zum Forderungsmanagement. Die modulare Architektur ermöglicht auf Basis einer skalierbaren Integrationschicht sowohl eine flexible Anbindung weiterer SAP-Komponenten als auch eine einfache Integration von Nicht-SAP-Lösungen.

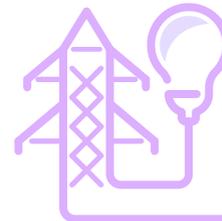
Das Bindeglied zwischen den verschiedenen Lösungen stellt das gemeinsame Datenmodell der SAP Cloud for Utilities Foundation dar. Mit Cloud for Utilities investiert SAP massiv in die Weiterentwicklung des energiewirtschaftlichen Lösungsportfolios. Energieversorger können ihre Investitionen in SAP IS-U weiter nutzen und haben gleichzeitig die Option, mit ihrem Commodity-Geschäft sukzessive in die standardisierte Cloud-Lösung umzuziehen bzw. neue Geschäftsmodelle direkt darüber abzuwickeln. Damit haben die Kunden Investitionssicherheit, um langfristig von den Neuerungen von SAP zu profitieren.

Kundenzentriertes Frontoffice



- Marketing
- Produktkatalog und Webshop
- Sales

Intelligentes Netz



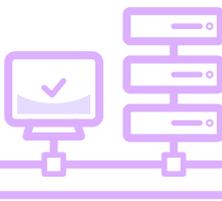
- Energiedatenmanagement
- Verbrauch
- (Predictive) Maintenance und Service
- Asset Management

Neues Backoffice



- Abrechnung
- Zahlungsverkehr und Forderungsmanagement
- Marktkommunikation
- Order Fulfillment
- Kundenkontakt

Plattform für Integration und Orchestrierung



- E2E-Prozessmonitoring
- Master Data Management
- Integration
- Analytics

Abb. 5: Gesamtansicht auf die Fähigkeiten der SAP Cloud for Utilities

Hohe Relevanz haben auch App-basierte Erweiterungen über die Integrationsschicht: Durch sie haben Energieversorger die Möglichkeit, SAP- und Partnerlösungen umgehend einzubinden, wie beispielsweise die Messkonzeptverwaltung, die SAP gemeinsam mit E.ON für Netzbetreiber entwickelt.

Der Funktionsreichtum der verschiedenen SAP-Cloud-Komponenten ermöglicht maßgeschneiderte Lösungskombinationen für jede Art von Versorgungsunternehmen und erfüllt die funktionalen Anforderungen aller Marktrolle – Verteilnetzbetreiber, Messstellenbetreiber und Lieferant. Basierend auf den Herausforderungen und Prioritäten, denen Versorgungsunternehmen ausge-

setzt sind, können wir Muster in der Transformation identifizieren, die sich auf eine große Gruppe unserer Kunden anwenden lassen.

Die skizzierten Transformationsmuster zeigen nur eine Auswahl möglicher Optionen – jeder Energieversorger muss seine Roadmap individuell ausarbeiten, was dazu führen kann, dass Muster miteinander kombiniert werden. SAP ermöglicht den Energieversorgern mit SAP Cloud for Utilities den Einstieg in die Cloud-Welt. Dies ist kein einmaliger großer Sprung, sondern ein Weg, dessen Schritte immer an den Unternehmensprioritäten orientiert sein sollten. Die Komponenten dafür sind verfügbar.

Wir sehen drei wesentliche Motivatoren, anhand derer die Energieversorger ihre Investitionsprioritäten setzen

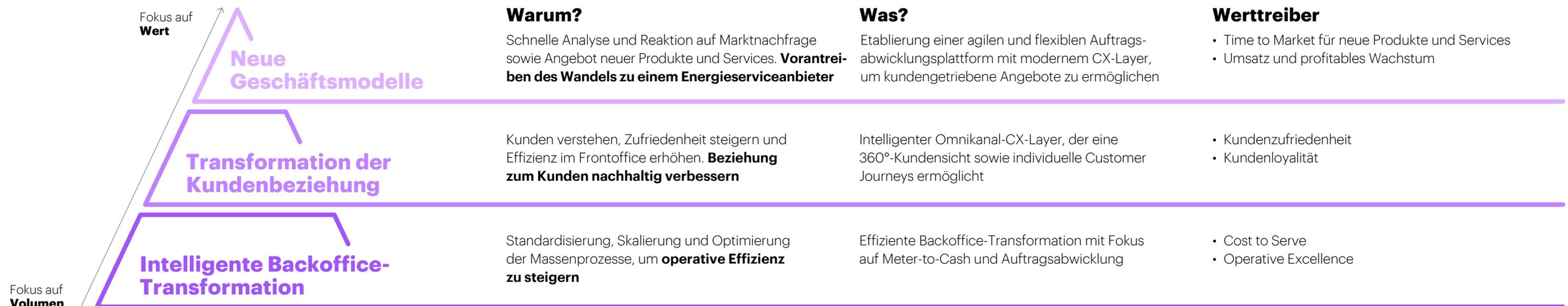


Abb. 6: Der Startpunkt der Transformation folgt den Prioritäten des Unternehmens – drei typische Transformationsmuster

Das Liefermodell ist entscheidend für den Erfolg

Das Liefermodell beschreibt, wie ein Projekt umgesetzt wird: sequentiell (Wasserfall) oder iterativ (agil). Gerade wenn das Ziel, wie bei vielen Energieversorgern, noch nicht eindeutig ist, kann ein agiles Liefermodell der passende Ansatz sein: Die Aufspaltung der Anforderungen in kleine Teile reduziert die Komplexität, kurze Zyklen mit regelmäßigen Implementierungen und Tests minimieren das Risiko. Agil bedeutet aber keinesfalls chaotisch, sondern ist im Gegenteil extrem strukturiert: Es gibt klare Rollen und Verantwortlichkeiten, Umfang wird transparent anhand des Werts priorisiert. Das Endergebnis ist nicht genau festgelegt, da sich Anforderungen ändern können – der Weg und auch der Gesamtrahmen (auch das Budget) aber sind klar. Für die Realisierung braucht es Erfahrung und Fähigkeiten, die vermutlich nicht alle in der eigenen Organisation vorhanden sind. Dafür müssen Partner eingebunden werden, die entsprechende Lücken füllen und die Fäden in der Hand halten können.

Fachbereiche und IT müssen ihrerseits ein Pendant zum Liefermodell etablieren, das die Entwicklungen aufnimmt und in Fähigkeiten umsetzt. Fachbereiche müssen kontinuierlich lernen, um die Entwicklungen nutzen zu können. Gleichzeitig ist das agile Liefermodell ein Turbo für den Kulturwandel: Es fördert Zusammenarbeit, Transparenz und Anpassungsfähigkeit der Organisation.

Das agile Liefermodell verhilft den EVUs zur benötigten Flexibilität – einmal etabliert, kann es für viele Entwicklungsinitiativen als Blaupause im Unternehmen genutzt werden.



Abwarten ist keine Option mehr

Viele Energieversorger zögern hinsichtlich einer Entscheidung zur grundlegenden Transformation – oftmals vor dem Hintergrund, dass sie in der Vergangenheit getätigte Investitionen absichern möchten.

Darüber hinaus stellt der Sprung in die Cloud zunächst neue Anforderungen an die Fähigkeiten der Organisation, was die Barriere erhöht, Herausforderungen grundlegend anzugehen. Gleichzeitig decken die verfügbaren SaaS-Lösungen für die Meter-to-Cash-Prozesse am Markt noch nicht alle Fähigkeiten ab, die dazu nötig sind, die Legacy-Systeme vollständig zu ersetzen und damit das übergeordnete Ziel der Senkung der Total Cost of Ownership (TCO) zu erreichen. Diese abwartende Haltung lässt die Lücke zwischen Ambition und Realität immer größer werden, sodass technische und organisatorische Schulden der Unternehmen

weiter steigen. Dabei gilt: Auch wenn die Ziele noch nicht vollständig klar sind, können Energieversorger bereits jetzt eine Reihe von Maßnahmen ergreifen, ohne sich auf eine spezifische Plattform oder Technologie festlegen zu müssen. Moderne IT-Systeme wie SAP Cloud for Utilities bieten aufgrund ihrer Modularität und Integrationsfähigkeit die notwendige Flexibilität, die man braucht, um bei Kursänderungen reagieren zu können. SAP und Accenture stehen bereit, hierbei zu unterstützen – mit tiefgreifender Industrieexpertise, Technologie-Know-how sowie differenzierenden Tools sorgen wir für einen reibungslosen Übergang zur Erreichung der gesetzten Ziele.



Autoren

Stefan Engelhardt

VP, GTM Strategy SAP for Utilities

Nastasja Paleri

Value Engineer, SAP Public Services & Energy

Klaus Lohnert

Program Director, SAP Cloud for Utilities

Christoph Sellien

Accenture Strategy & Consulting Utilities DACH

Benjamin Bender

Accenture SAP Utilities Retail Lead

Über Accenture

Accenture ist ein weltweit tätiges Beratungsunternehmen, führend in Digitalisierung, Cloud und Security. Wir bringen unsere umfassenden Erfahrungen und spezialisierten Fähigkeiten in mehr als 40 Branchen ein und bieten Dienstleistungen aus den Bereichen Strategy & Consulting, Interactive, Technology und Operations – gestützt auf das weltweit größte Netzwerk aus Centern für Advanced Technology und Intelligent Operations. Unsere 569.000 Mitarbeitenden arbeiten jeden Tag für Kunden in über 120 Ländern daran, Technologie und menschliche Kreativität zu vereinen. Wir setzen auf Veränderung, um Mehrwert und gemeinsamen Erfolg zu schaffen – für Kunden, Mitarbeitende, Aktionäre, Partner und die Gemeinschaft.

Besuchen Sie uns unter www.accenture.de.

Referenzen

¹ Deliver new energy experiences for future growth, Accenture.

[Erfahren Sie mehr](#)

² Technology Vision 2021.

[Erfahren Sie mehr](#)

³ SAP und E.ON entwickeln neue Prozess- und Technologieplattform.

[Erfahren Sie mehr](#)

⁴ Quelle: Accenture, „Future Systems“.

[Erfahren Sie mehr](#)

Über SAP

Die SAP-Strategie soll dabei helfen, jedes Unternehmen in ein intelligentes Unternehmen zu verwandeln. Als ein Marktführer für Geschäftssoftware unterstützen wir Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen: Bei 77% der weltweiten Transaktionserlöse sind SAP-Systeme im Einsatz. Unsere Technologien für maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und fortschrittliche Analyseverfahren helfen unseren Kunden auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen. SAP unterstützt Menschen und Unternehmen dabei, fundiertes Wissen über ihre Organisationen zu gewinnen, fördert die Zusammenarbeit und hilft so, dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Wir vereinfachen Technologie für Unternehmen, damit sie unsere Software nach ihren eigenen Vorstellungen einfach und reibungslos nutzen können. Unsere End-to-End-Suite aus Anwendungen und Services ermöglicht es Kunden in 25 Branchen weltweit, profitabel zu sein, sich stets neu und flexibel anzupassen und etwas zu bewegen. Mit einem globalen Netzwerk aus Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Vordenkern hilft SAP die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Weitere Informationen unter www.sap.com.

This document refers to marks owned by third parties. All such third-party marks are the property of their respective owners. No sponsorship, endorsement or approval of this content by the owners of such marks is intended, expressed or implied. This content is provided for general information purposes and is not intended to be used in place of consultation with our professional advisors.

Copyright

© 2021 SAP Copyright

© 2021 Accenture. All rights reserved. Accenture and its logo are registered trademarks of Accenture.