

Maßanzug der Marktkommunikation

Nachrichtenformate professionell in Form gebracht

Die Welle der Unsicherheit, die die Forderungen der Bundesnetzagentur (BNetzA) in Form von GPKE und GeLi Gas 2006 ausgelöst haben, ist inzwischen weitestgehend verebbt. Die meisten Marktteilnehmer haben ihre Projekte zur Marktrollentrennung im Zuge der Umsetzung von Prozessidentität und dem diskriminierungsfreien Datenaustausch bereits abgeschlossen. Andere arbeiten mit Hochdruck daran, um die auf den 1. Oktober 2010 verschobene Frist einzuhalten. Zum derzeitigen Zeitpunkt zählt daher kaum noch die Pflicht, umso mehr jedoch die Kür beim Informationsaustausch zwischen den einzelnen Marktrollen.

VON MARCUS KRÜGER

Nicht alle Versorgungsunternehmen und Stadtwerke haben im Vorfeld die Abwicklung der Marktkommunikation bis ins kleinste Detail durchgespielt, um alle zukünftigen Stolpersteine so weit wie möglich aus der Bahn zu räumen. Teilweise wurde in Anbetracht der zunächst kurzen Umsetzungszeit der Weg des geringsten Widerstandes eingeschlagen. Nachbesserung der Systeme ist hier das Stichwort. Der Aufholbedarf liegt dabei neben den Bereichen Marktpartner- und Messwertmanagement bei der Rechnungs- und Zahlungsbearbeitung. Insbesondere bei Unternehmen, die nicht vollständig auf die elektronischen Zielprozesse umgestellt sind und zum Teil noch konventionell arbeiten, kommt es häufig zu Fehlern im Tagesgeschäft. Weitere Nachteile ergeben sich durch laufende Formatanpassungen, Nachrichtenverluste zwischen Mail, Konverter und Abrechnungssystem sowie einfache Bedienungsfehler aufgrund der gestiegenen Qualifikationsanforderungen in den Prozessen.

Nahtloser EDIFACT-Austausch als Ziel

Die EDIFACT-Formate stellen eine nicht zu unterschätzende Herausforderung dar. Einen Sack Flöhe zu hüten erscheint manchmal einfacher als die vollständige Kontrolle und Überwachung der gesamten Marktkommunikation. Dies liegt vor allem daran, dass Schnittstellen oftmals zwischen den IT-Abteilungen und Fachbereichen nicht einwandfrei funktionieren. Die verschiedenen Einblicke in Prozesse und deren Abwicklung sind in dem Fall nur mit Reibungseffekten umsetzbar. Demgegenüber stehen die

nach wie vor hohen Ansprüche an das System. BNetzA und Marktpartner pochen auf vorgebenkonforme Abläufe. Gleichzeitig steht eine hohe Shareholder-Erwartung im Raum. Gefordert sind sinkende Prozesskosten, was den internen Druck noch erhöht. Denn grundsätzlich ist der Investitionsaufwand mit der Umsetzung der Vorgaben der GPKE und GeLi Gas gestiegen. Dies bezieht sich nicht allein auf die IT-Kosten, gerade auch die Qualifikation der Mitarbeiter spielt eine entscheidende Rolle. Durch die neuen Prozesse ist zusätzliches, spezifisches Know-how notwendig.

Kommunikation in Endlosschleife

Die einzelnen Vorgänge der Marktkommunikation scheinen kein Ende zu nehmen: An- sowie Abmeldungen, Antworten und Stornierungen müssen bearbeitet werden. Die Lieferantenkonkurrenz, Zuordnungslisten oder auch Stammdatenänderungen sorgen für zusätzlichen Aufwand. Das Messwertmanagement läuft parallel dazu ab – für Verteilnetzbetreiber und Lieferanten beziehungsweise Transportkunden. Zudem müssen Rechnungen und Zahlungen ebenso wie Clearing-Prozesse und die Datenverteilung im Auge behalten werden. Wohl dem, der in dieser Komplexität den Überblick bewahrt. Dabei kann die Vernachlässigung von nur einer Dimension schwerwiegende Folgen haben. Diese reichen von Strafgeldern der Bundesnetzagentur bei unkorrekter Vorgehensweise bis zu Regressansprüchen von Lieferanten bei Fristverletzungen der Meldungsbearbeitung. Aber das ist nur die Spitze des Eisbergs. Ein Unternehmen lebt vom Zahlungseingang. Ungeprüfte Eingangrechnungen auf Lieferanten-

seite oder fehlende Zahlungseingänge beim Verteilnetzbetreiber aufgrund von negativen REMADV können sich gravierend auf das Gesamtergebnis auswirken. Für den Versorger zählen zudem aussagekräftige Rückschlüsse auf Basis der Meldungsbearbeitung: Welche Kunden habe ich gewonnen, welche verloren? Welche anderen Lieferanten buhlen um die gleichen Abnehmer? Wie viele Clearing-Fälle treten pro Marktpartner auf? Alles Fragen, deren Antworten über den Markterfolg entscheiden können. Darüber hinaus gilt es für die Zukunft, Fehler im Datenaustausch so weit wie möglich auszuschließen, Bearbeitungszeiten zu verkürzen und anfallende Kosten verursachergerecht aufzuteilen. In der Praxis ergeben sich so bei näherer Betrachtung insgesamt vier Ebenen der Marktkommunikation, die für ein optimales Gesamtergebnis gleichermaßen beachtet werden müssen (vgl. Abb. 1). Hier hat Cronos gemeinsam mit der SAP AG einen modular aufgebauten Lösungsansatz entwickelt, der auf diese vier Ebenen abzielt und die Handlungsfelder von Verteilnetzbetreibern, Lieferanten und Transportkunden spezifisch sowie marktrollenübergreifend abdeckt.

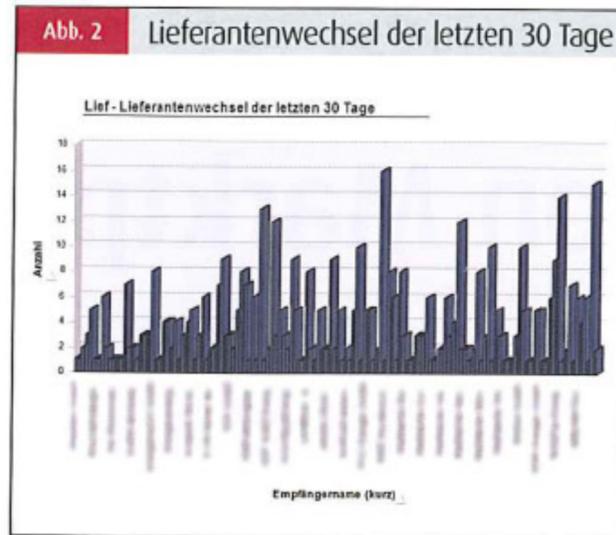


Vier gewinnt

Optimierungspotenziale der Marktkommunikation lassen sich nur identifizieren und in Erfolge umwandeln, wenn die jeweiligen Dimensionen für sich begriffen werden. Für jede Ebene zählt Transparenz. Nur über eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Teile kann letztendlich das Zusammenspiel gefördert werden. Im Folgenden werden die Ebenen daher genauer eingegrenzt und passende Lösungsbausteine näher beschrieben. In Kombination ergeben diese Module ein effizientes Ganzes, das optimal aufeinander abgestimmt ist – für eine professionelle und „wasserdichte“ Marktkommunikation.

Analytische Ebene

Innerhalb der Marktkommunikation kann es an unterschiedlichen Stellen zu technischen oder inhaltlichen Störungen kommen: So ist beispielsweise möglich, dass während der Konvertierung aufgrund von Mapping-Fehlern keine EDIFACT-Datei erzeugt werden kann, beim Versenden von E-Mails auf eine falsche Adresse in der Datenbank zurückgegriffen wird oder negative CONTRL- oder APERAK-Meldungen eingehen. Selbst in Unternehmen, in denen die elektronische Marktkommunikation integraler Prozessbestandteil ist, gleicht sie vielmals noch einem „Blindflug“. Einfache Recherchen bei markt gängigen Konvertern scheitern etwa daran, dass eine Meldungsanalyse auf Segmentebene nicht möglich ist. Ganz zu schweigen von einem Regelberichtswesen, das auf Knopfdruck die Mengengerüste für den Eingang und den Ausgang der Meldungen nach Marktpartner visualisiert. Solche „Unschärfen“ müssen oftmals toleriert und letztendlich mit mühsamer Detektivarbeit durch die Fachabteilung bezahlt werden. An dieser Stelle greift der „Plug-and-Play“-Ansatz von Cronos und der SAP AG. Bei einer Differenzanalyse werden zum Beispiel technische und inhaltliche Fehler durch Bildung von Datenflussdifferenzsummen identifiziert. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Problem durch eine technische Störung oder fehlerhafte Angaben verursacht wurde. Alle Fehler werden berücksichtigt und können mit weiteren Werkzeugen ausgewertet werden. Innerhalb kürzester Zeit erhalten Unternehmen auf Basis des MaKo-Analyzers und des dazugehörigen SAP BusinessObjects BI Contents ein umfangreiches



Regelberichtswesen und Reportingpaket, das sofort Auskunft über Mengengerüste und Fehler in der Marktkommunikation gibt. So können auch die Lieferantenwechsel innerhalb eines bestimmten Zeitraums oder Abmeldungen und Änderungen übersichtlich dargestellt und nachvollzogen werden (vgl. Abb. 2).

Prozessuale Ebene

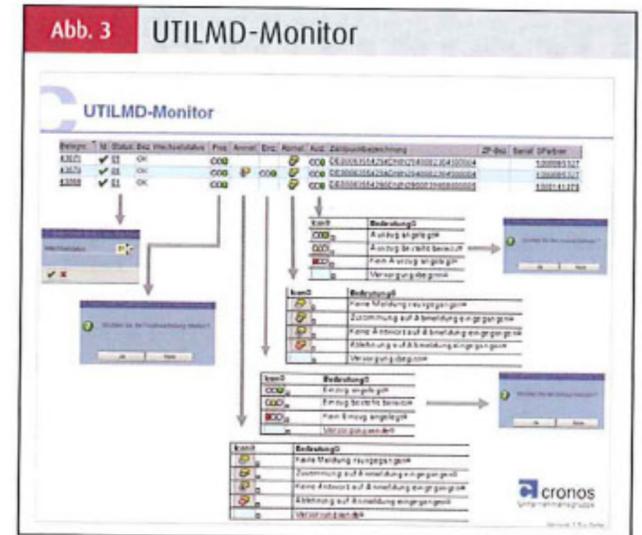
Eine weitere Anforderung der Praxis besteht in der Fehleranalyse entlang der Prozesskette, beispielsweise beim Rechnungsvorgang. Der SAP-Prozessmonitor greift dieses Problem auf. Er wird voraussichtlich Ende des Jahres zur Verfügung stehen. Hierbei ist die Anbindung externer Systeme, wie zum Beispiel des MaKo-Analyzers, vorgesehen, um Probleme beim Nachrichtenaustausch entlang der entsprechenden Prozesse zu offenbaren. Darüber hinaus wird die Fehlerbehebung erleichtert. Nachrichten lassen sich durch ein ideales Zusammenspiel verschiedener Module zukünftig problemlos konvertieren, analysieren und recherchieren.

Transaktionale Ebene

Die Bearbeitung der identifizierten Fehler stellt aktuell die aufwendigste Tätigkeit dar. Um Prozessfehler schnell und einfach beseitigen zu können, sollten sich EDIFACT-Nachrichten je nach Typ aufrufen und überprüfen lassen (vgl. Abb. 3). Auch eine Weiterverarbeitung einzelner Prozesse sollte leicht möglich sein.

Serviceorientierte Ebene

Es reicht nicht, Fehlern und Prozessschwächen auf die Schliche zu kommen. Diese müssen auch konkret angegangen werden. In vielen Fällen ist ein direktes Eingreifen von geschultem Fachpersonal erforderlich. Um mit dem Marktkommunikations-Clearing bei steigen-



dem Marktkommunikationsvolumen Schritt halten zu können, sind nicht selten externe EDIFACT- und Clearing-Spezialisten notwendig. Diese können beispielsweise Clearing-Prozesse bei APERAK, CONTRL und negativen REMADV durchführen oder auch ein kontinuierliches Standardreporting abdecken sowie Lieferantenwechsel oder Zählerstandsabfragen bearbeiten.

Marktkommunikation aus einem Guss

Wenn die Energiemarktakteure zukünftig auch in der B-Note glänzen wollen, sollten sie die Prozesse der Marktkommunikation genau unter die Lupe nehmen. Erfahrungsgemäß versteckt sich hier entscheidendes Optimierungspotenzial. In vielen Fällen rechnet sich das Hinzuziehen eines externen Experten. Zielgerichtete Anpassungen können das Tagesgeschäft beschleunigen und geben nicht zuletzt einen tieferen Einblick in das Zusammenspiel mit anderen Marktpartnern. Durch die Betrachtung der vier Ebenen kann jeglichen Anforderungen und Anpassungswünschen seitens des Gesetzgebers zielgerichtet begegnet werden. Einzelne Fehlerquellen sind leicht identifizierbar und können umgehend beseitigt werden. Denn beim Maßanzug der Marktkommunikation gilt das Gleiche wie im normalen Leben: Kleider machen Leute. ■

zur Person

Marcus Krüger

- Jahrgang 1971
- 1991 – 1996 Studium der Betriebswirtschaftslehre in Münster
- seit 1996 Berater für die Energiewirtschaft mit Schwerpunkt IT und Prozesse
- seit 2002 einer von drei Geschäftsführern der Cronos Unternehmensberatung GmbH