IT-SYSTEME

Wissen, was wichtig wird

Eine Übersicht über **Meter-to-Cash-Lösungen** bringt Transparenz in den energiewirtschaftlichen Softwaremarkt. Sowohl Kunden als auch Anbieter finden das gut. VON FRITZ WILHELM

s klingt wie ein neudeutscher Ausdruck, der einfach die Frage auf den Punkt bringt, wie man Verbrauchsdaten abrechnet: Meter to Cash. Es steckt aber noch mehr dahinter. "Es geht um IT-Lösungen vom Zähler des Kunden bis zur Prüfung des Zahlungseingangs beim Energieversorger", erklärt Dirk Briese. Zum Konzept gehört daher das Kundendatenmanagement ebenso wie das Forderungsmanagement. Auch wenn eine Reihe von Anbietern mit entsprechender Software am Markt ist, waren die Kunden in der Vergangenheit davon nicht immer begeistert, wie der Geschäftsführer des Bundesverbandes der Energiemarktdienstleister BEMD weiß. Unfertige Produkte, die quasi direkt beim Kunden getestet wurden, erregten den Unmut der Nutzer genauso wie zum Teil langwierige Anpassungsprozesse an sich ändernde regulatorische Rahmenbedingungen.

Und die Anforderungen an die IT verändern sich immer weiter. Rechnungen auf das Mobilgerät erhalten, Zählerstände fotografieren und an den Messstellenbetreiber schicken, die dann automatisch in die Rechnungserstellung einfließen, oder die Höhe der Abschlagszahlung ändern – dies sind nur einige Beispiele, wie heute schon der Austausch von Informationen zwischen Energieversorger und Kunde über das Handy erfolgt. "In Zukunft wird die Kommunikation via Smartphone eine ganz selbstverständliche Sache sein und der wesentliche Kanal für die individuelle Ansprache des Kunden", ist Briese überzeugt.

Aktuell stehen mindestens 14 Anbieter zur Verfügung

Wer stellt sich mit seiner IT-Lösung solchen Anforderungen? Das war eine der zentralen Fragen, die letztlich zu einer Marktübersicht geführt haben, wie es sie laut Briese in ihrer Transparenz und ihrem Umfang bisher noch nicht gegeben hat. Die Arbeitsgruppe "IT-Lösungen: Meter-to-Cash" hat dafür auf der Basis eines Standardleistungsverzeichnisses, das im BEMD erarbeitet worden war, einen Katalog mit 70 Hauptkriterien und 289 Datenfeldern entwickelt. Dieser sei zunächst noch von den Mitgliedern der Arbeitsgruppe des BEMD intensiv diskutiert worden, bevor er schließlich den Teilnehmern der Umfrage vorgelegt wurde. "Uns war beispielsweise auch wichtig zu erfahren, mit welcher Aufstellung und strate-

"Zukünftig wird die Kommunikation via Smartphone eine ganz selbstverständliche Sache sein" gischen Ausrichtung sich die Anbieter den kommenden Herausforderungen stellen", betont Ingo Schöbe, der die Arbeitsgruppe leitet. Denn die Kunden, für die eine Meter-to-Cash-Lösung ein ganz wesentlicher Baustein ihrer IT-Landschaft ist, müssten sich natürlich darauf verlassen können, dass das jeweilige Softwarehaus über genügend Ressourcen verfügt – insbesondere Entwicklerteams oder eine ausreichende Partnerstruktur. Nur so könne sichergestellt werden, dass Kundenprodukte immer wieder verbessert und an veränderte gesetzliche und technologische Rahmenbedingungen angepasst und bei den Kunden implementiert werden können.

Aktuell stehen der deutschen Energiewirtschaft mindestens 14 Anbieter zur Verfügung. Zwar seien noch zehn weitere Unternehmen grundsätzlich in Frage gekommen, so Briese. Doch deren Prozesskette Meter to Cash sei noch nicht vollständig ausgeprägt. Allerdings decken die teilnehmenden Firmen nach Schätzung von Schöbe bereits deutlich über 95 % des Zählpunktbestands in Deutschland ab.

Mit der Resonanz auf die Marktabfrage, die im vergangenen Jahr durchgeführt wurde, sind die Verantwortlichen des Verbandes außerordentlich zufrieden. Alle angeschriebenen Unternehmen hätten geantwortet und fast alle hätten auch die Datenfelder vollständig ausgefüllt. "Die Bereitschaft der IT-Anbieter, in diesem Umfang Informationen zu liefern und Transparenz zu schaffen, hat uns wirklich überrascht", gesteht Briese und weist darauf hin, dass es sich immer um Angaben des Unternehmens handelt. Aber keiner der Teilnehmer habe offensichtlich falsche Angaben gemacht. Das habe jedenfalls die Plausibilisierung und Verifizierung der Daten, soweit diese möglich waren, ergeben.

Aus Sicht von Schöbe erklärt sich der positive Gesamtverlauf des Projekts auch mit der einzigartigen Gelegenheit der IT-Unternehmen, sich in einer Art "Beauty Contest" einer Fachöffentlichkeit zu stellen, die sehr wohl zu unterscheiden weiß, was Substanz und was Maskerade ist. Dies habe sich auch im Pitch im Januar dieses Jahres bei einer Verbandsveranstaltung in Hannover gezeigt, bei der fast alle Anbieter in Zwölf-Minuten-Vorträgen ihre Sicht auf den Markt, auf die Zukunft der Energiewirtschaft und ihre eigene Positionierung auf den Punkt bringen konnten.

Doch nicht nur die Fachöffentlichkeit, auch jeder Interessierte kann über ein Recherchetool, das der BEMD entwickelt hat und auf seiner Internetseite zur Verfügung stellt, die Ergebnisse einsehen und sie nach verschiedenen Kriterien des BEMD-Katalogs filtern. Eine gewichtete Auswertung ist ebenfalls

Das intelligente Messwesen wird auf jeden Fall mehr Gewicht erhalten möglich. Dabei kann der Nutzer sowohl innerhalb einer Kategorie als auch über Kategorien hinweg priorisieren. Eine Gewichtung von 0 würde bedeuten, das Kriterium ist völlig bedeutungslos, bei einer Gewichtung von 100 wäre es das einzig relevante.

Bei einer einmaligen Marktbefragung soll es nicht bleiben. Künftig werde es regelmäßig eine Übersicht über Meter-to-Cash-Lösungen geben. "Die Planungen für 2019 laufen bereits", berichtet Schöbe. Zunächst werde der Kriterienkatalog überarbeitet, um die Fragen an die sich verändernden Marktgegebenheiten anzupassen. "Auf jeden Fall wird das intelligente Messwesen mehr Gewicht erhalten", kündigt er an. Und das Thema Usability werde stärker in den Vordergrund rücken.

Auch beim BEMD-Jahreskongress im November in Mannheim wird Usability einen breiten Raum einnehmen. Den Verantwortlichen des Verbandes liegt viel daran, das Thema, bei dem es um weit mehr als nur eine schöne Optik geht, aus der Nische zu holen, in der es immer wieder schlummert. Den Menschen, die mit der Software arbeiten, soll mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Warum, verdeutlicht Schöbe an einem kleinen Beispiel: "Wenn ich eine optimierte IT-Oberfläche habe, kann ich einen Lieferantenwechselprozess sehr standardisiert mit wenigen Klicks abarbeiten. Wenn ich stattdessen 20 Klicks und fünf persönliche Nachfragen dafür brauche, benötige ich mehr Personal, das zum einen mit der entsprechenden Qualifikation ausgestattet sein muss und zum anderen einen enormen Kostenfaktor darstellt."

Usability wird im Mittelpunkt stehen

Schließlich sollen in der nächsten Runde auch Anbieter befragt werden, die neu in den Markt eingetreten sind, oder – aus welchen Gründen auch immer – zum Zeitpunkt der ersten Umfrage die Meter-to-Cash-Prozesskette noch nicht vollständig bedient haben. Schöbe rechnet allerdings nicht damit, dass viele Unternehmen hinzukommen werden. Denn der Eintritt in das Meter-to-Cash-Segment sei ein durchaus schwieriges Unterfangen angesichts all der etablierten Unternehmen, die zum Teil auf eine mehrere Jahrzehnte lange Erfahrung in der Energiewirtschaft zurückblicken können. "Aber wir wollen fair zu allen sein und niemanden, der etwas vorweisen kann, ausschließen", betont der Leiter der Arbeitsgruppe.

Für Schöbe, im Hauptberuf Bereichsleiter Smart Utility Solutions bei der Gisa GmbH, haben die Ergebnisse der Marktbefragung noch eine ganz andere wesentliche Funktion. Mitglieder des BEMD wie der IT-Dienstleister und Rechenzentrumsbetreiber aus Halle/Saale, müssen ihren Kunden gegenüber immer stärker deutlich machen, dass sie auf zukunftsfähige Lösungen setzen. Gerade bei einem so sensiblen und in alle Bereiche der Energiewirtschaft drängenden Thema wie der Digitalisierung sei ein transparenter Abgleich eine ganz wesentliche und vertrauensbildende Maßnahme. Welche IT-Systeme sind am Markt verfügbar und auf welche Software setze ich? Darauf müsse man als Dienstleister gegenüber seinen Kunden jederzeit eine Antwort haben.



10 E&M ITea | 1. Juli 2018 1. Juli 2018 | E&M ITea

Anbietermatrix für Abrechnungssoftware

Akronyme
ASP Application Service Provider
EMT externer Marktteilnehmer

MRV Messstellenrahmenvertrag zwischen Netzbetreiber und Messstellenbetreiber LRV Lieferantenrahmenvertrag zwischen Lieferant und Verteilnetzbetreiber RLM registrierende Leistungsmessung
SLV Standardleistungsverzeichnis des
BEMD

Anbieter		AKTIF	Iqone	IS-Soft		Klafka &Hinz	MSU	powercloud	rhenag	robotron	SAP	Schleupen	SIV	Somentec	Wilken ENER:GY	Wilke Neutra
Hauptsitz		Senften- berg	Berlin	Regens- burg		Aachen	Halle (Saale)	Achern	Köln	Dresden	Walldorf	Ettlingen	Roggentin	Schwäbisch Hall	Ulm	Grev
Gründungsjahr		1997	2011	1996		2000	2003	2012	1872	1990	1972	1970	1990	1994	1977	197
Markteintritt Lösung		2001	2014	1996		2000	2003	2012	1998	1999	1988	1977	1992	1995	1999	200
Anzahl Mitarbeiter		2001	2011	1770					1770	1777	1700	1777	1772	1775	1777	200
Jnternehmen gesamt		30	16	256		110	80	34	228	500	84 183	400	393	70	520	52
engand rücken.	He tips habe leden	comes mad	romA orfac	(ii) Anithelaic		nest horroge & ove	pacific canoniban	en alle and the form	kon ma in	781	kann nicht		727779947227	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	020	J2.
bezogen auf Produktlinie	milderung der Da - Mess wessen wirdi	23	11	k. A.		95	80	34	75	300	aufgegliedert werden	250	393	70	78	13
n Softwareentwicklung		14	6	21		50	35	22	60	120	20 938	120	105	25	30	30
Prozessabdeckung																
MaKo-Funktionen	EDIFACT-Konvertierung, Verschlüsselung, Versand	100 %	100 %	100 %		100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100
Generelle Prozessabdeckung nach SLV BEMD	LRV-Vertragsmanagement, MRV-Vertragsmanagement, GPKE, GeLi Gas, WiM, MPES, Energiemengenbilanzierung/-allocation	86 %	43 %	71 %		100 %	100 %	43 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	43 %	86 %	100
Abrechnung - Prozesse gemäß Beschreibung SLV BEMD	SLP-Haushalts-/Gewerbekundenabrechnung, RLM-Abrechnung, Abrechnung grundversorgte Kunden, non-commodity-Abrechnung, Tarifabbildung (Normaltarif AP/GP; Lastgangtarif; Pauschaltarif; Indextarif)	100 %	100 %	100 %		100 %	60 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100
Forderungsmanagement - Prozesse gemäß Beschreibung SLV BEMD	Nebenbuch integriert, unterstützte Zahlungsverfahren (Lastschrift, Selbstzahler, barzahlen, PayPal), Ausfertigung OP-Listen, Ratenplanunterstützung, n-stufige Mahnverfahren, Inkasso-Schnitt- stelle, Insolvenzbearbeitung	86 %	71 %	100 %		86 %	100 %	100 %	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	86 %	100 %	86
Kundenservice - Prozesse gemäß Beschreibung ELV BEMD speziell Customer Self Services	Sen-ServicePortal, Ablesenportal, Tariffectiner, Weltere Portale	100 %	67 %	67 %		100 %	100 %	100 %	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100
Nesswesen - Prozesse aus Sicht des EMT / MSB	GWA-Funktion, EMT-Funktion (interim), EMT-Messwertempfang, Geräteverwaltung iMSys, iMSB Abrechnung	40 %	40 %	100 %		100 %	100 %	20 %	60 %	80 %	40 %	80 %	100 %	60 %	100 %	100
Energiedatenmanagement - insbs. Prozessab- wicklung MaBiS, GabiGas	Unterstützung MaBis-Prozesse, Unterstützung GaBi-Prozesse, enthaltenes EDM, integriertes EDM eines fixen Partners, über Standrad-Schnittstelle unterstützte Produkte Dritter	100 %	0 %	100 %		75 %	75 %	50 %	75 %	75 %	100 %	100 %	100 %	25 %	75 %	75
Weitere unterstützte Prozesse	NNE-Rechnungsprüfung, Heizkostenverteilrechnung, Mieterstrom- abrechnung, Einspeiseabrechnung (EEG-KWK-Anlagen), Lade- säulenabrechnung, Direktvermarktung, Nebenkostenabrechnung, Breitbandabrechnung, Contracting Abrechnung, Weitere	90 %	40 %	40 %		80 %	90 %	20 %	60 %	40 %	90 %	60 %	100 %	90 %	90 %	30
Ziel gruppen																
etailer/Vertriebsmarken		1		1		1	/	1	1	1	1	/	1	1	/	-
ieferant (Stadtwerke)		✓	✓	/		✓	✓	×	✓	✓	1	✓	✓	/	✓	<i>-</i>
Netzgesellschaften	3 1992	Х	X	/		/	/	X	✓	1	1	✓	✓	/	✓	J
ЛSВ		×	X	/		✓	/	×	✓	1	✓	✓	/	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	✓	
inergiehändler and and a second		1	X	1		1	/	×	Х	1	/	1	X	X	/	,
negiedienstleister		✓	X	/	***************************************	✓	/	×	X	✓	/	✓	/	/	/	
Mieterstrom 1999 barrens and 1999		/	X	1			1	×	X	X	/	/	/	1	/	,
Direktvermarkter		······	X	1		/	/	X	X	1	J	X	×	x		
									,			,.	,	,		,
on premise (EVU kauft Lizenzen)		1	1	1		/	1	X	X	/	/	/	-			
SP (EVU kauft Lizenz, lässt aber betreiben)		· /					/	×			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
AAS (on demand)			1	1					X	/	/	/	✓	/	- /	
		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	/	/		/	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	✓	✓	1	/	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	/	· /	✓	
oud computing		/	Х	/		/	/	X	X	/	1	/	1	Х	X	
nehrspartenfähig		✓	✓	/		✓	/	X	✓	/	/	/	✓	1	✓	
nehrmandantenfähig		/	1	1		/	/	1	- /	1	1	1	1	/	/	
nehrsprachig (min. DE und EN)		1	Х	X		✓	1	X	X	✓	✓	X	1	1	×	
	, wenn es sich um eine Cloud-Lösung handelt?)															
Deutschland (Partner eingeschlossen)		1	1	1		✓	1	✓	1	1	1	1	1	1	/	
Europa		X	Х	Х		×	1	X	X	1	1	X	×	X	X	×

USA		X	X	X		X	1	X	X	X	/	X	X	Х .	X)

One

1. Juli 2018 | **E&M ITea**

E&M ITea | 1. Juli 2018