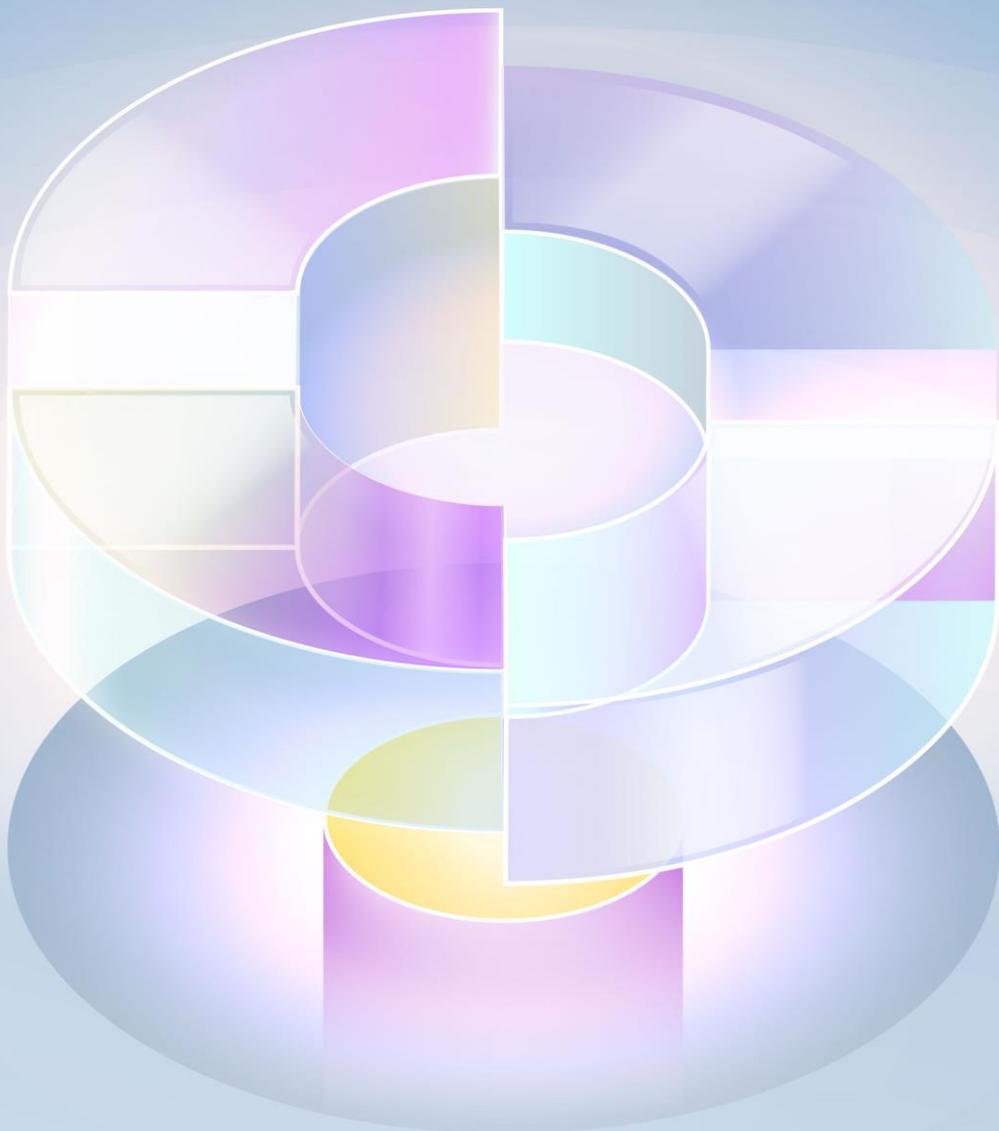


# „Zukunftschancen nutzen und konsequent Kräfte bündeln“

Accenture, powercloud und BTC engagieren  
sich gemeinsam für echte Plattformmodelle für EVUs

Point of View (1/3)



## Chancen aus Technologie gemeinsam (!) nutzen

Viele Energieversorgungsunternehmen (EVU) kämpfen mit denselben Herausforderungen: Marktveränderungen zwingen zum Umdenken, die Energiewende bringt und fordert neue Geschäftsmodelle, neue Arbeitsweise, ob im Vertrieb oder im Netz und zusätzlich fordern Kunden neue Markenerlebnisse, Produkte und Services ein.

Es gilt entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette mehr Flexibilität, also Geschwindigkeit zu ermöglichen, hochautomatisierte Ende-zu-Ende Prozesse, die eine zeitgemäße Kundeninteraktion ermöglichen, zu etablieren und zeitgleich die Betriebskosten signifikant zu senken.

Um mit der Markt- und Regulierungsdynamik sowie neuen Wettbewerbern aus ganz anderen Branchen Schritt halten zu können, müssen EVUs vor allem auch Chancen aus Technologie anders nutzen!

Teilen von Lasten und gemeinsame Investition in bessere Unterstützung aus Technologie – in (echten) Plattformen.

Das heißt – Umdenken und die IT zielgerichtet und umfassend modernisieren. Ein reines Upgrade oder Austauschen der bestehenden Systeme reicht für diese ambitionierten Ziele nicht mehr aus, es bedarf einer tiefgreifenden Veränderung des momentanen Status Quo.

Neues Denken und Wagen ist Kern der Transformation, die Accenture als das Erreichen von Zukunftsfähigkeit durch „Intelligente Operations“ beschreibt.

Zukunftsfähige Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie darauf vorbereitet sind, Leistungssteigerungen zu erzielen und gleichzeitig (!) herausragende Kunden- und Mitarbeitererlebnisse zu bieten.

Dieser Weg kann eine Reihe bedachter Schritte sein oder ein Sprung. Beide Ansätze sind legitim und je nach Ausgangslage und Ambition der Unternehmen der bessere Weg.

## Wie sieht in Zukunft „gut“ aus?

In den letzten Jahren stellte vor allem eine zeitgemäße Digitalisierung viele EVU vor neue Herausforderungen. Die etablierten Versorger sind immer noch nicht flexibel genug was ihre IT-Systeme betrifft und die meisten EVU nutzen heute veraltete Applikationen oder individuell gewachsene Systemlandschaften, die zwar heute „ihren Dienst“ tun, aber im Betrieb und vor allem der erwarteten Weiterentwicklung entlang der Fachbereichs- und Kundenerwartungen aufwendig und damit sowohl „zu teuer“ wie auch „zu langsam“ sind.

Im Zuge dessen gilt es, mehr Flexibilität zu ermöglichen, hochautomatisierte Prozesse zu etablieren und die Kosten signifikant zu senken – über die gesamte Prozesskette hinweg.

Denn, das Marktumfeld ist sowohl im Verdrängungswettbewerb, im Vertrieb wie auch zunehmend in den regulierten Marktrollen schwierig. Der Weg aus dem Korsett alter Strukturen und Systemlandschaften hin zu mehr Flexibilität führt über echte Plattformen, die Innovationen ermöglichen und gleichzeitig Prozesse und Ressourcen entlasten.

„Warum Plattform und nicht ganz einfach bessere Systeme?“ fragt sich gegebenenfalls der Leser. „Und warum steht dort echte Plattformen?“

Der Begriff Plattform wird in vielerlei Kontext verwendet, sowohl technisch wie auch organisatorisch. Wir sprechen in diesem Kontext von Plattformen, welche die Basis von Energieversorgungsprozessen neu definieren und damit viele Schwierigkeiten aus der Vergangenheit adressieren, die eben zu den oben genannten Aspekten, Aufwand und mangelnder Geschwindigkeit führen.

Aus unserer Sicht macht eine echte Plattform aus

1. Breite und schnelle, unkomplizierte Verfügbarkeit von Innovationen, unabhängig von eigenen Investitionen (neue Fähigkeiten sind auf der Plattform vorhanden, ohne individuellen Beitrag eines Unternehmens)
2. Kein oder minimaler Aufwand für „nicht wertschaffende“ Änderungen (keine Projekte und Engagement für Standardänderungen zu regulatorischen Änderungen)
3. Eingebaute technologische Fitness (die Plattform ist immer „modern“), keine Migrationen, keine Zwischenschritte – stattdessen viele kleine, verdaubare Änderungen aus der Tatsache, dass die Plattform etwas Neues kann/bietet
4. Gemeinsame Nutzung von individuellen Weiterentwicklungen
5. Breite Sozialisierung von notwendigen marktseitigen Änderungen (Sicherheit, Datenschutz, Regulatorik) jenseits meines Vertrages/ meiner Nutzergruppe
6. App-Ökonomie mit vielen Teilnehmern, die ihre Innovationen unkompliziert vermarkten und den EVUs neue Möglichkeiten bieten können

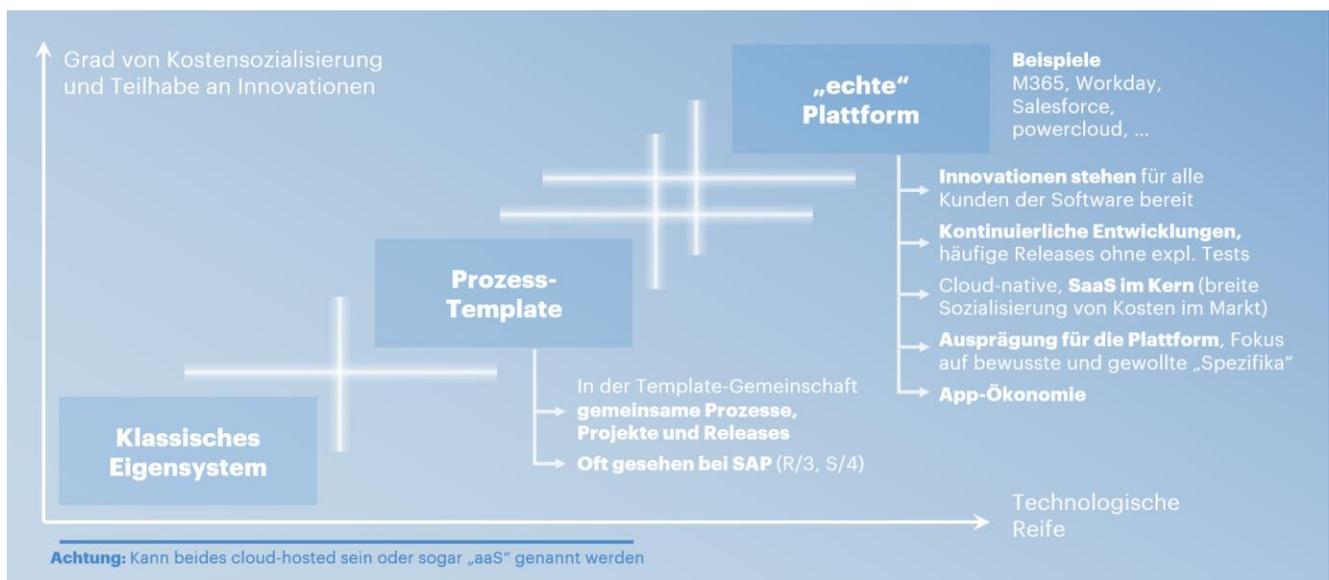


Abbildung 1: Entwicklungslinie und Modelle

Vieles liest sich als selbstverständlich, ist es aber nicht. Solche Plattformen integrieren notwendigerweise verschiedene einzelne Technologien, Services und Fähigkeiten. Sie ist kein „Template“ oder gemeinsam genutztes System - sie ist eine digitale Plattform, welche die Abbildung von „Meter-to-Cash“-Prozessen über alle Kundengruppen, Marktrollen und Produktkategorien hinweg abbildet und in jedem Umfeld gut anwendbar und skalierbar ist – vom Energie-Start-Up und Stadtwerk hin zum europaweiten Versorgungsunternehmen.

## Plattform der Zukunft – wann, wenn nicht jetzt?

Die Ambition darf kein reiner Austausch von Abrechnungslösungen sein. Dadurch wäre nicht viel gewonnen. Es geht darum, sich auf die Optimierung von Kundenservice und -angebot zu fokussieren und nicht auf die operativen Änderungen aus Regulierung und Marktvorgaben in der IT. Und darum, die Kräfte des Unternehmens auf werthaltigere Themen zu re-orientieren, wie die Schaffung einer exzellenten Kundenerfahrung oder die Digitalisierung der Netze. Damit verbunden ist eine neue Art IT-Leistungen zu konsumieren, die es ermöglichen, Notwendigkeiten so einfach und günstig wie möglich zu halten und Chancen / Fähigkeiten ganz selbstverständlich nutzen zu können, gerade im Bereich von modernen Technologien aus KI, Robotisierung und Datenanalyse.

Seit der VÜI (Verbandsübergreifenden Initiative) begleitet Accenture dieses Thema intensiv in Deutschland – und auch im Ausland deutet sich der Trend zu mehr Gemeinsamkeiten und Offenheit für Plattformen an – an vielen Stellen wird daran gearbeitet, neue Technologieanbieter gehen neue Wege, um solche Arbeitsmodelle möglich zu machen.

Auch im CRM Umfeld machen Technologieanbieter in vielen Bereichen bereits seit langem vor, wie solche Modelle erfolgreich funktionieren können.

In Deutschland ist man schon einen Schritt weiter, das Grundmodell ist bereits erfolgreich etabliert, es gibt die Wahl zwischen individuellen Lösungen und Nutzung bzw. auch dem Einbringen in tatsächliche Plattformlösungen und den entsprechenden Arbeitsmodellen.

Dabei geht es um nicht weniger als der Generationenwechsel und Leistungssprung hinsichtlich der IT-Unterstützung für die energiewirtschaftlichen Kernprozesse. Keine kleine inkrementelle Verbesserung oder gar eine Transition über Zwischenstufen, sondern um einen klaren Schritt in die Zukunft und mehr Offenheit.

Die Chancen sind dabei aus unserer Sicht am Größten für diejenigen Unternehmen, die keine Zeit oder keine Ressourcen für eine mehrjährige eigenständige und selbstgetragene Roadmap investieren wollen, zumal andere Herausforderungen warten. Auf Grundlage einer solchen Plattform werden auch schnell hochskalierbare Geschäftsmodelle ermöglicht, da sie Services rund um nicht-differenzierende Tätigkeiten bereitstellen kann.

Wir glauben an den großen Wert solcher Modelle für EVU in Deutschland. Die Möglichkeiten sind bereits vorhanden, den Weg bereiten wir sehr gerne, um dies zu einer sicheren und erfolgreichen Zukunft zu führen.

Die Ambition groß zu denken und Veränderungen zu ermöglichen und zu fördern, ist Teil der DNA von Accenture („[let there be change](#)“), powercloud und BTC. Vor diesem Hintergrund glauben wir an die cloud-basierte echte Plattform der Zukunft für die deutsche Energiewirtschaft.

## Zu den Autoren

### Accenture, powercloud und BTC als strategische Partner

Wir glauben an den Wert von mehr Zusammenarbeit im deutschen Energiemarkt, um gemeinsame Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Gerade (aber nicht ausschließlich) in nicht-differenzierenden Prozessen bieten sich erhebliche Potentiale für EVU, Kräfte zu bündeln und damit leichteren und günstigeren Zugang zu Innovationen und Möglichkeiten zu haben, das eigene Geschäft weiterzuentwickeln. Wir sind davon überzeugt, dass die Offenheit zur Zusammenarbeit untereinander und die Nutzung gemeinsamer Plattformen und Services eine große Chance für Unternehmen in Deutschland bietet. Entsprechend haben sich Accenture, Powercloud und BTC verständigt, sich gemeinsam für die Erschließung und Nutzung solcher Modelle zu engagieren.

**Accenture** ist ein weltweit tätiges Beratungsunternehmen, führend in Digitalisierung, Cloud und Security. Wir bringen unsere umfassende Erfahrung 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 537.000 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 für die Gemeinschaft.

**powercloud** bietet seit 2012 eine offene SaaS-Lösung für die Energiewirtschaft an und ist mit aktuell mehr als 200 Kunden Marktführer in Deutschland. Schon heute verwaltet powercloud über 8 Millionen Vertragsverhältnisse mit ca. EUR 6 Milliarden Umsatz in der Abwicklung. Weitere 20 Millionen Verträge befinden sich in der Migration. powercloud ist das am schnellsten wachsende Abrechnungssystem der Branche, fördert den Aufbau innovativer Energie-Marken, grüner Angebote und macht bestehende Versorger, Stadtwerke und bald auch Netz- und Messstellenbetreiber fit für die IT- und Kundenanforderungen der Zukunft. Neben großen (über-)regionalen Energieversorgern zählt eine Vielzahl von Stadtwerken und unabhängigen Energieanbietern zu den Kunden von powercloud.

**BTC** als lokaler Partner für Systemintegration & Support verstärkt das Team durch ihre energiewirtschaftlichen Prozesskenntnisse mit breiten technologischen und funktionalen Fähigkeiten und Leistungen. BTC hat das Conergos-Template gebaut, was beim Onboarding der entsprechenden Unternehmen einiges vereinfachen wird. BTC hat überdies langjährige Erfahrung in der Unterstützung und der Spezifika deutscher EVUs und deren Landschaften, was mit Blick auf die Thüga Gruppe von großem Vorteil sein wird. Dazu gehört insbesondere die Integration der in Deutschland verbreiteten EVU-Systemlandschaften sowie den Support der Anwendungen. BTC und Accenture arbeiten zusammen nach dem Prinzip „global denken, lokal handeln“.

#### Lassen Sie uns gerne ins Gespräch kommen!



**Tobias Gehlhaar**  
Utilities Lead D/A/CH  
Accenture



**Marco Beicht**  
Managing Director &  
CEO powercloud



**Lars Austermann**  
Managing Director Energie  
& Telekommunikation BTC



**Robert Haber**  
Utilities Consulting Lead D/A/CH  
Accenture



**Zoran Petrovic**  
Managing Director &  
CSO powercloud



**Dirk Höner**  
Senior Manager & Lead  
Energy Solutions BTC