

Arvato Systems startet mit der „Arvato Energy Platform“

Kosteneffizienz durch Digitalisierung und Skalierung

Neue Aufgaben lassen sich selten mit alten Werkzeugen bewältigen. Energieversorger erleben dies gerade am eigenen Leibe. Durch Digitalisierung, Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und erhöhtes Prozessaufkommen steht die Branche vor großen Herausforderungen. Was tun, um sich weiterhin auf das Kerngeschäft fokussieren zu können und dabei neue Anforderungen nicht aus den Augen zu verlieren? Standardprozesse auslagern, empfiehlt Arvato Systems, und zwar auf die Arvato Energy Platform. Der IT-Dienstleister aus Gütersloh will sie marktrollenübergreifend zur führenden Prozessplattform im deutschen Energiemarkt ausbauen.

Wer sehenden Auges durch Deutschland fährt, erkennt den Wandel fast überall. Immer mehr Photovoltaik- und Windkraftanlagen machen sichtbar, dass die Energiewende voranschreitet. Die Stromversorgung unterliegt mehr und mehr den Trends zur Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Demokratisierung. Als vierte D-Kraft gesellt sich die Digitalisierung hinzu, ebenfalls ein mächtiger Katalysator für Veränderung. Die Versorgungsunternehmen müssen sich der neuen Welt auf allen Handlungsfeldern stellen, insbesondere in Vertrieb, Verteilnetzbetrieb und Messstellenbetrieb.



Dr. Horst Wolter, AEP-Produktmanager bei Arvato Systems Perdata GmbH: „Neue Geschäftsmodelle werden ohne belastbare Digitalisierungswerkzeuge nicht funktionieren.“

Viele Versorger benötigen externe Unterstützung

Bei Arvato Systems verfolgt man die Entwicklung mit wachem Blick und nutzt die daraus erwachsenden Chancen. Denn die neue Situation zwingt die Versorgungsunternehmen zum Umsteuern. Die traditionellen Geschäftsmodelle geraten ins Wanken, neue müssen aufgebaut werden. Bestehende IT-Systeme sind mit der Abwicklung neuer Transaktionen und dem stetig anwachsenden Datenvolumen zunehmend überfordert. Hinzu kommt: Der Kostendruck durch Wettbewerb und Regulierung nimmt kontinuierlich zu. In dieser Situation erkennen immer mehr Unternehmen: Die bevorstehenden Herausforderungen bekommen wir mit bordeigenen Mit-

teln nicht mehr geschultert. Wir benötigen kompetente Unterstützung.

Genau hier setzt Arvato Systems an: Mit der Arvato Energy Platform (AEP) haben sich die IT-Experten bereits erfolgreich als Prozessdienstleister im Energiemarkt positioniert. Über die cloud-basierte Branchenlösung wickeln etliche Unternehmen die Marktkommunikation ab. Zudem unterstützt Arvato Systems verschiedene Unternehmen der Energiewirtschaft beim Management mehrerer Tausend Blockheizkraftwerke.

Diese eigenen Erfolge, aber auch das Auseinanderbrechen der „Verbandsübergreifenden Initiative IT-Plattform der Zukunft“ (VÜI) haben Arvato Systems bewogen, das Engagement im Bereich der AEP stark zu forcieren und diese zur umfassenden Request-to-Cash-Plattform für alle Markttrollen mit hohem Digitalisierungsbedarf auszubauen. Zur Erinnerung: Die VÜI hatte sich mit dem Ziel gegründet, den beteiligten Partnern eine gemeinsame IT-Plattform für die Abwicklung aller standardisierten Massenprozesse zur Verfügung zu stellen. Treiber waren dabei Effizienz- und Kostenaspekte. In das entstandene Vakuum will Arvato Systems vorstoßen. Mit Dr. Horst Wolter hat man sich einen ausgewiesenen Branchenkenner an Bord geholt, der dieses Unterfangen

übergreifend steuern soll. „Ich bin überzeugt, dass wir dem Markt mit unserem Lösungsportfolio ein passgenaues Instrumentarium an die Hand geben können, das die Digitalisierungsanforderungen der Branche erfüllt“, gibt sich der Produktmanager optimistisch. „Das, was schon an Lösungen da ist, wollen wir schrittweise ausbauen und ergänzen.“

Professionalität, Flexibilität und Kosteneffizienz gefragt

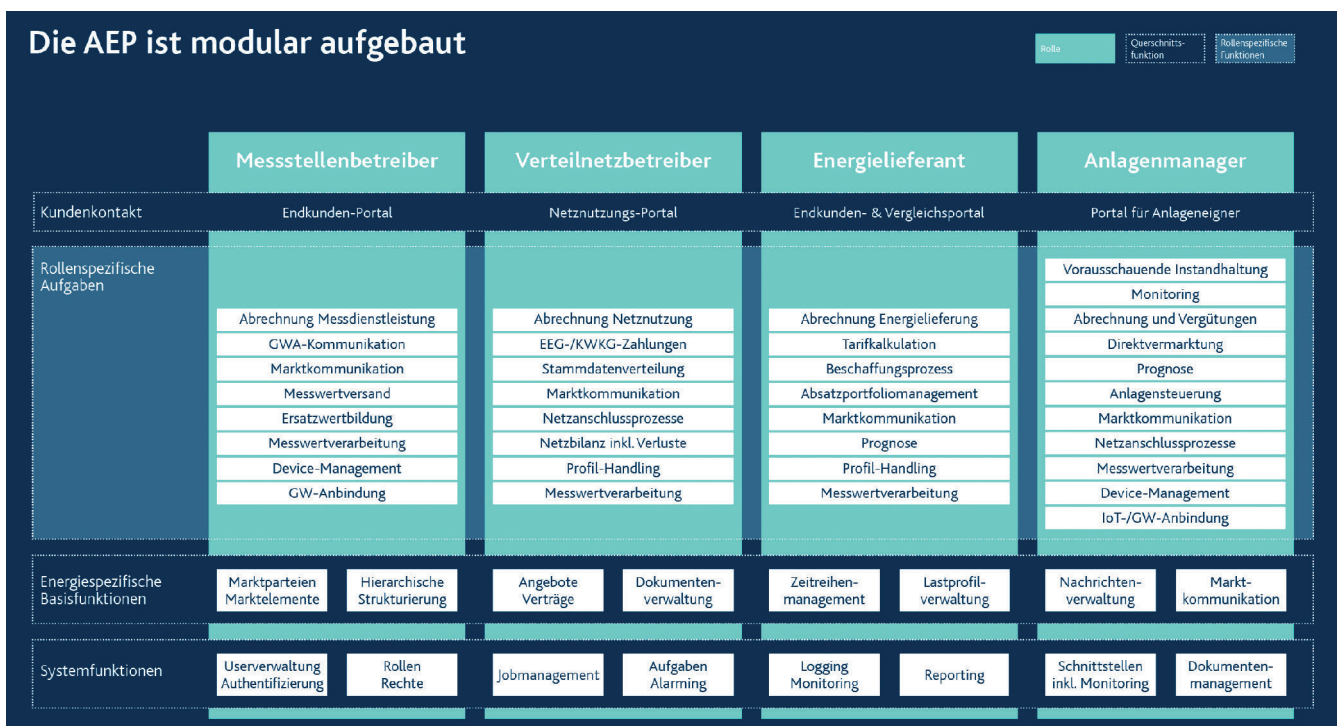
Um möglichst fokussiert vorgehen zu können, hat Arvato Systems eine Markt- und Trendanalyse durchgeführt. Unter anderem mit diesen Ergebnissen:

- Das Datenvolumen und das Prozessaufkommen nehmen dynamisch zu – mit der Folge, dass die Bestandssysteme an ihre Grenzen stoßen.
- Etliche Unternehmen denken deshalb über eine Neukonzeption ihrer Systemlandschaft nach.
- Marktfragen werden in Konsortien verschiedenster Größenordnung gestartet.
- Kosteneffizienzargumente treiben sogar Wettbewerber in Kooperationen – zumindest bei standardisierten Teilprozessen, die kein Differenzierungspotenzial bieten.

- Innovative IT ermöglicht neue Lösungsansätze.

„Im Kern lässt sich schlussfolgern, dass Professionalität und Flexibilität bei gleichzeitiger Kosteneffizienz das Gebot der Stunde sind“, analysiert Wolter. „Und genau dort liegen die grundsätzlichen Stärken von Arvato Systems: Wir können Kosteneffizienz durch Digitalisierung und Skalierung herstellen. Das haben wir bereits bei verschiedenen Kunden der Energiewirtschaft bewiesen, da wir die rollenspezifischen Anforderungen dieser Branche kennen und verstehen.“

Selbstredend hat das Arvato Systems Team auch tief in das aktuelle und zukünftige Prozessgeschehen geschaut. Was sind denn Prozesse mit hohem Digitalisierungsbedarf? Alle Markttrollen mit Endkundenkontakt trifft beispielsweise die MaKo 2020. Sie führt zu einem deutlich erhöhten Prozessvolumen, weil der Datenversand für Messlokation und Marktolokation demnächst sternförmig erfolgen muss. Die Einführung und der Betrieb intelligenter Messsysteme inklusive Gateway-Administration sind ohne digitalisierte Abläufe nicht denkbar. Das Prozess- und Datenvolumen wird sich nicht zuletzt durch die kurzzyklische Auslesung der Zähler vervielfachen.



Aufbau der „Arvato Energy Platform“. Bilder (2): Arvato Systems

Neue Geschäftsmodelle erfordern digitale Prozesse

Auch die Dezentralisierung der Energieversorgung erfordert neue Prozesse, die unabdingbar zu digitalisieren sind. Lokale Erzeugung und Energiespeicherung verändern den Reststrombezug. Stadtwerke sind gefordert, sich von Standardlastprofilen zu verabschieden und genauer hinzuschauen, um etwa die eigene Energiebeschaffung durch datenbasierte Prognosen zu optimieren, aber auch um im Verteilnetz Licht ins Dunkel der aktuellen Lastsituation zu bringen. Diese Aufgabe wird umso wichtiger, je mehr Prosumer, Speicher und demnächst auch Ladesäulen für Elektromobile ans Netz angeschlossen werden.

Mehr noch: Ein Vertrieb, der nicht zum Reststromlieferanten schrumpfen will, wird sich für seine Kunden zum Anlagenmanager oder Mieterstromanbieter aufschwingen. Dadurch kann er sich als Energiedienstleister neu positionieren und Einbußen im Energievertrieb kompensieren. Wolter: „All das sind Geschäftsmodelle, die ohne belastbare Digitalisierungswerkzeuge nicht funktionieren werden. Viele Unternehmen werden die Digitalisierung der Geschäftsprozesse allein nicht schultern können. Hier kommen wir mit unserer Digitalisierungskompetenz und der Arvato Energy Platform ins Spiel.“

Perspektivisch deckt die AEP im Zielbild neben IT-Kernfunktionen und ener-

giespezifischen Basisfunktionen alle wesentlichen rollenspezifischen Aufgaben ab (siehe **Grafik**). Adressiert werden Energiedienstleister und Quartiersmanager, dezentrale Erzeuger, Energielieferanten, Messstellenbetreiber, Verteilnetzbetreiber und Übertragungsnetzbetreiber. Ein Großteil der rollenspezifischen Funktionen ist bereits heute verfügbar. Was fehlt, soll bedarfsorientiert schrittweise ergänzt werden.

Wie muss man sich den Umstieg auf die AEP vorstellen? „Wir streben nicht den Ersatz der Bestandssysteme in einem Big Bang an, sondern präferieren eine schrittweise Integration neuer oder neugestalteter digitaler Prozessketten“, beruhigt Wolter. „Was nicht neu gestaltet werden soll, verbleibt im Bestand und kann gegebenenfalls sukzessive transformiert werden. Allerdings bringt es nichts, einen ineffizienten Prozess einfach zu digitalisieren. Wichtig ist, dass man die Prozesse konsequent auf ihre Digitalisierung ausrichtet. Unsere Erfahrung ist da eindeutig: Soll der Schritt in Richtung Digitalisierung ein größerer sein, erfordert dies in der Regel neu konzipierte Prozesse.“

End-to-End-Lösungen aus einer Hand

Was Arvato Systems als Partner ferner attraktiv mache, sei der große Fundus an Kompetenzen, den gegebenenfalls auch andere Konzerngesellschaften zur Real-

sierung einer Request-to-Cash-Prozesskette beisteuern können. Die zum Bertelsmann-Konzern gehörende Arvato Systems GmbH verfügt über zertifizierte Rechenzentren, hat langjährige Erfahrung als Spezialist für B2C-Kundenprozesse und Experte für die Logistikprozesse diverser Branchen. Diese Prozesse könne man beispielsweise auch auf die Lagerung und passgenaue Auslieferung von Ladesäulen adaptieren. „Und natürlich können wir auch bei Themen wie der Abrechnung von Ladevorgängen umfassend unterstützen und hier unsere Experten für Finanzdienstleistungen mit ins Boot nehmen.“

Zudem spielt für die IT-Spezialisten auch das Thema Künstliche Intelligenz eine wichtige Rolle. So beschäftigt sich das Arvato-Systems-Team zum Beispiel mit Predictive Maintenance oder Beschwerdemanagement im Kundenservice. Mithilfe intelligenter, selbst lernender Algorithmen lassen sich aus einer (Über-)Fülle von Information automatisiert die wichtigen herausfiltern und damit Prozesse optimieren. „So kann man sehr schön auf der gesamten Klaviatur spielen und unseren Kunden End-to-End-Lösungen aus einer Hand anbieten“, resümiert Wolter. ■

www.arvato-systems.de/AEP