



„Die SAP-Berater bewiesen sich als fachlich versierte Partner – auch hinsichtlich ihres Wissens um energiewirtschaftliche Zusammenhänge.“

Stephan Westphal, Referent für Absatzportfoliomanagement,
RWE Rhein-Ruhr AG

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Die RWE Energy AG stellte ihr Absatzportfoliomanagement (APM) für Strom auf eine einheitliche Plattform. Gemeinsam mit SAP Consulting wurde eine IT-gestützte Drehscheibe zwischen operativem Vertrieb, Beschaffungsportfoliomanagement und Bilanzkreismanagement geschaffen.

Internetadresse

www.rwe.com

Die wichtigsten Herausforderungen

Erstmalige Realisierung eines IT-gestützten Absatzportfoliomanagements auf Basis der Branchenlösung SAP for Utilities mit der Komponente SAP Energy Data Management

Projektziele

- IT-Unterstützung der APM-Prozesse
- Minimierung von Risiken bei der Energiebeschaffung und revisionssichere Datenhaltung

Lösung und Services

SAP for Utilities mit der Komponente SAP Energy Data Management

Entscheidung für SAP Consulting

- SAP Consulting überzeugte im Vergleich mit anderen Anbietern
- Sehr gutes Produkt- und Branchen-Know-how der Berater
- Vertrauen in SAP
- Integrationsstärke

Highlight der Implementierung

Schaffung einer IT-Unterstützung für das Absatzportfoliomanagement und revisionssichere Verarbeitung großer Datenvolumen mit stark automatisierten Prozessen unter besonderer Berücksichtigung der Risikoreduzierung im Strombeschaffungsprozess

Hauptnutzen für den Kunden

- Einheitliche Plattform für alle Prozesse des Absatzportfoliomanagements
- Erhebliche Reduzierung der Fehlerquote bei bisher genutzten Schnittstellen
- Deutliche Reduzierung des Arbeitsaufwands durch Prozessautomatisierung
- Mehrmandantenfähigkeit der Lösung (Template-Ansatz)
- Revisionssichere Datenhaltung
- Mehr Transparenz und minimierte Risiken
- Abschluss des Projektes im vorgesehenen Zeit- und Budgetrahmen

Implementierungspartner

SAP Consulting

Vorhandene Systemlandschaft

SAP R/3® (Funktionen heute verfügbar in mySAP ERP), mySAP™ CRM, SAP for Utilities, Data-Warehouse-Lösung von SAP Business Intelligence

Datenbank

Oracle

Betriebssystem

Unix

RWE ENERGY AG

Absatzportfoliomanagement auf Basis von SAP for Utilities erhöht Transparenz und reduziert Risiken

25 Millionen Kunden in Deutschland, Österreich, Tschechien, Ungarn, der Slowakei, Polen und den Niederlanden, knapp 40.000 Mitarbeiter und mehr als 23 Milliarden Euro Umsatz: Mit diesen eindrucksvollen Zahlen präsentiert sich die RWE Energy AG (Dortmund) als einer der führenden Versorger in Europa. Neben Gas und Wasser steht die Belieferung der Märkte mit Strom im Fokus des Unternehmens, das als Vertriebs- und Netzgesellschaft für Kontinentaleuropa im RWE-Konzern agiert. Über 156 Milliarden Kilowattstunden waren es 2004, die beschafft und verteilt werden mussten.

Automatisierung von Bestell- und Beschaffungsprozessen

Angesichts der Stromabsatzmenge kommt dem Absatzportfoliomanagement besondere Bedeutung zu. Die Reduzierung des Aufwandes durch automatisierte Abläufe sowie die Schaffung von Revisionssicherheit und Risikominimierung in den Bestell- und Beschaffungsprozessen waren gute Gründe, das Projekt eines IT-gestützten Absatzportfoliomanagements auf den Weg zu bringen. Nach verschiedenen Marktevaluierungen entschied sich RWE Energy, die geplante Lösung auf Basis von SAP for Utilities aufzubauen. Dafür sprachen neben dem Vertrauen in die Kompetenz und Zukunftssicherheit von SAP insbesondere die bereits im Standard der Komponente SAP Energy Data Management enthaltenen Funktionen der Zeitreihenverwaltung und Bilanzierungswerkbench. So wurde SAP Energy Data Management als Basis genutzt und in Verbindung mit kundenspezifischen Erweiterungen eine effiziente und modifikationsfreie Lösung für das Absatzportfoliomanagement geschaffen.

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 08 00/5 34 34 24*
F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**
F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

www.sap.de/consulting
www.sap.de/utilities

Die auf SAP Energy Data Management basierende Lösung unterstützt seit Januar 2004 bei RWE Energy, der RWE Rhein-Ruhr AG und der RWE Westfalen-Weser-Ems AG sämtliche Bestell- und Beschaffungsvorgänge von Strom, alle day-ahead-Anpassungen sowie die dazugehörigen Beschaffungsbestätigungen, die so genannten Dealtickets. Darüber hinaus stellt die Lösung die Daten für das Bilanzkreismanagement bereit, liefert alle beschaffungsrelevanten Informationen über Kosten und Mengen für die mittelfristige Planung und gewährleistet eine reversionssichere Datenhaltung für die durchgeführten Deals. „Das System fungiert damit als Drehscheibe zwischen operativem Vertrieb, Beschaffungsportfoliomanagement und Bilanzkreismanagement“, verdeutlicht Projektmanager Markus Cramer.

SAP Consulting: Fachlich versiert und energiewirtschaftlich kompetent

Externe Unterstützung auf dem Weg der Realisierung dieses Projektes leistete SAP Consulting. Der Projektverlauf war davon geprägt, dass eine schnelle Lösung gefunden werden musste. Deshalb ließ es sich nicht vermeiden, dass Anforderungsformulierung und Sollkonzeptentwicklung nahezu parallel abliefen. Zudem mussten kontinuierliche Änderungen von Anforderungen integriert werden, was den Projektlauf nicht einfach gestaltete.

Dabei bewiesen sich die SAP-Berater „als fachlich versierte Diskussionspartner, die nicht nur SAP-spezifisches Know-how einbrachten, sondern auch durch ihr Verständnis für energiewirtschaftliche Zusammenhänge überzeugten“, urteilt Stephan Westphal, der zusammen mit Dr. Rolf-Dieter Benfer die Projektleitung auf Seiten RWE Energy verantwortete. Entscheidend für den Projekterfolg war auch, dass zwischen RWE Energy und SAP Consulting schnell ein gemeinsames Prozessverständnis erreicht werden konnte. Dies trug wesentlich dazu bei, dass RWE Energy der in enger Kooperation mit SAP Consulting realisierten Lösung für das Absatzportfoliomanagement „eine sehr gute Qualität“ bescheinigt.

Phase 1: 142.600 Profile

Das zu bearbeitende Datenvolumen beläuft sich bereits in der ersten Phase der Projektrealisierung auf stattliche 142.600 Profile. Mit der Einbindung weiterer regionaler Energiegesellschaften der RWE Energy Group wird die Anzahl der regelmäßig eingebuchten Profile deutlich zunehmen.

Positive Erfahrungen

Die Erfahrungen im Praxisbetrieb bestätigen die Entscheidung für die SAP-Lösung. „Das System deckt weitgehend die Facetten des Absatzportfoliomanagements ab“, heben Markus Cramer und Stephan Westphal unisono hervor und ergänzen: „Das System gewährleistet kontinuierlich eine korrekte Eindeckungsverteilung über EEG (Erneuerbare-Energie-Gesetz) und ‚grauen‘ Markt und stellt alle relevanten Daten für die Bilanzkreismeldung zur Verfügung.“ Das Bilanzkreismanagement der RWE Energy AG bedient sich dieser Daten.

Neben der Verwaltung der Soll-Profile werden auch Ist-Profile automatisiert aufgenommen und für einen Soll-Ist-Abgleich genutzt. Das Ergebnis dieses Abgleichs kann unter Berücksichtigung der Regel-Energiepreise in Kosten für Ausgleichsenergie umgerechnet werden. Auch die Möglichkeit, Positionen zwischen einer vertrieblichen Absatzprognose und der jeweils aktuellen Eindeckung mit einer hinterlegten Preis-kurve zu bewerten, sieht man in Dortmund als effizienzsteigernden Nutzen. Das gilt auch für die Möglichkeit, EEX-Preise (European Energy Exchange) zu hinterlegen und damit eine Kostenbewertung zu ermöglichen.

Mehr Transparenz

Weiteren Nutzen erkennt das Unternehmen in der Bereitstellung entscheidungsunterstützender Auswertungen. So werden zum Beispiel die abgelegten Deal-Tickets für Planung und Prognose ausgewertet, um die beschafften Mengen und zugehörigen Kosten je Segment zu bestimmen.