



## Prozessanalyse zum Angebotsmanagement im Energievertrieb

# Erfolg ist planbar

**Wer fundierte Angebote erstellen möchte und gleichzeitig eine sichere Basis für seine Offerten benötigt, kann sich nicht auf Kollege Zufall verlassen. Der Vertrieb eines Energieversorgungsunternehmens zum Beispiel ist so komplex, dass es sich lohnen kann, spezielle Software für das Angebotsmanagement einzusetzen.**

**E**in erfolgreicher Energievertrieb muss auf Kundenbedürfnisse schnell und sicher reagieren können, und zwar mit einem flexiblen Sortiment an Produkten und Preissystemen. Diese reichen von einfachen Tarifstrukturen bis zu Preisregelungen, die saisonale und tageszeitliche Preisschwankungen oder gar Preise auf Basis von Viertelstundenwerten beinhalten. Doch komplexe Produkte treiben den Aufwand für die Angebotserstellung in die Höhe. Und: Die Vielfalt der Vertragsalternativen hat erheblich zugenommen.

Ein Angebotsmanagement unterstützt den Work-

flow und die Prozesse, die notwendig sind, um Kunden schnell und effizient ein Angebot zu unterbreiten. Das Angebot basiert auf einer Kundenkonfiguration als Anforderungsprofil und der Preisofferte. Für die Arbeit mit einem Managementsystem sollte eine detaillierte Absatzstrukturanalyse des Kunden informationstechnisch vorliegen. Zudem müssen die kundenindividuellen Kosten für Beschaffung, Netznutzung, Vertrieb und mehr aus vorliegenden Preissystemen und Beschaffungsszenarien hergeleitet und die Kundenwerte und Angebotsrisiken effektiv analysiert und be-

wertet werden können, damit eine softwaregestützte Angebotserstellung möglich ist.

Die Kalkulation von Angeboten ist ein iterativer Prozess, bei dem der zu erwartende Erfolg und die Risiken miteinander abgewogen werden müssen. Unsicherheiten bestehen oft hinsichtlich des zu erwartenden Erfolgs. Vereinfachte Verfahren zur Wirtschaftlichkeitsberechnung werden in Zukunft nicht mehr ausreichen, um den tatsächlichen Wert eines Energieliefervertrags zu bestimmen, denn die Vereinfachung geht zu Lasten der Flexibilität. Besonders bei der Angebotskalkulation und dem Heranziehen individueller Energiepreise und Vertragsbedingungen besteht der Bedarf nach einer zeitreihenbezogenen Deckungsbeitragsrechnung. Sie stützt sich auf die gemesse-

nen und prognostizierten Lastgänge des Kunden, die Produkt- und Preissysteme des Unternehmens, die zeitreihenbezogenen Beschaffungsszenarien für die Lieferstellen sowie anteilige Kosten des Kunden.

Die nachfolgende Prozessbetrachtung zum Angebotsmanagement im Energievertrieb basiert auf einer Prozessanalyse, die von der Enerko Informatik GmbH, Aldenhoven, im Auftrag eines westdeutschen Energielieferanten durchgeführt wurde. Sie diente als Grundlage für die Softwareentwicklung des Softwaresystems EnSupply. Das System wird bei den Stadtwerken Aachen erfolgreich zur Angebotserstellung eingesetzt. Die in ihrem Aufbau linearen und in ihrer Anordnung in Phasen eingeteilten Einzelprozesse des Angebotsmanagements werden im Folgenden skizziert:

- In der Konfigurationsphase wird das Anforderungsprofil des Kunden für die Lieferstellen ermittelt und im Zuge der Absatz- und Anforderungsanalyse für die Kalkulation zur Verfügung gestellt. Wichtige Informationsquellen sind Energierrechnungen aus dem Abrechnungssystem und Zeitreihen des Energiedatenmanagements.

- Während der Kalkulationsphase werden die Kosten für Beschaffung, Netznutzung und die sonstigen zuzuordnenden Kostenanteile ermittelt und daraus die Lieferkonditionen bestimmt. Beim Ermitteln der Beschaffungskosten werden unterschiedliche Methoden eingesetzt: die Ermittlung der Bezugspreise nach Kun-

denklassen über Durchschnittspreise oder über Preisformeln; die Berechnung des Bezugspreises anhand der aktuellen Price-Forward-Curve des Unternehmens; individuelle Bezugspreisermittlung anhand des vorliegenden Kundenfahrplans und aktueller kundenspezifischer Angebotspreise des Energiehandels. Die Kalkulation resultiert in der Preisgestaltung und der Festlegung der Lieferkonditionen. Die Deckungsbeitragsrechnung bildet dabei das Kernstück des Angebotsmanagements. In der integrierten Risikoanalyse werden Risiken ermittelt und bewertet. Es werden Maßnahmen definiert und geplant, welche die Risiken verringern.

● In der Angebotsphase werden die Angebotsvarianten verglichen und Verhandlungsstrategien festgelegt. Nach der Verhandlung mit dem Kunden wird das Angebot erstellt und dem Kunden vorgelegt. Alle Angebotsunterlagen, Vertragstexte und Dokumente werden automatisiert und reproduzierbar erstellt.

● Die Abwicklungsphase beginnt mit Vertragsabschluss. Das Vertragsmanagement bekommt die Änderungen zum bestehenden Energieliefervertrag oder die Neuanlage von Verträgen mitgeteilt. Das Portfoliomanagement erfährt parallel, welche Beschaffungsmengen zu erwarten sind.

● In der Controllingphase werden die Laufzeiten der bestehenden Verträge überwacht. Außerdem sind die Energielieferverträge im Rahmen des Monitorings regelmäßig bezüglich der aktuellen Deckungsbeiträge

und Risiken zu überprüfen. Zur Erfolgskontrolle gehört auch, den leistungsorientierten Erfolg des Energievertriebs und der Mitarbeiter sowie eine innerbetriebliche Leistungsverrechnung zu ermitteln.

In die Berechnung fließen eine Menge Informatio-

nen ein: Energielieferverträge, Liefermengen und Erlöse, Lastgänge oder Lastprofile, Bezugspreisszenarien, Preissysteme für die Energielieferung und Netznutzung sowie die Kostenstrukturen des Unternehmens. Die maßgeblichen Daten befinden sich meis-

tens in verschiedenen Systemen. Daher ist der Einsatz einer integrierenden Software zum Angebotsmanagement und zur Abbildung der Geschäftsprozesse sinnvoll.

*Friedel Herten ist Geschäftsführer der Enerko Informatik GmbH, Aldenhoven*

## EnSupply

### Das Angebotsmanagement im Energievertrieb

**Flexible Preismodellierung**

**Darstellung der Kostenstrukturen:**

- Netznutzung, Steuern, EEG, KWK
- Vertriebs- & Gemeinkosten

**Absatzsituation auf Basis von 1/4 Std. Zeitreihen**

**Beschaffungskosten über Price-Forward-Curves**

**Zeitreihenbezogene Deckungsbeitragsrechnung**

**Risikomanagement bei der Angebotskalkulation**

**Dokumentenerstellung als Serienbrieffunktion**

**Controllingfunktionen für den Energievertrieb**



**ENERKO  
INFORMATIK GmbH**

Landstraße 20  
52457 Aldenhoven

02464 / 971-4  
02464 / 971-555  
info@enerko.de  
www.enerko.de

mehr Infos unter [www.ensupply.de](http://www.ensupply.de)