

Energiewende verlangt Technologieoffenheit



**Versorgungs-
sicherheit**

S. 10
Wärmewende angepackt:
Geothermie und Fernwärme
Prof. Dr. Rolf Emmermann
acatech
Deutsche Akademie der
Technikwissenschaften

S. 20
Vernetzung für smarte Energielösungen
Peter Draussnig
Technischer Geschäftsführer
Stadtwerke Stuttgart

S. 26
Das Risikomanagement
in Beschaffung und Vertrieb
Heidi Linnerup Englund
Head of Business Development
MIDAS ENERGY

Heidi Lynnerup Englund
Head of Business Development
Midas Energy A/S



Risikomanagement in den Bereichen Beschaffung und Vertrieb

„Unsere Produkte entwickeln wir stets in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und sind stolz darauf, die Geschäftsmodelle unserer Kunden sowie die besonderen Herausforderungen zu verstehen und die sich daraus ergebenden Potenziale in unseren Lösungen umzusetzen.“

Heidi Lynnerup Englund

In einem volatilen Energiemarkt mit großer Komplexität, hohem Risiko und geringen Margen steht die gesamte Prozesskette des Strom- und Gasvertriebs im Fokus. Das dänische IT-Unternehmen Midas Energy A/S aus Aalborg entwickelt seit 1999 Lösungen, um diese Prozesse zu optimieren. THEMEN!magazin war im Gespräch mit Heidi Lynnerup Englund, Head of Business Development.

Frau Englund, welche Philosophie steht hinter Midas Energy?

Das Unternehmen wurde 1999 gegründet und hat sich seit dieser Zeit auf die Finanz- und Energiebranche spezialisiert. Der Schwerpunkt lag auf der Entwicklung integrierter Systeme, die sich nahtlos in die bestehenden IT-Strukturen integrieren und an die individuellen Workflows anpassen lassen, um so eine neuere und bessere Gesamtlösung für unsere Kunden zu schaffen. Mit unserem für die Energiewirtschaft konzipierten Softwaresystem Midas digitalisieren und optimieren wir die gesamte Prozesskette des Strom- und Gasvertriebs und minimieren dabei die einhergehenden Risiken, um Profitabilität und Rentabilität der EVUs nachhaltig zu steigern.

Was kennzeichnet das Midas - Softwaresystem für die Energiewirtschaft?

Midas wurde als Softwaresystem speziell für die Energiewirtschaft konzipiert, um die gesamte Prozesskette des Strom- und Gasvertriebs zu digitalisieren. Unsere Software bietet eine synergetische Gesamtlösung für den Vertrieb von Strom- und Gasprodukten an Industrie-, Gewerbe- und Haushaltskunden und eignet sich für alle Arten von Energieversorgungsunternehmen. Die Softwarelösung für Preis- und Vertragsmanagement basiert auf intelligenten Prozessabläufen, Algorithmen und Integrationsebenen, um die Preisberechnung, den Verkauf und das Vertragsmanagement zu automatisieren.

In einer Branche, die durch hohe Volatilität und Komplexität, hohes Risiko und enge Margen gekennzeich-

net ist, wird eine schnelle und genaue Preisgestaltung von entscheidender Bedeutung zur nachhaltigen Sicherung des Geschäftserfolgs. Mit Algorithmen, die große Datenmengen verarbeiten, ermöglichen wir höchste Präzision vom Verkauf bis zum Portfolio-Management. So können neben den klassischen Festpreisprodukten durch integriertes Produktmanagement zahlreiche marktorientierte Versorgungsprodukte abgebildet werden. Beispielsweise lassen sich hier zur Umsetzung von Dynamischen Tarifen die verschiedensten Spotmarktmodelle nennen, die im System auch mit Festpreisanteilen kombiniert werden können.

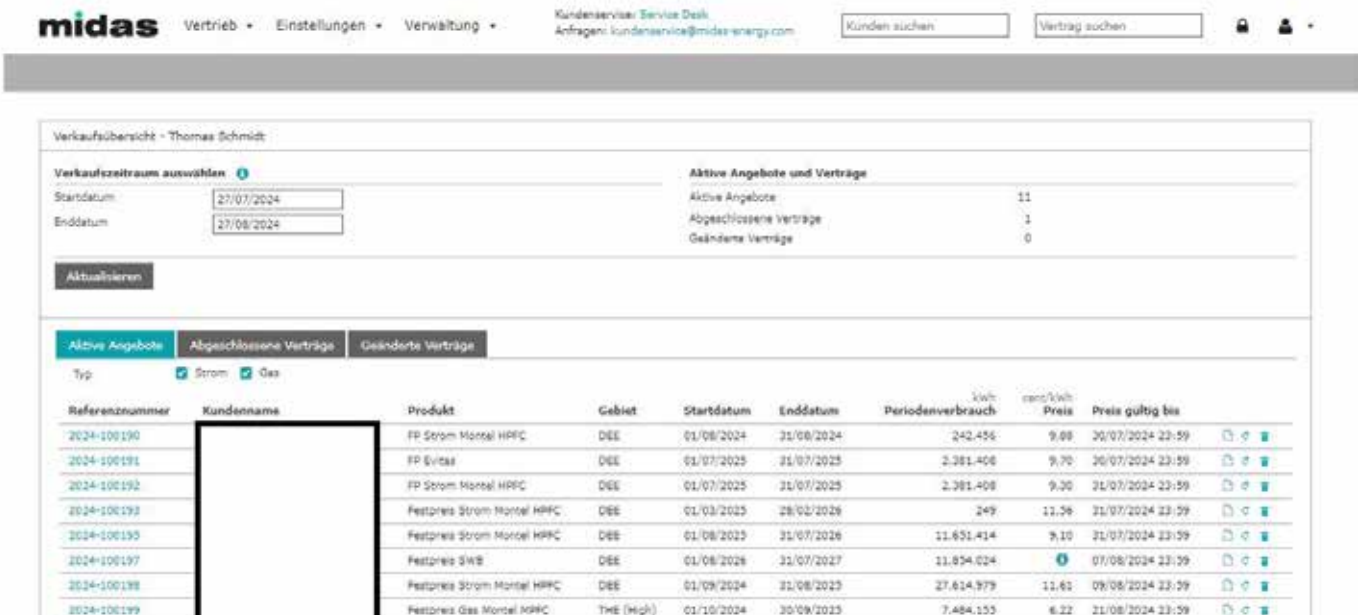
Midas stellt das Vertrags-, Produkt- und Preismanagement für den Verkauf an private, gewerbliche sowie industrielle Endverbraucher bereit und hilft damit, die Effizienz im Verkaufsprozess erheblich zu steigern. Zum Beispiel, indem Midas in Echtzeit einen umfassenden Überblick über aktuelle und zukünftige aggregierte Umsatzrisiken sowie die abzusichernden Positionen erstellt. Das Ganze erfolgt in Verbindung mit einem leistungsstarken Management-Cockpit für Business Intelligence und Datenanalyse. Zusammengefasst bietet Midas sowohl eine PROZESS- UND VERTRIEBSOPTIMIERUNG als auch ein valides Risikomanagement für Gas und Strom.

Prozessoptimierung, wie kann Midas hier punkten?

Midas bildet die gesamten Prozesse im Vertrieb von Strom sowie Gas durchgängig und medienbruchfrei in einem System ab und liefert so eine fundierte Datengrundlage für die nachgelagerten Beschaffungsprozesse im B2B- und B2C-Segment.

Energielieferanten haben heute häufig das Problem, dass sie über kein geschlossenes Vertriebssystem verfügen. Für die Angebotserstellung müssen die Daten in der Regel aus vielen IT-Systemen zusammengestellt, manuell aufbereitet und von mehreren Abteilungen bearbeitet werden. Durch die Systembrüche wird der gesamte Vertriebsprozess verlangsamt und fehleranfällig und es kann später häufig nicht mehr nachvollzogen werden, wo ein etwaiger Fehler bei der Kalkulation entstanden ist. Die notwendige Revisionsicherheit ist dadurch nicht gegeben.

Lieferbeginns einzelner Abnahmestellen – werden hinsichtlich der Entwicklung der Wertschöpfung des Vertrags permanent gemonitort und die Mengenänderungen in dem entsprechenden Portfoliobuch abgebildet, so dass auch diese Anpassungen von der Beschaffungsabteilung berücksichtigt werden. Durch die Verarbeitung aller für die Kalkulation relevanter Daten in einem geschlossenen System ist es im Verkaufsprozess für den Anwender besonders einfach, bereits erstellte Angebote zu aktualisieren, Lieferstellen eines



Schauen wir auf die Vertrieboptimierung, welche Facts bietet hier Midas?

Die Kalkulation eines Angebotes bzw. eines Vertrags kann zunächst einmal nur auf Basis eines freigegebenen Produkts und auf Basis aktueller (Markt)Preisvorgaben durch die Handels- bzw. Beschaffungsabteilung erfolgen. Bei jeder Angebotskalkulation bzw. jedem Vertragsabschluss ist der prognostizierte Erlös für den Mitarbeiter sofort ersichtlich und kann gemäß den Vorgaben aus dem Produktmanagement flexibel angepasst werden. Durch die Überführung der Initialprognose an das dem Produkt zugeordnete Portfoliobuch bei Vertragsabschluss stehen die kontrahierten Mengen der Beschaffungsabteilung für das Hedging quasi in Echtzeit zur Verfügung, so dass sich auch in einem hoch volatilen Markt die Preisrisiken signifikant reduzieren lassen.

Selbst Anpassungen in einem laufenden Vertrag – seien es beispielsweise Anpassungen der Vertragsmengen, Hinzu- oder Herausnahme von Lieferstellen, geänderte Profizuordnungen oder Verschiebungen des

Kunden hinzuzufügen oder herauszunehmen, Lieferzeiträume oder auch Mengen einzelner Lieferstellen anzupassen – all dies geschieht mit wenigen Mausklicks und ohne dass der gesamte Prozess über viele Abteilungen wieder von vorne beginnen muss.

Die Effizienz der gesamten Vertriebsprozesskette wird dadurch erheblich gesteigert und die Mitarbeiter von stupiden, immer wiederkehrenden Aufgaben wirksam entlastet, was mit einer Steigerung der Profitabilität einhergeht. Durch die Analyse der in Midas generierten Daten mittels interner Berichte sowie der Anbindung des Datenmodells von Midas an Power BI lassen sich für das Vertriebscontrolling und -management hilfreiche und wertvolle Einblicke z.B. über die wesentlichen KPIs gewinnen.

Frau Englund, wir danken für das Gespräch.
www.midas-energy.com

Blick auf das Mitarbeiter-Cockpit von Midas
Durch das Rechte-/ Rollenkonzept wird der Fokus der Mitarbeiter auf die aktuellen Aufgaben gelenkt.

Grafik: Midas