„Unser Ziel ist ein datengetriebener Energievertrieb, der schneller, flexibler und wirtschaftlicher ist.“

Reinhard Gaede
Leiter Vertrieb Geschäftskunden, Stadtwerke Bonn

Der Weg zur cloudbasierten Plattform

Vom Excel-basierten Vertrieb zur cloudbasierten Plattform. Die Energie- und Wasserversorgung Bonn/Rhein-Sieg GmbH (SWB Energie und Wasser) gehören zu den kommunalen Versorgern in Deutschland, die diesen Transformationsschritt konsequent umsetzen. Mit dem Partner Midas Energy A/S wurde in nur elf Monaten die cloudbasierte Vertriebsplattform Midas installiert, die zentrale Teile des Energievertriebs automatisiert und strukturiert. Ein Gastbeitrag von **Reinhard Gaede**, Leiter Vertrieb Geschäftskunden der SWB für THEMEN!Magazin.

Die kommunale Energiewirtschaft steht unter wachsendem Effizienz- und Innovationsdruck. Hohe Marktvolatilität, zunehmende Regulatorik, sinkende Margen und anspruchsvollere Kunden im B2B-Segment erfordern eine neue Qualität in Preisbildung, Prozessgestaltung und Datenmanagement. Viele Energieversorger erkennen, dass klassische Arbeitsweisen – oftmals geprägt durch Excel-Modelle, manuelle Freigabeschleifen und dezentrale Datenhaltung – an ihre organisatorischen und wirtschaftlichen Grenzen stoßen.

Kostentreiber im Energievertrieb

Im Rahmen einer Voranalyse identifizierten die SWB drei wesentliche Treiber für Ineffizienzen und Kostensteigerungen:

1. Excel-basierte Preisberechnung: Unterschiedliche Modelle und Berechnungslogiken führten zu hohem Abstimmungsaufwand, Fehleranfälligkeit und langen Durchlaufzeiten.

2. Manuelle Workflows mit vielen Beteiligten: Angebotsprozesse erforderten wiederkehrende Rücksprachen zwischen Vertrieb, Portfoliomanagement und Kalkulation.

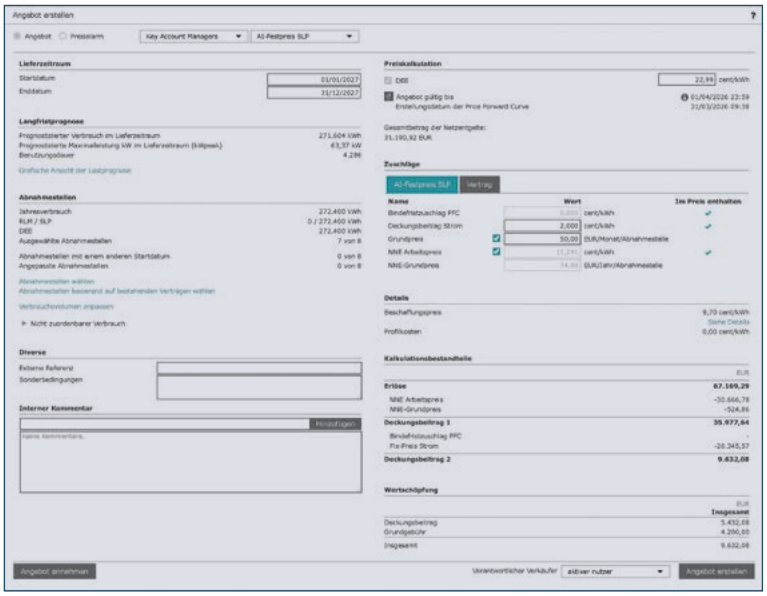
3. Unklare Datenversionen und Stammdatenlogik: Besonders im B2B-Bereich führte dies zu Korrekturschleifen, Verzögerungen und intransparenten Margen. Die Werkzeuge waren über Jahre historisch gewachsen. Die Komplexität ist immer größer geworden. Wenn man schneller und zuverlässiger werden will, reichen isolierte Tools schlicht nicht mehr aus.

Automatisiertes Pricing und vertragsscharfe Nachkalkulationen

Heute lassen sich Angebote „in einem Bruchteil der früheren Zeit“ erstellen. Viele Arbeitsschritte, die früher einen halben Tag beansprucht haben, erledigen wir jetzt in Minuten. Nicht, weil wir schneller klicken – sondern weil die Prozesse endlich klar und systemgestützt ablaufen.
Die neue Plattform ersetzt die heterogene Modelllandschaft durch automatisierte Margen- und Risikoformeln, strukturierte Produkt- und Preislogiken, eine einheitliche Versionierung aller Preisbausteine, die systemgestützte Kalkulation für Strom und Gas sowie automatisierte Freigabeprozesse und eine schnelle, standardisierte Angebotserstellung.

Ein Aspekt war für uns als SWB besonders wichtig: präzise und vertragsscharfe Nachkalkulationen, dies war bislang nur mit hohem manuellen Aufwand möglich. Heute können wir jede Preisstellung nach Vertragsabschluss und nach Ende der Lieferperiode vertragsscharf nachkalkulieren. Diese Transparenz ist im Risikomanagement wie auch im Vertriebscontrolling ein enormer Fortschritt. Zudem sinkt die Fehlerquote massiv, da die Plattform sämtliche relevanten Informationen, Daten und Parameter revisionssicher dokumentiert.

Ausschnitt aus einer Angebotskalkulation in Midas



SaaS statt Inhouse-Betrieb

Ein wesentlicher Teil der Effizienzgewinne ergibt sich aus dem Betriebsmodell. Midas wird vollständig als cloudbasierte SaaS-Lösung bereitgestellt – ohne lokale Server, ohne interne Releasewechsel und ohne manuelle Patches seitens der IT. Für die Stadtwerke Bonn bedeutet das: geringere IT-Betriebs- und Wartungskosten, kein Aufwand für Releaseplanung und Updatezyklen, regelmäßige zentrale Updates inklusive regulatorischer Anpassungen sowie höhere IT-Sicherheit durch ein einheitliches Patch-Management. Im kommunalen Umfeld, wo IT-Kapazitäten traditionell knapp sind, ist dies ein Effizienzfaktor mit direktem wirtschaftlichem Effekt. Viele Stadtwerke unterschätzen die Folgekosten ihrer On-Premise-Landschaft. SaaS ermöglicht es, funktionale Updates und regulatorische Änderungen ohne Zusatzaufwand ins Haus zu bringen. Das entlastet die IT enorm und senkt die langfristigen Systemkosten.

Standardisierte Workflows statt individueller Kompromisse

Der größte Hebel liegt für uns jedoch in der Prozessklarheit. Die von Midas entwickelte Plattform bildet alle Angebots- und Freigabeprozesse über standardisierte, klar definierte Workflows ab. Das reduziert die Cost-to-Serve deutlich. Es gibt weniger Rückfragen zwischen den Fachbereichen und Verantwortlichkeiten sind eindeutig geregelt. Wir haben jetzt klare, nachvollziehbare Margenmodelle, vollständige Transparenz über Risiken und Preisbestandteile sowie eine automatische Dokumentation für Revision und Compliance.

Ein Vorteil der jetzt vorhandenen durchgängigen Prozesskette: Jede Preisänderung, jede Formel, jeder Wert ist nachvollziehbar. Das macht uns nicht nur schneller – es macht uns auch sicherer.

Paralleler Formatwechsel während der Projektumsetzung

Die Einführung der neuen Vertriebsplattform erfolgte parallel zu den regulatorisch bedingten SAP-Formatwechseln gemäß den Vorgaben der Bundesnetzagentur. Trotz der zusätzlichen organisatorischen und fachlichen Anforderungen konnte das Projekt innerhalb des geplanten Zeitrahmens umgesetzt werden.

Natürlich bedeutete der parallele Formatwechsel eine zusätzliche Belastung für die beteiligten Fachbereiche. Umso wichtiger waren klare Prozesse, strukturierte Tests und eine enge Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten. Auch aus Sicht von Midas zeigte sich, wie wichtig eine klar strukturierte Projektorganisation in solchen Phasen ist. „Gerade wenn parallel regulatorische Anpassungen umgesetzt werden müssen, helfen standardisierte Prozesse und eindeutige Verantwortlichkeiten dabei, Projekte stabil und effizient umzusetzen“, betont Thomas Schmidt, Projektmanager Deutschland bei Midas Energy.

Nutzerakzeptanz als wichtiger Faktor

Ein entscheidender Faktor im gesamten Prozessverlauf war für uns die Nutzerakzeptanz. Digitalisierung gelingt nur, wenn die Menschen sie annehmen. Deshalb legten wir als SWB gemeinsam mit Midas großen Wert auf Training, qualitätsgesicherte Testphasen und eine enge Begleitung während der Hypercare-Phase. Die SWB richteten zudem eine interne Chatgruppe für alle Midas-User ein, um Fragen unmittelbar zu klären und Wissen schnell zu teilen. Man sieht, dass die Mitarbeitenden das System ernsthaft nutzen – und dass es ihnen Arbeit abnimmt. Das war für uns ein ganz zentraler Punkt.

Fazit

Das Projekt zeigt, Digitalisierung im Energievertrieb ist nicht nur eine technologische, sondern vor allem eine wirtschaftliche Entscheidung. Für uns sind standardisierte Plattformen, klare Prozesse und ein SaaS-Betriebsmodell wesentliche Faktoren zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Und die Kombination aus dokumentiertem Pricing, automatisierten Workflows und einer zentralen Datenbasis bildet die Grundlage moderner Vertriebsstrategien. Wir haben jetzt eine Plattform, auf der wir wirklich aufbauen können. Unser Ziel ist ein datengetriebener Energievertrieb, der schneller, flexibler und wirtschaftlicher ist.

www.stadtwerke-bonn.de
www.midas-energy.com