

# Erfolgsgeschichte NON-COMMODITY

Der Einsatz einer spezialisierten Billing Software kann das ERP ergänzen und nachhaltig zum Geschäftserfolg beitragen. Mit diesem Anspruch hat die SIV.AG ihre Lösung UBIS auf den Markt gebracht.

Änderungen am Energiemarkt sorgen dafür, dass Energieversorger sich seit einigen Jahren auf die Suche nach neuen Erlösmöglichkeiten neben ihrem Kerngeschäft begeben. Das Buzz-Wort lautet „Non-Commodity“: Internet/Breitband, IP TV, Photovoltaik, Smart Home, Contracting, Fahrstrom oder Car-Sharing – die Möglichkeiten, Non-Commodity-Produkte und -Services anzubieten, sind für Stadtwerke nahezu unendlich. Ist die Entscheidung für die ersten passenden Produkte einmal gefallen, heißen die nächsten Herausforderungen Vertrieb und Verwaltung: „Oft ist eine innovative und zuverlässige Infrastruktur für das neue Produkt schnell vorhanden, doch es fehlt an den kaufmännischen Prozessen“, weiß Dr. Ulrich Czubyko, Lösungsarchitekt bei der SIV.AG. Diese sind aber unverzichtbar, um aus einem Produkt oder Angebot ein nachhaltig erfolgreiches und vor allem profitables Geschäftsmodell zu machen. Das gilt auch für die Non-Commodities. Gleichgültig, in welcher Form diese daher kommen – die Produkte und Daten müssen in die bestehende System- und Prozesslandschaft eingebunden werden, um sie zuverlässig zu verwalten und abzurechnen. „Effiziente Verwaltungs- und Abrechnungsprozesse können vor allem dann einen Wettbewerbsvorteil bringen, wenn sie vollumfänglich auf bereits bestehende Kundendaten (aus den Commodities) zugreifen“, berichtet Dr. Czubyko. „Das bemerken jetzt auch viele Versorger, die feststellen, dass ihre aktuelle ERP-Lösung bei der Verwaltung und der Abrechnung von Internet, Fahrstrom und Co. nicht die gewünschten Synergien hebt. Viel Potenzial bleibt schlichtweg liegen.“ Umso bedauerlicher, als gerade (regionale) Energieversorger ihren Kunden einmalige Produktkombinationen bieten könnten, die sie so bei spezialisierten Anbietern nicht finden.

## SPEZIALISIERTE BILLING-LÖSUNG

UBIS, die Billing Software für Non-Commodities aus dem Hause SIV.AG ist, wie Dr. Ulrich Czubyko erläutert, exakt für diese Anforderungen ausgelegt und wird beispielsweise von spezialisierten Telekommunikationsanbietern eingesetzt. „Gerade Energieversorger können hier von interessanten Synergieeffekten profitieren und diese für attraktive Produktkombinationen nutzen“, sagt der SIV-Fachmann. UBIS unterstützt den Versorger nicht nur bei der Fakturierung von zyklischen Leistungen und Einmal-Leistungen, bei der Verwaltung und dem Management von Verträgen und Vertriebspartnern, der Abrechnung der Produkte und von Provisionen. Die Lösung übernimmt auch den Zahlungsverkehr und ermöglicht es, maßgeschneiderte Angebote für unterschiedliche Kunden zu erstellen. Dr. Ulrich Czubyko: „Unabhängig von dem Vorkonzept kann der Mitarbeiter bequem auf alle Daten eines Kunden zugreifen und individuelle Angebote erstellen. UBIS bringt alle vorhandenen Daten zu einer Abrechnung. Das bietet eine hohe Flexibilität und großen Komfort für alle, die mit dem System arbeiten.“

## DAS BEISPIEL FAHRSTROM

Wie das funktionieren kann, verdeutlicht er am Beispiel Fahrstrom: Die Elektromobilität gewinnt momentan rasant an Bedeutung und viele Verbraucher denken mittel- und langfristige über die Anschaffung eines E-Autos nach. Eine flächendeckende Ladeinfrastruktur ist unerlässlich, um diesen Trend zu unterstützen. „Zu dieser kann jedes Stadtwerk etwas beitragen, indem es vor Ort Fahrstrom anbietet – hier winkt übrigens nicht nur ein Imagegewinn, sondern eben auch die Möglichkeit für ein profitables Geschäftsmodell“,

Fotos: shutterstock; pixabay (niekverlaan, AKrebs06); pixelio (Stefan Göthert)

es über die Roaming Plattform direkt einen Vertrag mit dem EMP schließen“, so der SIV-Lösungsarchitekt weiter. Nachdem die Ladevorgänge an die Roaming Plattform gesendet wurden, erhält es die Ladevorgangsdaten mit EMP-Zuordnung zurück. Die Ladevorgänge können nun direkt mit dem EMP abgerechnet werden. Das Stadtwerk hat jetzt die Möglichkeit, die Daten des EMP zu differenzieren und so seine Kunden zu erkennen. Das hat große Vorteile: Dort, wo das Stadtwerk seine Kunden identifiziert, kann es gegebenenfalls andere Tarife oder Rabatte anbieten. „Hat beispielsweise der Kunde an einer vom Stadtwerk betriebenen Ladesäule geladen, ist es möglich, ihm andere Konditionen zu bieten und so wirksam Kundenbindung zu betreiben“, sagt Dr. Ulrich Czubyko.

Tritt das Stadtwerk als EMP auf, ergeben sich andere Möglichkeiten und der Einsatz der Billing Software wird noch einmal interessanter, führt er weiter aus. „In diesem Fall kann das Billing System sowohl bei der Abrechnung – auch gegenüber dem Endkunden – als auch beim Vertrieb der Fahrstromverträge selbst unterstützen. Jetzt hat das Stadtwerk die Möglichkeit, Produktkombinationen mit seinen Commodity Produkten zu erstellen, dabei regionale Komponenten mit einfließen zu lassen und klar seine regionalen Vorteile auszuspielen.“ Das heißt, in diesem Moment können Versorger andere Konditionen für die Nutzung der Ladesäulen anbieten. Das Billing System kann klar definieren, was tatsächlich abgerechnet werden muss und wie. Somit ergäbe sich zum Beispiel auch die Möglichkeit, Firmenkunden Ladesäulen zu einem Vorteilspreis anzubieten: Jeder Firmenwagen erhält eine eigene Ladekarte – lädt das Fahrzeug auf dem Gelände, ist es günstiger als außerhalb. UBIS verwaltet die Daten automatisch und ordnet sie korrekt zu.

„Am Beispiel des Fahrstroms zeigt sich also deutlich, dass ein für Non-Commodity-Produkte spezialisiertes Billing System dem Energieversorger nicht nur eine einfachere Verwaltung und Abrechnung dieser Produkte bietet, sondern viel mehr kann“, erläutert Dr. Ulrich Czubyko den Nutzen der Lösung. Es unterstütze dabei, sichtbar beim Endkunden aufzutreten, besondere Angebote zu entwickeln und Marketingaktivitäten darauf basierend zu entwickeln. In diesem Sinne versteht sich UBIS nicht nur als eine Ergänzung des bestehenden ERP-Systems, sondern als ein nachhaltiger Beitrag zu einem besseren Vertrieb und Kundenservice. (pq)

so Dr. Czubyko. Die Idee sei schnell geboren, doch dann stellten sich bald die ersten Fragen: Wie kann ich die Daten verwalten? Wie rechne ich regelkonform und transparent ab? Aber auch: Welche Vorteile, zum Beispiel in Form von Rabatten und Kombinationen, kann ich meinen Kunden bieten? Zur Lösung all dieser Herausforderungen will die SIV.AG mit ihrer spezialisierten Abrechnungssoftware beitragen. UBIS lässt sich nicht nur flexibel in der Verwaltung und Abrechnung einsetzen, sondern ermöglicht es auch, neue Produkte einfach zu modellieren – unabhängig davon, ob das Stadtwerk als sogenannter Charge Point Operator (kurz CPO) oder Electro Mobility Provider (kurz EMP) aktiv wird.

„In seiner Rolle als CPO hat das Stadtwerk üblicherweise einen Vertrag mit einer Roaming Plattform, aber nicht mit dem EMP oder dem Endkunden. Am Ende eines jeden Ladevorgangs erhält es eine Gutschrift von der Roaming Plattform“, erklärt Dr. Ulrich Czubyko. Das Stadtwerk hat demzufolge nur geringe Möglichkeiten sichtbar beim Endkunden aufzutreten, um wertvolle Marketingeffekte zu nutzen. Auch muss jede Rechnung/Gutschrift von dem Provider der Roaming Plattform manuell geprüft werden. „Setzt das Stadtwerk in dieser Rolle aber nun UBIS ein, kann

## CPO UND EMP

Als CPO ist das Stadtwerk Betreiber der Ladesäule und in dieser Eigenschaft auch zuständig für die technische Instandhaltung, die Stromversorgung und den Zugang zu seiner Ladeinfrastruktur. Der E-Mobility Provider, auch EMP genannt, besitzt nicht zwangsläufig eine eigene Ladeinfrastruktur, sondern bietet seinen Kunden den Zugang zu unterschiedlichen Ladeinfrastrukturen an.

Foto: pixabay (AKrebs06)

**ERP**  
-SYSTEME IM  
**WANDEL**



SIV.AG, Dr. Ulrich Czubyko,  
18184 Roggentin, ulrich.czubyko@siv.de