

## Planungsprozess im EVU

# Von der Vertriebsplanung zur Liquiditätsvorschau

Die Chancen einer aktiven Unternehmenssteuerung werden bislang kaum erkannt – so das Ergebnis einer im April 2015 von Rödl & Partner veröffentlichten energiewirtschaftlichen Studie. Rund 60 % der befragten Energieversorger gaben an, dass sie auf Fehlentwicklungen, die durch das Controlling aufgezeigt werden, bislang kaum reagieren. Nahezu die Hälfte der beteiligten kleinen EVU hat zudem keine unterjährige Erfolgsvorschau. Eine plausible, nachvollziehbare und transparente Unternehmensplanung, die auf das jeweilige EVU zugeschnitten ist, kann jedoch maßgeblich die Marktposition und Wachstumsraten verbessern.

In einem immer härter werdenden Verdrängungswettbewerb gilt es, flexibel zu sein, Potenziale frühzeitig zu erkennen und Chancen schnell zu ergreifen. Ein langfristig angelegtes strategisches Controlling spiegelt dabei nicht nur die geplante Unternehmensentwicklung in Zahlen wider, sondern genügt auch den wachsenden Auskunftsansprüchen der verschiedenen Stakeholder.

### Langfristplanung und Flexibilität

Rödl & Partner umreißt die Anforderungen in seiner energiewirtschaftlichen Studie wie folgt:

- Eine wirksame Unternehmensplanung sollte mehrere Zeithorizonte – sowohl die langfristige, strategische Planung als auch die kurzfristige, operative Planung – abbilden.
- Die Unternehmensplanung sollte jederzeit flexibel auf Veränderungen reagieren und diese adäquat abbilden können.

- Alle Teilpläne sind in eine übergreifende Gesamtplanung zu integrieren.
- Die Unternehmensplanung sollte in enger Abstimmung mit dem für das regelmäßige unterjährige Reporting verantwortlichen Berichtswesen erstellt werden.
- Planannahmen müssen realistisch und kontrollierbar sein.

Die Unternehmensplanung ist für kleine und mittlere Energieversorgungsunternehmen (EVU) das wichtigste Controllinginstrument, bei dem langfristige Entwicklungen stärker als bisher berücksichtigt werden sollten, so das Fazit der Studie.

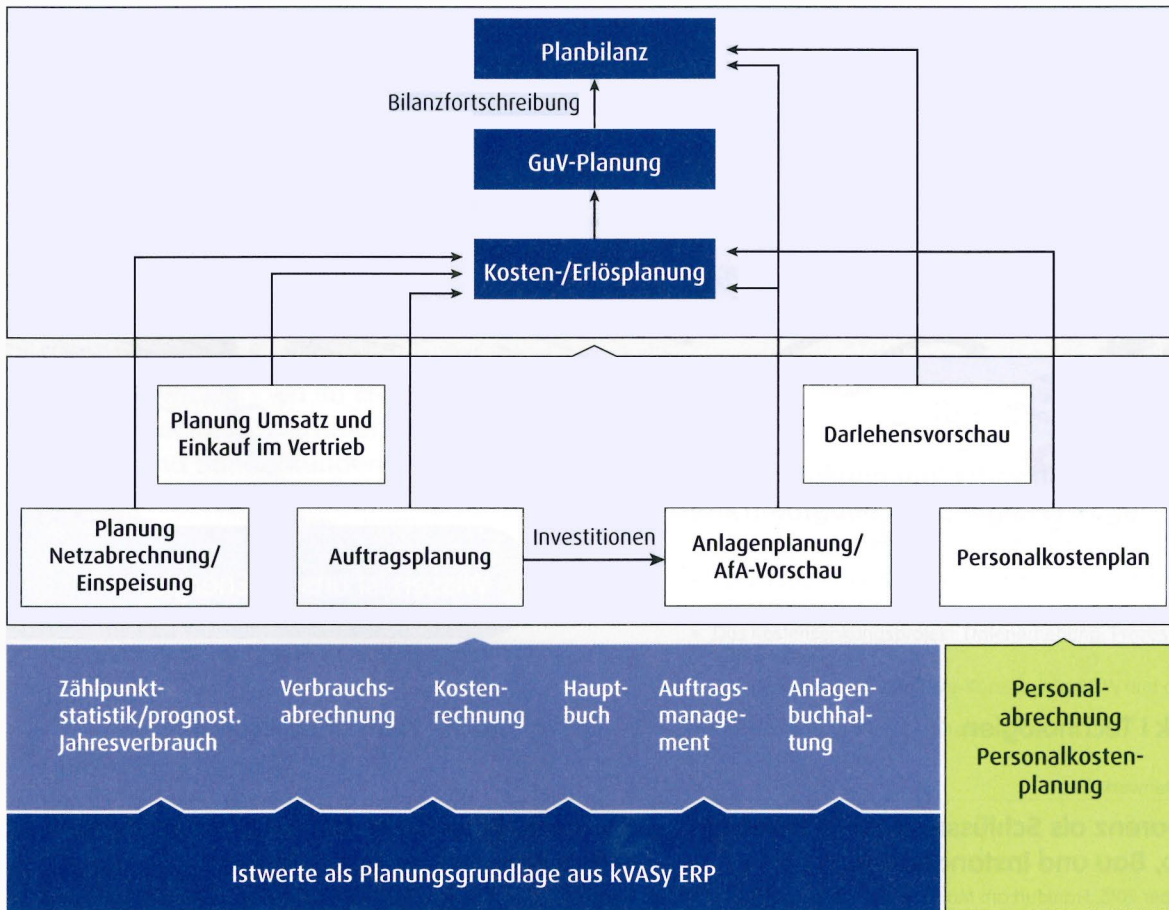
Davon ist auch Elvira Ehle überzeugt, die für die strategische Produktentwicklung der SIV AG mitverantwortlich ist: »Eine nachhaltige Unternehmensorganisation ist nichts ohne eine vorausschauende Planung.« Sie sieht den Schlüssel für eine wirksame Unternehmenssteuerung in

der Integration des gesamten Planungsprozesses – von der Vertriebsplanung bis zur Liquiditätsvorschau. Von den Synergien zwischen kVASy ERP, kVASy Planning und kVASy BI sollen die Kunden des Software- und Beratungshauses nachhaltig profitieren, so ihr Anspruch.

### Zentrale Datenhaltung und Integration in die Gesamtplanung

In der neuen Produktfamilie kVASy Power Sales sind die Kennzahlensysteme daher auch ein wichtiger Leistungsbe- reich. Die Kunden können die Ergebnisse der Vertriebsplanung per Knopfdruck in die Unternehmensplanung einfließen lassen und mögliche Auswirkungen auf verschiedene Bilanzkennziffern simulieren.

Angesichts ihrer Ergonomie und Flexibilität ist die Vertriebsplanung ein wichtiger Input für die Gesamtunternehmensplanung. Sie ermittelt und visualisiert



42765.1

Bild 1. Übersicht über den Planungsprozess der Versorgungswirtschaft

prägnante Erfolgskennzahlen auf einen Blick, schafft eine hohe Reportingperformance und bietet umfassende Möglichkeiten für ein effektives Monitoring und automatisierte Benachrichtigungen (Bild 1).

### Nutzerbezogene Sandboxes

Manchmal ist es sinnvoll, bestimmte Planansätze zu erfassen und durchzuspielen, ohne dass die Daten sofort festgeschrieben und für alle Nutzer sichtbar sind. Dazu eignen sich Sandboxes, die der Nutzer individuell anlegen kann. Ändert ein Anwender in der Sandbox die Planungsdaten einer bestimmten Planungsversion, sind diese Änderungen nur für ihn sichtbar. Je Nutzer können beliebig viele Sandboxes angelegt werden. Das Festschreiben der Änderungen geschieht dann per Knopfdruck zu einem beliebigen Zeitpunkt. Sollen die Änderungen nicht wirksam werden, werden die entsprechenden Sandboxes einfach gelöscht.

### Optische Anlehnung an Excel

Nicht selten müssen die Kunden anfangs davon überzeugt werden, sich im Planungsprozess von Gewohnheiten zu lösen. Excel ist zwar anwenderfreundlich und bietet vielfältige Auswertungs- und Bewertungsmöglichkeiten, es hat mit wachsender Unternehmensgröße aber auch Nachteile: etwa die dezentrale Datenhaltung oder einen hohen manuellen Administrationsaufwand mit entsprechender Fehleranfälligkeit bei nachträglichen Anpassungen.

Moderne Planungslösungen in optischer Anlehnung an Excel wie kVASy Planning machen sich die Vorteile von Excel zunutze. Zudem bieten sie als integriertes System hohe Freiheitsgrade, einfache Planspiele, verschiedene Analysemöglichkeiten und durchgängige Transparenz durch eine zentrale Datenhaltung.

»Früher haben wir Excel als Arbeitsgrundlage genutzt. Mit kVASy Planning können wir komfortabel auf den Datenbestand in

kVASy zurückgreifen – buchungsgenau und ohne Schnittstellen. Für uns bedeutet die nahtlose Integration eine große Zeitersparnis«, so Birgit Lehmann, Prokuristin der Stadtwerke Werdau GmbH und seit 1998 Kundin der SIV AG.



Dr. Anke Schäfer, Geschäftsführerin, Dr. Schäfer PR- und Strategieberatung, Rostock

>> powersales@siv.de

>> www.siv.de  
powersales.siv.de

42765