

Eine gemeinsame Sprache finden

GPKE und GeLiGas stellen Energieunternehmen vor die Herausforderung, die Marktkommunikation zu automatisieren und zu integrieren

Die Einführung einheitlicher Formate für den Datenaustausch sollte den Markt öffnen. Doch die nötige IT-Beratung, Lizenzkosten und vor allem die manuelle Nachbearbeitungen von fehlerhaften Daten führen derzeit zu erheblichen Mehrkosten. Auch mehrere Monate nach der Einführung der GPKE-Regeln werden diese nur schleppend angewendet. Der Unmut steigt. Doch Unternehmen, welche die Anforderung der regulierten Marktkommunikation als Chance begreifen, werden langfristig von straffen Prozessen profitieren.

VON CLAUDIA RÖDIGER

Während die Geschäftsanforderungen immer anspruchsvoller werden und sich immer schneller ändern, fällt es den IT-Verantwortlichen meist schwer zu erklären, warum Prozesse, die in Powerpoint einfach aussehen, monatelange Entwicklungsarbeiten nach sich ziehen. Was wenn nun zusätzlich der Gesetzgeber neue Prozesse vorschreibt und statt eines Unternehmens gleich eine ganze Branche diese umsetzen muss? Dann sind wir in einer Situation wie die Energiewirtschaft nach Einführung der GPKE (Geschäftsprozesse zur Kundenbelieferung mit Elektrizität).

Zum 1. Oktober 2007 ist die Verordnung BK6-06-009 der Bundesnetzagentur vollständig in Kraft getreten. Die darin enthaltenen GPKE-Vorschriften sollen den freien Wettbewerb im Energiemarkt fördern. Sie fordern von allen Energieversorgern, dass bestimmte Daten in standardisierter Form vorliegen, damit zum Beispiel Kunden bequem ihren Energieversorger wechseln können. In den GPKE-Vorschriften werden Abläufe zwischen den Marktpartnern, insbesondere Verteilnetzbetreibern und Lieferanten, sowie die genauen Datenformate für jeden Prozessschritt, der einen Daten- oder Nachrichtenaustausch enthält, beschrieben.

Jeder Marktteilnehmer kann GPKE-konforme Nachrichten beanspruchen

Mit den GPKE werden acht zentrale Prozesse für die Kundenbelieferung mit Strom geregelt, unter anderem der Wechselprozess und die Netznutzungsabrechnung sowie der damit verbundene elektronische Datenaustausch. Es ist die durchgehende Verwendung von UN/EDIFACT-Nachrichten vorgesehen. Die Verordnung lässt zwar weiterhin die bilaterale Vereinbarung von Prozessen und Datenaustauschformaten zu, gibt aber zugleich jedem Marktteilnehmer das Recht, die in den GPKE formulierten Nachrichtenformate für sich zu beanspruchen. Damit stehen über 900 Netzbetreiber, Lieferanten und Stromerzeuger als Marktteilnehmer vor der Herausforderung, ihre Geschäftsprozesse der Verordnung anzupassen. Betroffen sind vor allem die Unternehmensbereiche Vertrieb, Netz, Rechnungswesen, IT und Regulierungsmanagement.

Mehraufwand in der täglichen Sachbearbeitung

In einer von der Energielogistik-Firma Kisters AG beauftragten Erhebung unter Stadtwerken gaben 75 Prozent der Befragten an, dass sie erwarten, die Belastungen aus der GPKE-Einführung werde den Strompreis steigen lassen. Neben einem Personalmehraufwand

für die Umstellung hätten die Betriebe für externe Beratung und Software-Lösungen im Schnitt zusätzlich rund 63.000 Euro aufgewandt. Eigentlich war die Erwartung, dass moderne IT-Lösungen Effizienzpotenziale bei den Netzbetreibern frei machen. Doch es kann dauern, bis diese bei den Unternehmen zum Tragen kommen.

Vorerst klagten sie über einen erheblichen Mehraufwand in der täglichen Sachbearbeitung. Denn beim Nachrichtenversand sind viele Stromunternehmen noch weit davon entfernt, die Nachrichten automatisch GPKE-konform zu erstellen und zu versenden. Oft sind schon die Formatversionen falsch. Ein Vertreter eines Energiekonzerns berichtet gar, dass kleinere Marktteilnehmer in ihrer Verzweiflung die Netzdaten selbst per Telefon durchgeben. Den Mitarbeitern bleibt nichts anderes übrig, als jede vorschriftenwidrig eingehende Meldung einzeln zu prüfen, nachzuverfolgen und zu korrigieren und solche Medienbrüche hin zum eigenen Workflow manuell zu beheben. Die Kosten dafür seien derart hoch, dass man im Konzern schon überlege, die GPKE-Konformität des Marktpartners mit zu unterstützen.

Es gibt bereits Dienstleister, die nichts anderes tun, als für Unternehmen zu prüfen, ob versandte Nachrichten den Vorschriften entsprechen. Warum? Die IT-Abteilungen müs-

sen verschiedene betroffene Anwendungen integrieren – zum Teil Eigenentwicklungen, zu denen eine aktuelle Dokumentation fehlt. Dabei ist schon die Vorstellung falsch, jedes Energieunternehmen habe zuvor bereits eine integrierte IT besessen, die man nur an die neuen Regularien anpassen müsse. Ein mittelständisches Stadtwerk in Süddeutschland, das bisher keine elektronischen Rechnungen versendet hat, steckt in der Breddouille: Mittlerweile nehmen einige seiner Geschäftspartner die Papierrechnungen nicht mehr an – durchaus im Einklang mit der GPKE-Vorschrift. Ohne Rechnung keine Zahlung; ohne Zahlungseingang sinkt die Liquidität dieses Unternehmens zusehends. Während also die meisten Unternehmen mit einem gewaltigen manuellen Aufwand den Regeln einigermaßen nachkommen und es fast allen Marktteilnehmern schwer fällt, ihre komplexen, historisch gewachsenen internen Prozesse zu integrieren und zu automatisieren, bedeutet die GPKE-Vorschrift in einzelnen Fällen sogar eine existenzielle Bedrohung.

Einarbeitung ist unverzichtbar

"Die GPKE-Einführung hat gezeigt, dass es nicht genügt, einen Termin zu setzen und dann davon auszugehen, dass punktgenau alles funktioniert. Vor allem wenn es sich um eine solche Vielzahl von Marktpartnern und auch um die nicht ganz einfachen Kommunikationsprozesse des Energiemarktes handelt", beschrieb Dr. Franz Hein, Geschäftsführer der EDNA-Initiative, die Situation Ende des vergangenen Jahres. So sind auch einige Monate nach dem Start der Marktkommunikation viele Unternehmen nicht in der Lage, die Prozesse nach GPKE korrekt abzubilden und ihre Marktpartner fristgemäß mit Daten zu bedienen.

Die umfangreiche und detaillierte Vorschrift erfordert von Stromanbietern eine umfassende Einarbeitung. Unzureichendes Wissen über das Marktmodell und die daraus entstehenden Prozesse und die Marktkommunikation gehören zu den Gründen für die schleppende Anwendung der Vorschrift. Die meisten Stromversorger benötigen IT-Beratung oder neue IT-Lösungen, um die GPKE

umzusetzen. Dafür müssen alle Beteiligten, auch Software-Anbieter und Energiedienstleister, aber zunächst lernen, was genau GPKE-Konformität ausmacht. Einen schnellen und einfachen Überblick über die Regelungen der GKPE bietet ein grafisches Modell in UML (Unified Modeling Language), das contexo in Abstimmung mit der EDNA-Initiative erarbeitet hat und im Internet kostenlos zur Recherche bereitstellt. Es vereinfacht die Einarbeitung der Prozessverantwortlichen bei Netzbetreibern und Netznutzern und unterstützt die Entwicklung von kompatibler Software. Doch sollte man vor lauter Bäumen den Wald nicht übersehen.

Die GPKE sind keine Einzelherausforderung, sondern ein Meilenstein einer größeren Entwicklung: Mit GeLiGas (Geschäftsprozesse Lieferantenwechsel Gas) folgt eine entsprechende Regulierung für den Gasmarkt. Internationale Unternehmen dürfen vergleichbare Regeln für jedes Land erwarten, in dem sie tätig sind. Auf EU-Ebene sind ebenfalls einheitliche Standards in Arbeit. Wie bei der GPKE-Vorschrift kann es auch dort jeweils bis kurz vor dem Stichtag dauern, bis die endgültigen Nachrichtenformate definiert sind. Und auch nachträgliche Anpassungen sind bereits Alltag.

Vorschriftenkonforme elektronische Marktkommunikation bedeutet somit, dass die Anzahl von Nachrichten insgesamt erheblich steigen wird.

Eigenentwicklung oder Standardlösung?

Energieunternehmen müssen sich also darauf einstellen, erstens gesetzliche Anforderungen schnell umzusetzen, zweitens hohe Qualität sicherzustellen und sie benötigen drittens eine Kommunikationsgrundlage für die Gespräche mit den Verantwortlichen für das operative Geschäft. Ziel ist letztlich eine durchgängige Prozessintegration entlang der gesamten Wertschöpfungskette, bei der die Marktkommunikation automatisiert abläuft und flexibel steuerbar bleibt.

Energieversorger sind der Herausforderung GPKE bisher unterschiedlich begegnet: Ent-

weder sie haben eine eigene Lösung entwickelt oder sie wählten eine Standardlösung. Der Vorteil einer selbst entwickelten Software ist – bei einem guten Zusammenspiel zwischen Fach- und IT-Abteilung – ein maßgeschneidertes Produkt. Der Nachteil ist, dass die Entwicklung zeitraubend ist und außerdem das Endprodukt meist unzureichend dokumentiert wird und inhaltlich und technisch über den gesamten Einsatzzeitraum pflegebedürftig bleibt. Das heißt, bei jeder Änderung der Regulierungen oder Einführung neuer Standards, müssen die Entwickler wieder an die Tasten.

Ein Standardprodukt gilt als bequeme Lösung, ist aber oft sehr teuer. Alle Standardangebote auf dem Markt erfordern die Installation einer gesamten Integrationsplattform oder branchenspezifischer Applikationen des gleichen Herstellers. Dies sind meist unnötig mächtige und damit teure Pakete mit einer Fülle von Funktionen und Leistungen, die weit über die Herausforderung der Marktkommunikation hinausgehen. Wenn diese Plattform erst eingeführt werden muss, kann dies Monate bis Jahre dauern und bindet die Unternehmen dauerhaft an den Hersteller. Für die Orchestrierung der Integrationservices reichen die Standard-Konfigurationswerkzeuge nie ganz aus – händische Programmierung bleibt notwendig und kann immer wieder zu Verzögerungen führen. Einige Hersteller, lässt sich zusammenfassen, nutzen Regulierungen, um ihr Lizenzgeschäft für Integrationsplattformen anzukurbeln.

Ein mittelständisches Unternehmen mit Netz- und Lieferantenrolle im Energiemarkt hat sich eine umfassende Standardlösung und zusätzlich die entsprechende Plattform für die IT-Integration besorgt – eine erhebliche Investition für eine Firma dieser Größe. Das Versprechen des Herstellers war, dass damit die Regularien für Strom und Gas erfüllt werden könnten. In der Praxis ist dies immerhin für die Zählerdaten zutreffend. Doch bei komplexeren Geschäftsprozessen mit Datenformaten wie "INVOIC" für Rechnungen und "APERAK" (Application Error and Acknowledgment Message) für Bestäti-

gungen, werden aufwendige Upgrades notwendig und die Prozessintegration ist beschwerlich. Dennoch bleibt festzuhalten, dass vor allem einige große Energieunternehmen mittels Standardlösungen die Herausforderung GPKE zeitnah meisterten, beispielsweise die Stadtwerke Hannover.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Nun hat sich im Bereich der IT-Anwendungsintegration und beim Geschäftsprozessmanagement in den vergangenen Jahren unter dem Einfluss von Firmen wie IDS Scheer und E2E viel getan. Der Leitsatz "Ein Bild sagt mehr als tausend Worte" führt uns in die Welt der grafischen Modellsprachen und Modell-basierter Integration (Model Driven Integration, MDI). Mit der grafischen Sprache Executable UML lässt sich heute, im Gegensatz zu herkömmlichen Integrationsansätzen, Business-Logik und die technische Integration abbilden und beides direkt ausführen. Dies vereinfacht die Absprache zwischen dem Business- und dem IT-Verantwortlichen. Wie das Beispiel der Energieversorgung Niederösterreich (EVN) zeigt, lassen sich mit MDI kleine Änderungsanfragen sehr schnell durchführen. Selbst komplexe Projekte dauern um Faktoren kürzer als zuvor.

MDI zeigt einen Weg für eine schlanke, modulare Lösung auf, die zu niedrigen Gesamt-

kosten die Herausforderung GPKE innerhalb weniger Wochen umsetzen kann: Die GPKE-Vorschriften sind darin bereits vollständig modelliert und sofort ausführbar. Im Unterschied zu Standardlösungen ist jedoch nicht die Einführung einer monolithischen Lösung und der dazugehörigen Integrationsplattform vonnöten, sondern die gewünschten Services lassen sich modular einrichten und greifen auf bestehende Ressourcen zu. Kundenspezifische Integrationservices und die Einbettung in die individuelle interne Prozesslandschaft werden in Unified Modeling Language (UML) modelliert und – ohne Codegenerierung – direkt ausgeführt.

Prozesse im Griff

Jede IT-Umgebung ist anders. Organisationen unterscheiden sich nach Rollen im Energiemarkt, Größe und Strategien, weshalb ihre Bedürfnisse in puncto GPKE weit auseinander liegen können. Sie sollten nicht mit Steinschleudern auf Elefanten schießen und ebenso wenig mit Kanonen auf Spatzen. Das wichtigste Element vor der Entscheidung für eine Lösung ist in jedem Fall der Praxistest. Hier müssen die Anbieter beweisen, ob die vorgeschlagenen Lösungen umsetzbar sind und dass Zeit und Aufwand im veranschlagten Rahmen bleiben.

Wer bei der Beschäftigung mit der GPKE auch interne Organisation und Prozesse mit einschließt, öffnet sich für die Chancen, die diese Regulierung aufzeigt. Nach einer Um-

stellungszeit werden sich im Energiemarkt die Investitionen in eine standardisierte Marktkommunikation für alle Marktteilnehmer rechnen, die auch ihre internen Prozesse im Griff haben und diese möglichst weit automatisieren und integrieren. Sie vereinfachen so die Zusammenarbeit mit ihren Niederlassungen und Partnern im In- und Ausland. Diese Unternehmen werden sich leicht tun, GeLiGas und weitere zukünftige Regelungen auf nationaler oder EU-Ebene zu realisieren. Das Geld steckt in den Prozessen, egal ob sie unternehmensintern oder -übergreifend sind. ■

zur Person

Claudia Rödiger

- Studium der Technologie der Mikroelektronik und Informatik sowie der Wirtschaftswissenschaften
- Nach Tätigkeiten im Forschungsbereich eines Microchip-Herstellers und in der Software-Entwicklung eines Industrie-Unternehmens sechs Jahre Tätigkeit als freiberufliche IT-Beraterin
- 1998 Mitgründerin und seitdem Gesellschafter-Geschäftsführerin der contexto GmbH