cpX Energy

OMV Gas Marketing & Trading GmbH

Digitalisierung der Prozesse in Vertrieb, Abrechnung und Planung

Großhandelsunternehmen im Energiesektor sind heute durch den wachsenden Margendruck mehr denn je gezwungen, dem Wettbewerb mit immer kürzeren Time-to-Market-Zyklen in der Produktetablierung und effizienten Prozessen zu begegnen. Insbesondere erfordert dies neue flexible und innovative Produktstrategien und deren operative Umsetzung in den Vertriebs- und Abrechnungsprozessen.

Im hochdynamischen Umfeld der Erdgasversorgung für Industrie- und Großkunden war es für die OMV Gas Marketing & Trading GmbH (damals EconGas GmbH) erforderlich, ihre IT-Systeme auf die gestiegenen Anforderungen des Marktes umzustellen.

Die Motivation der jetzigen OMV Gas Marketing & Trading GmbH war eine Neuausrichtung ihrer Sales-Prozesse Angebotskalkulation, Abrechnung und Planung auf Basis einer flexibel an die individuellen landesspezifischen Anforderungen anpassbaren Standardsoftware. Ziel war es, diese Prozesse in einer integrierten Systemlösung auf Basis eines einheitlichen Fachdatenmodells abzubilden.

Die Fakten

- Softwarelösung .Sales sorgt für eine durchgängige Unterstützung der klassischen Prozesskette, ausgehend von der Angebotskalkulation über die Vertragsabrechnung bis hin zur Kosten- und Erlösplanung ohne Systembruch über ein integriertes Fachdatenmodel.
- Einführung eines einheitlichen Reportings für alle Tochtergesellschaften unter Berücksichtigung der Anforderungen unterschiedlicher Abteilungen (Key-Account-Management, Sales-Support, Controlling, Portfoliomanagement)
- Schaffung einer Gesamtlösung aus einer Hand, basierend auf langjähriger fachlicher Expertise in Beratung, IT-Technologie, Systemintegration und Applikationsservice
- Flexibler Standardsoftwareansatz gewährleistet die Abbildung hochindividueller Fragestellungen bei gleichzeitiger Optimierung der Kostenstrukturen in Wartung, Support und Weiterentwicklung.
- Unternehmensweite Steuerung des Vertriebs: prozessorientierte Integration des CRM-Systems, insbesondere in der Angebotserstellung

Die Herausforderung

Das Kerngeschäft der OMV Gas Marketing & Trading GmbH ist die Belieferung von Erdgas an Großkunden im In- und Ausland ab einem Verbrauchsvolumen von 500.000 Kubikmeter Erdgas pro Jahr sowie der Handel mit Erdgas an internationalen Handelsplätzen. Mit diesem Geschäftsmodell ist die OMV mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Ungarn und Kroatien vertreten.

Die OMV Kunden profitieren in allen Zielländern von maßgeschneiderten Energielösungen, flexiblen Preismodellen und von der kompetenten und partnerschaftlichen Beratung. Das Angebotsportfolio erstreckt sich dabei von standardisierten Produkten bis hin zu hochindividuellen Kundenlösungen.

Die über die letzten zehn Jahre gewachsenen heterogenen Softwarelösungen innerhalb der OMV Gruppe mussten auf die Anforderungen des Marktes angepasst und für alle Tochtergesellschaften vereinheitlicht werden.

Das Unternehmen suchte einen Lösungsansatz zur effizienten und integrierten Darstellung der Kernprozesse sowohl innerhalb der Prozesskette als auch über die europäischen Dependenzen hinweg. Dabei sollte die erforderliche Flexibilität in der Abbildung der Anforderungen ebenso geeignet adressiert werden wie auch die Kostenstrukturen des Lösungslebenszyklus. Die Herausforderung: die Kombination der Vorteile eines Individual- und Standardsoftwareansatzes in einer Lösung.

Die Lösung

Als kompetenter und etablierter Business Transformation Partner für Unternehmen im Energiesektor entwickelte Sopra Steria zusammen mit OMV Gas Marketing & Trading GmbH die Produktlösung .Sales.

Das Modul .Sales, als integrierte Lösung für Energie-Großhandelsunternehmen, ist das neuste Mitglied der cpX.Energy Produktfamilie, ein von Sopra Steria speziell für den europäischen Energiemarkt entwickeltes und zugeschnittenes Softwaresystem.

Die Lösung adressiert folgende Prozesse und Anwendungsfälle:

- Angebotskalkulation, Abrechnung und Planung basieren auf einem einheitlichen Fachdatenmodell, welches einen automatisierbaren Übergang zwischen den einzelnen Prozessen erlaubt, sodass manueller Aufwand signifikant reduziert wird.
- Eine Plugin-Architektur erlaubt die Integration von höchst individuellen Vertriebs- und Abrechnungsmodellen in die Standardsoftware .Sales. Insbesondere die wettbewerbskritischen Aspekte werden somit trotz Produktansatz berücksichtigt.
- Abbildung komplexer Bepreisungsstrategien
- Spezielle Unterstützung von Bündelkunden: Unterstützung mehrstufiger Abrechnungskonstrukte (Gruppen, Ketten, Filialen, Zählpunkte)
- Kalkulation, Abrechnung und Planung moderner Vertriebsprodukte, bspw. Tranchen-Modelle und Inter-Filial-Kompensation
- Modellierung von komplexen Versionen und Szenarien im Rahmen der Kosten- und Erlösplanung
- Prozessorientierte Systemintegration mit CRM-, Risiko-/Portfoliomanagement- und Finanzbuchhaltungssystemen
- Separate Modellierung der Transport- und Lieferkomponenten und Effizienz durch Weiterverwendung und Anpassbarkeit der Netznutzungsmodelle
- Die zum Produktumfang gehörende Business-Intelligence-Schicht ermöglicht den werkzeugunabhängigen, einheitlichen Zugriff auf steuerungsrelevante Informationen.

„Das Ziel, die Vertriebs-, Abrechnungs- und Planungsprozesse in einem zentralen Sales-System zu integrieren sowie die dezentralen Verkaufseinheiten in Österreich, Italien, Ungarn, Deutschland und Kroatien anzubinden, konnte durch eine starke Kooperation zwischen Sopra Steria und OMV Gas Marketing & Trading GmbH erreicht werden."

Kundenzitat

Die Zusammenarbeit

Sopra Steria bringt über 25 Jahre Erfahrung im Energiesektor in die Partnerschaft ein. Durch den mehrere Jahre andauernden Anbahnungsprozess im Vorfeld des Projektmandates hatten beide Unternehmen die Möglichkeit, sich mit der Arbeits- und Vorgehensweise des jeweiligen Partners vertraut zu machen.

Neben der inhaltlichen Überzeugungskraft der skizzierten Lösungsvision gab letztendlich auch die vertrauensvolle und verlässliche Zusammenarbeit in der Initiierungsphase den Ausschlag zu der Entscheidung seitens OMV Gas Marketing & Trading GmbH, dieses strategische Transformationsprojekt gemeinsam mit Sopra Steria zu bestreiten.

Die einzelnen Sales-Abteilungen und Tochtergesellschaften wurden von Beginn an in den Anforderungs- und Spezifikationsprozess mit eingebunden, was einen wesentlichen Einfluss auf die Akzeptanz der sich verändernden Prozesse und der Gesamtlösung hatte. Nicht zuletzt die Internationalität von Sopra Steria und somit auch die lokale Präsenz während der Projektphase in den verschiedenen Ländern haben den umgesetzten Change-Prozess positiv unterstützt.

Die Offenheit und die vertrauensvolle sowie partnerschaftliche Zusammenarbeit haben darüber hinaus den Grundstein gelegt, auch während der Projektlaufzeit mit sich verändernden Markt- und Regulierungsanforderungen pragmatisch und lösungsorientiert umzugehen.

Das Ergebnis

Die Lösung .Sales ist aktuell in der erfolgreichen Umsetzungsphase in der EconGas GmbH und ihren Tochtergesellschaften und stellt somit die Grundlage für die Abbildung der Sales-Prozesse Angebotskalkulation, Abrechnung und Planung dar. Durch die Zusammenarbeit ergeben sich für EconGas folgende Vorteile:

- Konsolidierung und einheitliche Abbildung der Angebots-, Abrechnungs- und Planungsprozesse über alle Verkaufsabteilugen der EconGas Gruppe hinweg
- Adäquate Adressierung der landesspezifischen Marktanforderungen wie Belieferungs- und Netznutzungsmodelle, Steuern oder Währungen
- Intelligente Abbildung eines stärker produktorientierten Ansatzes im Energieverkauf durch Nutzung einer zentralen Kalkulationskomponente in Vertrieb, Abrechnung und Planung
- Kosteneffizienz hinsichtlich Wartung und Support der Gesamtlösung im Rahmen einer größeren Nutzergemeinschaft
- Partizipation aus Weiterentwicklungen des Produktes .Sales im Rahmen neuer Releases
- Vereinheitlichung der Reporting- und Analysestrukturen für Unternehmenskennzahlen

cpX Energy

Über Sopra Steria

Als ein führender europäischer Management- und Technologieberater unterstützt Sopra Steria mit 45.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 25 Ländern seine Kunden dabei, die digitale Transformation voranzutreiben und konkrete und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Sopra Steria bietet mit Beratung, Digitalisierung und Softwareentwicklung umfassende End-to-End-Lösungen, die große Unternehmen und Behörden wettbewerbs- und leistungsfähiger machen – und zwar auf Grundlage tiefgehender Branchenexpertise, innovativer Technologien und eines kollaborativen Ansatzes. Das Unternehmen stellt die Menschen in den Mittelpunkt seines Handelns mit dem Ziel, digitale Technologien optimal zu nutzen und eine positive Zukunft für seine Kunden zu gestalten.

The world is how we shape it

Sopra Steria SE
Hans-Henny-Jahnn-Weg 29
22085 Hamburg

50100