

Tranchenmanagement

Bestellung, Rückverkauf und Abrechnung von Tranchen im Energievertrieb

Die Tranchenbeschaffung hilft Einkäufern die Energiebezugskosten zu senken. Die Preisfixierung erfolgt in Teilmengen zu selbst gewählten Zeitpunkten.

Herausforderung des Energievertriebs

Verantwortungsbewusste Energieeinkäufer großer Unternehmen beschaffen preisorientiert Energie. Eine Möglichkeit dafür ist die tranchenbasierte Energiebeschaffung. Dabei wird das Preisrisiko auf mehrere Einkaufszeitpunkte verteilt. Somit werden Preisschwankungen an den Energiebeschaffungsmärkten ausgeglichen und im Ergebnis ein niedrigerer Bezugspreis realisiert.

Bei der tranchenbasierten Beschaffung wird der Energiebedarf in Teilmengen zu börsennahen Preisen eingekauft. Mit Hilfe verschiedener Beschaffungsmodelle werden Teilmengen automatisiert oder manuell durch den Energieeinkäufer preisfixiert. Neben der Beschaffung von Energiemengen können die Modelle auch den Rückverkauf bereits fixierter Tranchen vorsehen, z. B. um eine erneute Eindeckung zu einem späteren Zeitpunkt zu günstigeren Marktpreisen vorzunehmen.

Reduziertes Marktpreisrisiko

Das Marktpreisrisiko für den Energieeinkäufer wird mit Hilfe der tranchenbasierten Energiebeschaffung signifikant reduziert. Die Verteilung des Energiebedarfs auf mehrere Tranchen bietet also ein hohes Maß an Flexibilität und die Möglichkeit, an der Marktentwicklung teilzuhaben.



Abb. 1: Tranchenbasierte Preisfixierung

Börsennahe Beschaffung

Auf den Kundenwunsch einer börsennahen Beschaffung müssen heutige Energievertriebe flexibel reagieren und entsprechende Produkte und Dienstleistungen anbieten. D. h. aber auch, die Energiebeschaffung und die Abrechnung für diese Produkte sind um ein Vielfaches komplexer und komplizierter als bei Festpreisprodukten.

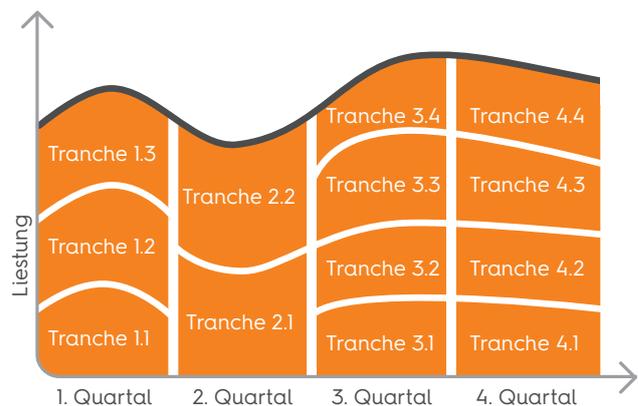


Abb. 2: Aufteilung eines Fahrplans in vertikale Tranchen

SAP® IS-U als Standard-Abrechnungssystem in Deutschland bietet keine Prozesse, um die Beschaffung und Abrechnung der Tranchen abzubilden. Auch die marktrelevanten CRM-Systeme sehen keine Lösung vor.

Unsere Lösung

Unsere Lösung TRANCHE.easy, aus unserer Produkt-Suite RT.easy von Sopra Steria, bildet die Prozesse Tranchenbestellung, -rückverkauf und -abrechnung ab. Dazu lässt sich TRANCHE.easy nahtlos in Ihr CRM-System, Portfoliomanagement und SAP® IS-U integrieren. Durch die Annahme eines relevanten Angebotes in Ihrem CRM-System wird in TRANCHE.easy ein Tranchenbuch erzeugt. Es enthält die notwendigen Tranchendaten für die Bestellung, den Rückverkauf und die Abrechnung.

Die Bestellung einer Tranche beim Portfoliomanagement kann dann je nach Vertrag automatisiert oder manuell über das Tranchenbuch erfolgen. Mittels Bestellreport hat der Kunde die Möglichkeit, über seine Bestellungen informiert zu werden und für jede Tranchenbestellung im CRM-System oder SAP® IS-U einen Kundenkontakt anzulegen. Die konkrete Ausgestaltung des Prozesses und der Tranchen bestimmen Sie!

TRANCHE.easy unterstützt Terminmarkt-, Spotmarkt- oder OTC-Tranchen sowie horizontale als auch vertikale Tranchen.

Die Preis- und Mengendaten der über TRANCHE.easy beschafften Tranchen werden über eine Schnittstelle der SAP® IS-U-Abrechnung zur Verfügung gestellt. Zudem lassen sie sich gemäß Ihren Anforderungen mit weiteren Abrechnungskomponenten wie z. B. einem Toleranzband, einer Drittlieferung oder Einspeisung kombinieren.

Vorteile und Nutzen im Überblick

- Systemgestützte Bestellung, Rückverkauf und Abrechnung von Tranchen ohne Medienbrüche
- Nachvollziehbarkeit und Transparenz von der Bestellung über die Abrechnung bis zum Rechnungsformular
- Gesteigerte Prozesseffizienz, da die manuellen Schritte auf die notwendige Anzahl minimiert werden
- Unterstützung von horizontalen und vertikalen Tranchen in den Sparten Strom und Gas
- Schnittstelle zu Ihrem Web-Portal
- Flexible Ausgestaltung des Bestellprozesses
- Automatisierte Berechnung des Abrechnungspreises
- Aufschlüsselung des Abrechnungspreises je Abrechnungszeitraum in einzelne Tranchen möglich
- Kein zusätzliches System.: TRANCHE.easy läuft als Add-On innerhalb des SAP® IS-U
- Online-Schnittstelle zum CRM-System und Portfoliomanagement (auch Dateupload möglich)
- Schnittstelle zum Rechnungsformular für die Darstellung von Tranchen

Kontaktieren Sie uns!

Gerne erläutern wir Ihnen unsere Leistungen in einem persönlichen Gespräch. Sprechen Sie uns an!

RT.easy[®]



SAP, SAP IS-U und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos und das SAP Partner Logo sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland oder von einem SAP-Konzernunternehmen.

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.

Sopra Steria SE
Hans-Henny-Jahnn-Weg 29
22085 Hamburg
info.de@soprasteria.com
www.soprasteria.de