

TERRANETS BW

Digitale Transformation der Wertschöpfungsprozesse in Vermarktung, Abwicklung und Abrechnung



Transportnetzbetreiber bilden ihre Kernprozesse für Vermarktung, Abwicklung und Abrechnung normalerweise mit separaten, über Schnittstellen verbundenen IT-Systemen ab. Die EU-weite Marktregulierung verlangt jedoch ein enges Zusammenspiel der verschiedenen Wertschöpfungsprozesse und eine verbesserte Systeminteraktion. Mit einem integrierten Kapazitätsvermarktungssystem (KVS) setzt terranets bw die Digitalisierung und Automatisierung ihrer Kernprozesse umfassend um.

Im Rahmen einer Ausschreibung für ein neues Kapazitätsvermarktungssystem (KVS) mit integrierter Abwicklungs- und Abrechnungskomponente entschied sich terranets bw, Transportnetzbetreiber für Erdgas, für einen innovativen Ansatz von Sopra Steria Consulting. Auf einem Gesamtsystem wurden die drei gekoppelten Kernprozesse mit einem redundanzfreien, konsistenten Fachdatenmodell implementiert. Komplexe Schnittstellen zwischen Kapazitätsvermarktung, Nominierungsmanagement und Abrechnung gehören somit der Vergangenheit an.

Die Fakten

- Kapazitätsvermarktung über die Europäische Kapazitätsplattform PRISMA
- Digitalisierung der Geschäftsvorfälle im Kapazitätsmanagement wie Buchungen, Rückgaben, vermarktete Rückgaben, Handling von Übernominierungen
- Auktionskalender für alle Auktions- und Produkttypen mit automatischer Produkterstellung
- Ermittlung und Anwendung von Renominierungsbeschränkungen inklusive Nachvermarktung

- Nominierungsverarbeitung sowie Engpassprüfung und -auflösung
- Aktives/Passives Matching und Fahrplanmanagement
- Realisierung der Veröffentlichungspflichten gemäß ENTSOG TP, DVGW, REMIT
- Portalapplikationen für Transparenzdaten, Nominierungsabgabe und interne Bestellungen im Self-Service
- Intelligente Monitore für die Überwachung im Nominierungsmanagement und in der Marktkommunikation

Die Herausforderung

terranets bw betreibt in Baden-Württemberg ein rund 2000 Kilometer langes Ferngasleitungsnetz einschließlich modernster Gashochdruckanlagen. Heute sind mehr als zwei Drittel aller Städte und Gemeinden in Baden-Württemberg sowie Regionen

der Schweiz, des Vorarlbergs und des Fürstentums Liechtenstein an das Fernleitungsnetz der terranets bw angebunden. Die europäische Harmonisierung der Kapazitätsvermarktung und der Transportabwicklungsprozesse resultiert in neuen Marktanforderungen:

- Kapazitätsvermarktung rund um die Uhr – 24/7-Intraday-Kapazitätsauktionen, Auktionen unterbrechbarer Kapazität
- Engere Kopplung der Abwicklung in Wechselwirkung mit der Vermarktung durch Renominierungsbeschränkungen und UIOLI
- Verschärfte Veröffentlichungspflichten – umfassende, permanente Datenmeldungen auf europäischer Ebene mit ENTSOG TP und REMIT

Hieraus ergeben sich neue Anforderungen an die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse. Die zunehmende Verzahnung verschiedener Prozesse sowie die enge zeitliche Taktung der Abläufe erfordern eine Reduzierung der Schnittstellen zwischen Vermarktung und Abwicklung der Transportkapazitäten im Netz. Um den Gesamtprozess effizient zu meistern, bedarf es einer geschlossenen Systemlösung, innerhalb derer die einzelnen Abläufe orchestriert werden. Alles in allem benötigte terranets bw eine Standardsoftware zur effizienten Überwachung und Steuerung der automatisierten Geschäftsprozesse. Zudem sollte eine Systemintegration innerhalb eines kurzen Umsetzungszeitraums im laufenden Prozessbetrieb stattfinden.

Die Zusammenarbeit

Die erfolgreiche Realisierung dieses Projektes ist durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Sopra Steria Consulting möglich geworden. Über einen dynamischen Ansatz wurden verschiedene Lösungsvarianten verifiziert, die im intensiven fachlichen Austausch zwischen terranets bw und Sopra Steria Consulting zu einer innovativen Gesamtlösung geführt haben. Mit dem Ansatz von Sopra Steria Consulting, Beratung, Produkt und Service aus einer Hand anzubieten, vertraut terranets bw im dynamischen Umfeld der nationalen und europäischen Regulierung auf eine effiziente und praktikable Lösung.

Das Ergebnis

GAS-X Grid ist heute die zentrale Lösung für die Kapazitätsvermarktung, das Nominierungs- und Fahrplanmanagement sowie die Transportabrechnung. Damit wurde nach dem Energiedatenmanagement-System GAS-X GDM 2.0 bereits die zweite Softwarelösung von Sopra Steria Consulting erfolgreich bei terranets bw eingeführt. GAS-X Grid ersetzt die drei separaten Systeme für Vermarktung, Abwicklung und Abrechnung, sodass die Anzahl der IT-Systeme und Schnittstellen sowie deren Kosten signifikant gesenkt werden konnten. Das System läuft im 24/7-Modus auf einer hochverfügbaren Systemarchitektur. Die geschlossene Prozesskette – von der Kapazitätsbuchung bis zur Rechnung an den Transportkunden, von der Bilanzkreiseinbringung bis zum Fahrplan für die Netzsteuerung – weist einen hohen Automatisierungsgrad auf. Mit GAS-X ist terranets bw im dynamischen Umfeld der Energiebranche bestens aufgestellt. Sopra Steria Consulting verfügt im Ergebnis dieses Projekts über ein geschlossenes Lösungsportfolio für Transportnetzbetreiber. Vermarktungs-, Abwicklungs- und Abrechnungsprozesse laufen über eine integrierte Gesamtlösung auf Basis eines redundanzfreien Fachdatenmodells. Damit gehören komplexe Schnittstellen zwischen Kapazitätsmanagement, Transportnominierung und Abrechnung der Vergangenheit an.



“ Mit dem innovativen GAS-X-System ist terranets bw für die zukünftigen Anforderungen im dynamischen Umfeld der Energiebranche bestens gewappnet. ”

Andreas Schlund,
Projektleiter, terranets bw

A4_18371_1601-GAS-X-d



Sopra Steria Consulting zählt zu den Top Business Transformation Partnern in Deutschland. Als ein führender europäischer Anbieter für digitale Transformation bietet Sopra Steria mit 37.000 Mitarbeitern in über 20 Ländern eines der umfassendsten Portfolios für End-to-End-Services: Beratung, Systemintegration, Softwareentwicklung, Infrastrukturmanagement und Business Process Services. Unternehmen und Behörden vertrauen auf die Expertise von Sopra Steria, Transformationsvorhaben, die geschäftskritische Herausforderungen adressieren, erfolgreich umzusetzen. Im Zusammenspiel von Qualität, Leistung, Mehrwert und Innovation befähigt Sopra Steria seine Kunden, IT optimal zu nutzen.

© Sopra Steria Consulting

Tel.: +49 40 22703-0

www.soprasteria.de

