

Accenture Utilities
Lösungen und Leistungen für
die Versorgungswirtschaft

accenture

High performance. Delivered.

• Beratung • Technologie • Outsourcing

Accenture Utilities

Lösungen und Leistungen für die Versorgungswirtschaft

Wenn der Markt neue Fragen stellt, antworten Sie mit alten Konzepten? Oder mit neuen?

Die Versorgungswirtschaft ist eine der spannendsten Branchen dieser Zeit. Nicht nur, weil sie sich um die Bereitstellung existenzieller Grundlagen für Wirtschaft und Dasein kümmert. Sondern auch, weil sie derzeit eine sehr dynamische und vielschichtige Entwicklung durchläuft.

Liberalisierung hat die Marktsituation der Versorger in jüngster Zeit grundlegend verändert. Unbundling zwingt insbesondere die Energieunternehmen erneut zu fundamentalen Umstrukturierungen. Die weltweite Energienachfrage steigt kontinuierlich – und mit ihr die Preise. International wächst das Risiko aufgrund der unsicheren politischen Entwicklung in vielen Bezugsländern. Langfristig und mit Blick auf den Emissionshandel stellt sich die Frage nach dem optimalen Energiemix der Zukunft und danach, welche Investitionen dafür erforderlich sind.

Wo liegen in diesem komplexen Umfeld die Chancen für Profitabilität und Wachstum? Wie können Unternehmen aller Versorgungssparten den stärker werdenden Konzentrationstendenzen in ihren Segmenten

begegnen oder diese für sich nutzen? Wie können sie in einem Markt, der massiv gesetzlichen Eingriffen ausgesetzt ist, zukunftsorientiert und nachhaltig wirtschaften? Und wie können sie Margen und Wettbewerbsposition sichern, wenn sich ihre Produkte kaum voneinander unterscheiden?

Eine Patentlösung gibt es nicht. Jedes Unternehmen wird eigene Antworten auf diese Fragen finden müssen. Deutlich zeigt sich allerdings, dass es nicht mehr darum geht, das Unternehmen an neue gesetzliche Anforderungen anzupassen oder nur einzelne Bereiche zu optimieren. Zu den Gewinnern werden diejenigen zählen, die durchgehend leistungsfähige Strukturen aufbauen und Prozesse auf allen Unternehmensebenen meisterhaft beherrschen.

Accenture High Performance Business

Schon heute entwickeln wir gemeinsam mit führenden Versorgern „High-Performance-Anatomien“ für ihre Unternehmen. Sie eröffnen ihnen neue Bewegungsmöglichkeiten und Handlungsspielräume. Der Aufbau hochleistungsfähiger Prozesse und Strukturen

kann tief greifen, denn er umfasst nicht nur die Verbesserung der Arbeitsweise einzelner Funktionen im Unternehmen, sondern insbesondere auch ihr Zusammenspiel. High-Performance-Unternehmen unterscheiden sich in der Interaktion von Management, Strategie, Technologienutzung, Innovationsfähigkeit, Leistungsmessungs- und -steuerungskompetenzen – und natürlich durch die Menschen, ihre Kompetenzen und Arbeitsweisen. Gerade in Märkten, in denen es schwer ist, sich über Produkte oder Leistungen zu differenzieren, in denen mit ähnlichen Geschäftsmodellen um die gleichen Kunden geworben wird, spielen diese Komponenten und ihre Interaktion eine entscheidende Rolle. Das Besondere: Wir können Ihnen helfen die Struktur Ihres Unternehmens ganz gezielt und konkret zu verändern, indem wir systematisch überdenken, welches die zentralen Treiber in Ihrem Geschäftsumfeld sind, welche Kompetenzen Ihr Unternehmen hier benötigt und wie diese Kernfunktionen bestmöglich, d. h. integriert gesteuert werden. Damit erreichen wir kurzfristige Resultate mit nachhaltiger Wirkung.

Unsere Kernbereiche

Strom

Im Strombereich unterstützen wir Versorgungsunternehmen bei den aktuellen Herausforderungen, die sich direkt und indirekt aus Unbundling und dem EnWG ergeben. Die Neuausrichtung der Netzstrukturen und des Vertriebes gehört genauso dazu wie die Leistungsbewertung des operativen Geschäftes (Benchmarking), die Entwicklung von Beschaffungs- und Erzeugungsstrategien und der gezielte Aufbau von Handelsfähigkeiten. Der Veränderungsbedarf umfasst jedoch nicht nur das operative Geschäft – auch die resultierende Neuausrichtung der Querschnittsaufgaben stellt eine weitere Herausforderung dar. Hinzu kommt die strategische Nutzung von Allianzen, Partnerschaften und Unternehmenszusammenschlüssen als wiederkehrende Managementaufgabe. Gemeinsam mit dem Kunden verbessert Accenture die Positionierung des Unternehmens in einem sich konsolidierenden Marktumfeld und bereitet es mit innovativen Ansätzen auf die neuen Herausforderungen vor.

So hilft Accenture, Unternehmen aus der Versorgungsbranche im Spannungsfeld zwischen Versorgungssicherheit, Wachstum und Wettbewerb, Technologieinnovation, Umwelt- und Sozialverträglichkeit auch in Zukunft wirtschaftlich zu führen.

Branchenteam Utility

Unsere Experten für den Bereich Utility unterstützen die Energie- und Versorgungsindustrie aus den Sparten Strom, Gas und Wasser. Mit umfassender Branchenkenntnis, Technologiekompetenz und qualifizierten Mitarbeitern bieten wir Ihnen das komplette Spektrum professioneller Beratungs-, Technologie- und Outsourcingservices. Wir verbinden globales Fachwissen mit lokaler Marktkenntnis, um Chancen zu identifizieren und systematisch zu nutzen. Wir analysieren regelmäßig die zentralen Treiber und Erfolgsfaktoren der Versorgungswirtschaft, entwickeln richtungweisende Strategien und führende Methoden und betreuen Sie von der Planung über die Umsetzung bis zum Betrieb. Damit helfen wir Ihnen, Ihr Versorgungsunternehmen zu positionieren, leistungs- und zukunftsfähige Strukturen zu

Gas

Unbundling, Deregulierung und ein neues Netzzugangsmodell sind nur einige Themen, die die deutschen Gasunternehmen dazu zwingen, über eine Neupositionierung nachzudenken. So bieten die Veränderung der Beschaffungsvertragsstruktur, die zunehmende Liquidität und die zu erwartende Entwicklung von virtuellen Handelspunkten sicherlich neue Chancen – aber auch Risiken, auf die sich die Gasindustrie einstellen muss. Einen immer höheren Stellenwert bekommen Kundenbindungs- und Vertriebsstrategien aufgrund von möglichem Kundenwechsel, Margenverfall und Wettbewerb. In diesem sich schnell ändernden und von vielen äußeren Faktoren beeinflussten Umfeld unterstützt Accenture Sie sowohl bei der Entwicklung notwendiger Strategien sowie bei der erfolgreichen Positionierung im Markt, der Umsetzung der erfolgten Veränderungen in der Organisation, den entsprechenden Prozessen und der IT.

verwirklichen und High Performer Ihres Segments zu werden.

Unsere Services im Überblick:

Strategie, Portfolio, Positionierung

Je liberaler der Markt, desto höher der Veränderungsdruck. Auch gesetzliche Vorgaben zwingen zur Kreativität. Wie können sich Versorger in diesem Spannungsfeld sinnvoll positionieren? Welche Leistungen stehen dahinter und welche Kapitalstrukturen sind dabei sinnvoll? Welche Unternehmensgröße und welcher Grad an vertikaler oder horizontaler Integration ist optimal für den Unternehmenserfolg? Wie werden Wachstum und Wertschöpfung balanciert? Um dies zu klären, bestimmt Accenture mit Ihnen Ihre aktuelle Marktposition und entwickelt zielführende Strategien. Wir fokussieren mit Ihnen neue Kernkompetenzen, formulieren individuelle Wachstumsstrategien und entwickeln Möglichkeiten, Alleinstellungsmerkmale sowie Produktportfolio und Preise wertorientiert zu gestalten.

Wasser


Deutsche Wasserversorger kämpfen mit einer Reihe von Herausforderungen: vielfach sinkende Nachfrage bei gleichzeitig hohem Bedarf an Aufwendungen für Instandhaltung und Investitionen, gestiegene Anforderungen der Eigentümer an die Rentabilität sowie eine wachsende Sensibilität der Öffentlichkeit im Hinblick auf die Preisgestaltung. Das alles drängt sie dazu, Prozesse und Erlösmodelle grundlegend zu hinterfragen. Gerade in strukturschwachen Regionen mit demografischen Abwanderungstendenzen sind neue Ansätze gefordert, um eine Kostendeckung zu gewährleisten. Mit zunehmendem Bedarf an privaten Mitteln zur Finanzierung von Netz- und Anlageninvestitionen steigt der Konsolidierungsdruck in dieser stark fragmentierten Branche. Damit die kommunalen und privatwirtschaftlichen Wasserversorger Deutschlands im zunehmenden Wettbewerb bestehen können, konzentrieren wir uns mit ihnen auf die Entwicklung einer individuellen Strategie, Prozessoptimierungen zur Steigerung der Effizienz und Wirtschaftlichkeit, die Stabilisierung der Erlöse, die Entwicklung neuer Geschäftsfelder sowie Personal- und Führungskräfteentwicklung.

Kooperation und Konsolidierung

Größe ist keine Bedingung für Erfolg in der Versorgungsbranche. Dennoch ist sie mit Potenzialen verbunden. Der Konsolidierungsdruck steigt. Vor allem mittlere und kleine Versorger müssen sich fragen, wie sie dem begegnen wollen. Müssen sie sich „fusionsfähig“ aufstellen? Oder können sie größen- und organisationsbedingte Defizite ausgleichen? Accenture klärt mit Ihnen, wie auch Sie Größenvorteile erschließen können – z. B. in Shared-Service-Kooperationen speziell für sekundäre Funktionsbereiche (wie Beschaffung, IT, Energiehandel, Kundenbetreuung oder Forderungsmanagement). Wir erörtern mit Ihnen, wie Leistungen in Netzwerken gebündelt und unternehmensübergreifend optimiert werden können, ohne Differenzierungs- und Wettbewerbsvorteile zu verlieren – und wie Sie damit eigene Fähigkeiten gezielt um externe Potenziale erweitern.

Regulierungsmanagement

Die Rechtsentwicklung hat entscheidende Auswirkungen auf die Situation der Versorger und fordert zum Teil massive Anpassun-



„Kraft macht keinen Lärm.
Sie ist da und wirkt.“ Albert Schweitzer

gen ihrer Unternehmensprozesse. Erfolgsentscheidend wird deshalb, rechtliche Veränderungen laufend zu beobachten, sie – wo möglich – mitzugestalten und ihre Konsequenzen früh und systematisch auf betriebswirtschaftlicher Ebene umzusetzen. Accenture hilft ihnen, ein leistungsfähiges Regulierungsmanagement aufzubauen oder bestehende Funktionen zu optimieren. Dies umfasst nicht zuletzt die Bereitstellung effizienter Datenbanken, Reportingtechnologien und -prozesse.

Risikomanagement

Zunehmende Liquidität, die Entwicklung der EEX für Strom und neue Produkte eröffnen sowohl im Strom- als auch im Gasbereich neue Beschaffungsmöglichkeiten, die allerdings auch mit neuen Risikopositionen versehen sind. Insbesondere die Volatilität der Strompreise, die nur schwer vorhersehbar ist, stellt Energieversorgungsunternehmen immer wieder vor folgende Fragen: Wann ist der richtige Zeitpunkt, Energie zu beschaffen? Welchem Ergebnisrisiko bin ich ausgesetzt, wenn der Preis plötzlich steigt oder fällt? Welchen Risiken bin ich ausgesetzt,

wenn ich dem Kunden zusätzliche Flexibilität einräume oder mein Kunde Konkurs anmeldet? Unsere integrierten Risikomanagementansätze helfen Ihnen, die für Sie relevanten Risikofaktoren (z. B. Ausgestaltung der Vertriebsverträge, Qualität der Prognose, Ausgestaltung der Beschaffungsstrategie) zu analysieren und zu bewerten. Zum aktiven Management dieser Risiken unterstützt Sie Accenture bei der Umsetzung strukturierter Prozesse und der Prognose- und Bewertungsmethoden.

Assetmanagement

Assetmanager stehen vor der wachsenden Herausforderung, die heutige Anlagenzuverlässigkeit und damit die Versorgungssicherheit mit deutlich geringerem Mitteleinsatz zu gewährleisten. Der Schlüssel hierzu liegt in einer verbesserten Nutzung der verfügbaren Anlagendaten, um durch effektivere Instandhaltungs- und Investitionsentscheidungen die größten Kostenhebel zu nutzen. Accenture bietet mit Enterprise Asset Optimization (EAO) und Predictive-Monitoring-Lösungen wirkungsvolle Konzepte und Systemunterstützung, die weit über die

Funktionalität klassischer IPS-Systeme hinausgehen. Sie helfen, verfügbare Anlageninformationen zu strukturieren, die Auswirkungen alternativer Investitions- und Instandhaltungsstrategien in Bezug auf Kosten, Zustand und Risiko zu prognostizieren und die entsprechenden Maßnahmen unter Berücksichtigung zeitlicher, personeller und finanzieller Restriktionen optimal zu priorisieren.

Prozessoptimierung und Outsourcing

Effiziente operative Prozesse schaffen vor allem dreierlei: Sie senken die Kosten für die Vorgangsbearbeitung, erhöhen die Kapazität der Leistungsträger und beschleunigen die Abwicklung. Im Endkundengeschäft verbessert das den Kapitalfluss von der Kundengewinnung bis zum Forderungsmanagement und senkt die Kapitalbindung. Ähnliche Wirkungen werden auch in anderen Prozessbereichen realisiert. Deshalb unterstützt Accenture Sie dabei, Ihre erfolgskritischen Prozessbereiche zu identifizieren und zu beherrschen – und zugleich auch unterstützende Funktionen durch die Übertragung an exzellente Partner zu optimieren.

Performancemanagement

In einem sich stark verändernden Marktumfeld nimmt die Bedeutung einer effizienten und effektiven Unternehmenssteuerung deutlich zu. Neue Organisationsformen, die sich aufgrund der Unbundlinganforderungen im Strom- und Gasmarkt ergeben, erfordern neue Unternehmenssteuerungsmodelle. Einerseits müssen sie eine integrierte Steuerung der deregulierten Bereiche ermöglichen, andererseits die spezifische Steuerung der verschiedenen Einheiten im Unternehmen zulassen. Mithilfe eines von Accenture entwickelten Enterprise Performance Management Frameworks helfen wir Ihnen, die richtigen Kennzahlen für die Performance-messung und -steuerung in Ihrem Unternehmen zu entwickeln, effiziente Controllingprozesse einzuführen und die hierfür notwendigen unterstützenden IT-Lösungen zu implementieren.

Kundenbetreuung

Vielleicht macht eine gute Kundenbetreuung in der Versorgungsbranche keinen Unterschied – eine schlechte aber schon: Sie ist ein Hauptgrund für unzufriedene Kunden

und verursacht zum Teil beträchtliche zusätzliche Servicekosten. Was macht in diesem Unternehmensbereich eine führende Servicestrategie aus? Wie können Kundenkontakt, Abrechnung und Zahlungsabwicklung effizient und auf hohem Niveau gestaltet werden? Accenture entwickelt mit Ihnen Lösungen zur Optimierung Ihrer Servicestrukturen. Dabei bewerten und realisieren wir mit Ihnen auch Shared Services und Outsourcingmodelle. Ferner planen, implementieren und betreiben wir die unterstützenden Technologielösungen.

Copyright © 2006 Accenture
All rights reserved.

Accenture, its logo, and
High Performance Delivered
are trademarks of Accenture.

Über Accenture

Accenture ist ein weltweit agierender Management-, Technologie- und Outsourcingdienstleister. Mit dem Ziel, Innovationen umzusetzen, hilft das Unternehmen seinen Kunden durch die gemeinsame Arbeit leistungsfähiger zu werden. Umfangreiches Branchenwissen, Geschäftsprozess-Know-how, internationale Teams und hohe Umsetzungskompetenz versetzen Accenture in die Lage, die richtigen Mitarbeiter, Fähigkeiten und Technologien bereitzustellen, um so die Leistung seiner Kunden zu verbessern. Mit über 133.000 Mitarbeitern in 48 Ländern erwirtschaftete das Unternehmen im vergangenen Fiskaljahr (zum 31. August 2005) einen Nettoumsatz von 15,55 Milliarden US-Dollar. Die Internetadresse lautet www.accenture.com

Kontakt:

Stephan Werthschulte
Geschäftsführer des Bereichs
Energieversorgungswirtschaft
Accenture GmbH
Kaistraße 20
40221 Düsseldorf
Tel.: +49 211 9120 64950
Fax: +49 6173 94 44950
stephan.werthschulte@accenture.com

