

# Effizienzsteigerung für Energieversorger

Energieversorger im Spannungsfeld zwischen starken regulatorischen Markteingriffen, intensivem Wettbewerb und hohem Kostendruck

Kaum ein anderer Markt in Deutschland steht so stark in Wechselwirkung zwischen Regulierung und Marktintensität wie die Energiebranche. Dies schafft massive Herausforderungen im Sinne der Profitabilität. m3 management consulting ist Ihr Partner, um die entscheidenden Geschäftshebel zu adressieren und sich den Herausforderungen zu stellen.

## Strommarkt heute

Der deutsche Strommarkt hat sich 16 Jahre nach der Liberalisierung stark gewandelt. Mittlerweile gehört er – im europäischen Vergleich – zu dem Markt mit der höchsten Wettbewerbskonzentration. Der Endkunde kann im Schnitt aus 140 Stromversorgern bei sich vor Ort wählen. Für den Versorger bedeutet das ständig steigenden Wettbewerbsdruck und erhöhte Wechselbereitschaft seiner Kunden. Zusätzlich stellt die Energiewende die Stromversorger vor die Herausforderung hoher Investitionen in den kommenden Jahren ohne zusätzlichen Return-on-Investment. Besonders hervorzuheben ist in diesem Kontext Smart Metering.

Diese Faktoren wirken sich zunehmend negativ auf die Geschäftsentwicklung aus. Das setzt die Energieversorger unter Handlungsdruck. Neue Ideen und Lösungen sind gefragt, um den aktuellen Entwicklungen entgegenzuwirken und profitabler zu werden. Da Preiserhöhungen in Richtung der Endkunden langfristig zur Abwanderung der preissensiblen Kunden führen, müssen die Unternehmen eine Profitabilitätssteigerung vor allem auf ihrer eigenen Kostenseite finden.

## Kostenmanagement und neue Geschäftsmodelle

In diesem Spannungsfeld müssen zum einen neue Geschäftsmodelle entwickelt, zum anderen muss ganz klassisch nach Möglichkeiten zur Kostenoptimierung gesucht werden. Für Energieversorger kristallisieren sich aktuell insbesondere die folgenden Stellhebel heraus:

### I. Optimierte Customer-Care-Prozesse

Neben verstärkten Anstrengungen zur Verbesserung der Kundenbindung, ergeben sich hier umfangreiche Kosteneinsparpotenziale: unter anderem durch Verschlinkung

bereits bestehenden Prozesse, Optimierung komplexer IT-Schnittstellen oder Bündelung von Customer-Care-Bereiche durch Outsourcing.

### II. Optimiertes Forderungsmanagement

Im Forderungsmanagement ergeben sich Einsparpotenziale durch Outsourcing. Eine Optimierung der Kapitalkosten erweist sich hier als weiteren Vorteil. Zusätzlich bieten sich Möglichkeiten zur Steigerung der Kundenbindung.

### III. Verbesserte Kosten- und Tarif-Planung

Smart Metering stellt nicht nur eine neue Herausforderung dar. Dank der Meter-Daten können Energieversorger sowohl ihren Ressourceneinsatz kosten- und energieeffizienter planen, als auch den Endkunden neue und attraktivere Tarifmodelle anbieten.

### IV. Verschlankte IT und gebündelte zentrale Funktionen

Die nächste Stufe der Optimierung von IT und zentralen Funktionen führt nicht an deren Bündelung vorbei. Verschlankte Prozesse und übergreifende organisatorische Anpassungen werden notwendig, um die Overheadkosten langfristig zu optimieren.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Möchten Sie unsere detaillierten Lösungsansätze kennenlernen? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

## Ihre Ansprechpartner

Michael Dusch: michael.dusch@m3maco.com

Alexander Littwin: alexander.littwin@m3maco.com