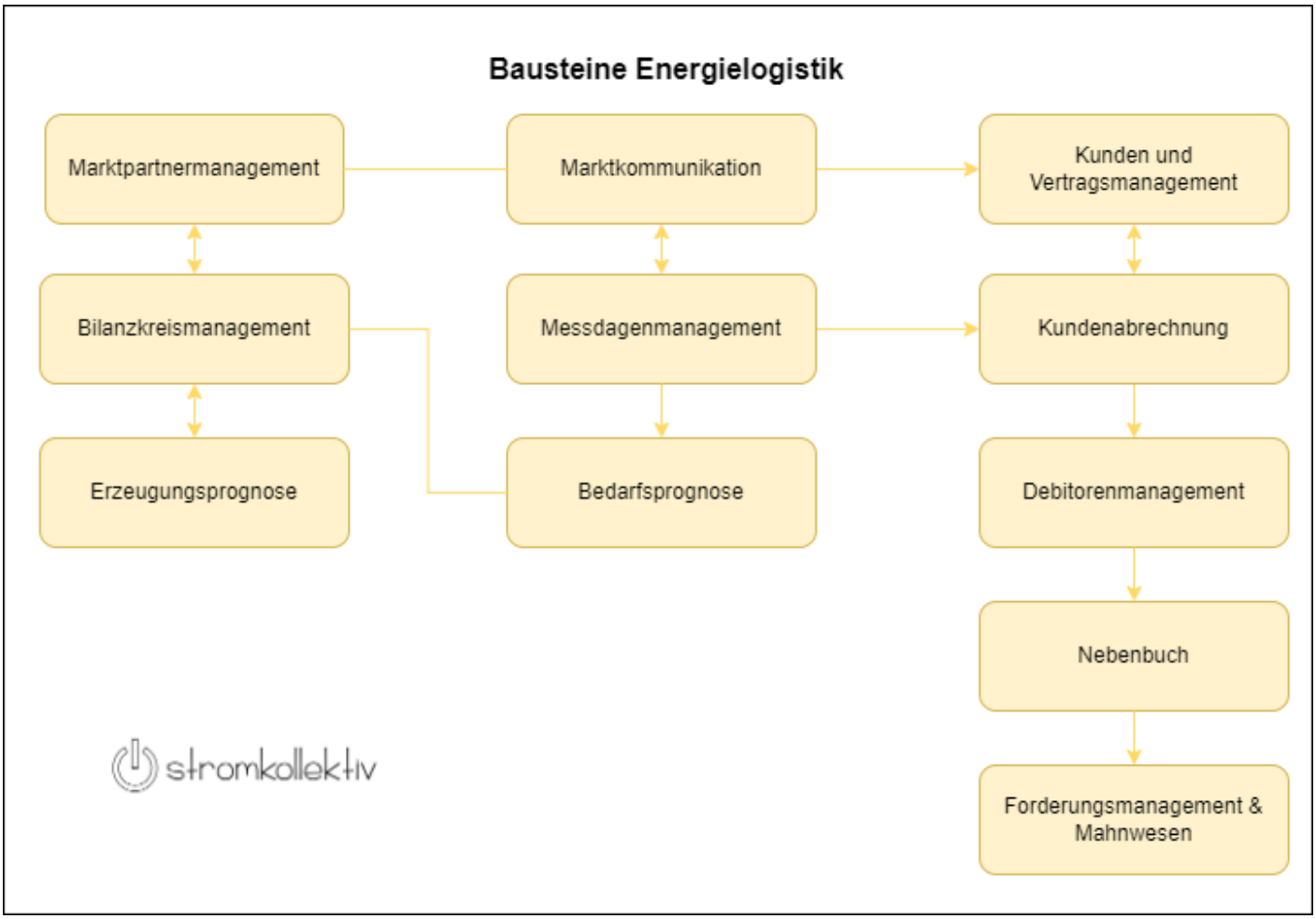
Bausteine der Energielogistik

Ende-zu-Ende Prozess der Energielogistik: Kundenmanagement, Netzmanagement, Energiebeschaffung sowie Buchhaltung und Controlling.

- Übersicht
- Kundenmanagement
- Bewirtschaftung und Energiebeschaffung
- Netzmanagement / Marktkommunikation
- Geschäftsführung - Buchhaltung/Controlling
- Portfoliomanagement

Übersicht

Die energielogistischen Gesamtprozesse eines Stromkollektiv besteht aus verschiedenen Hauptbereichen, die eng miteinander verknüpft sind und sich gegenseitig beeinflussen. Eine erfolgreiche Energiewirtschaft erfordert eine effektive Koordination und Optimierung dieser Prozesse.



Das **Kundenmanagement** umfasst alle Prozesse, die mit Kundenbeziehungen zu tun haben, angefangen vom Vertrieb bis zur Abrechnung. Hierbei geht es darum, eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen und zu erhalten, indem die Bedürfnisse der Kunden erfüllt werden.

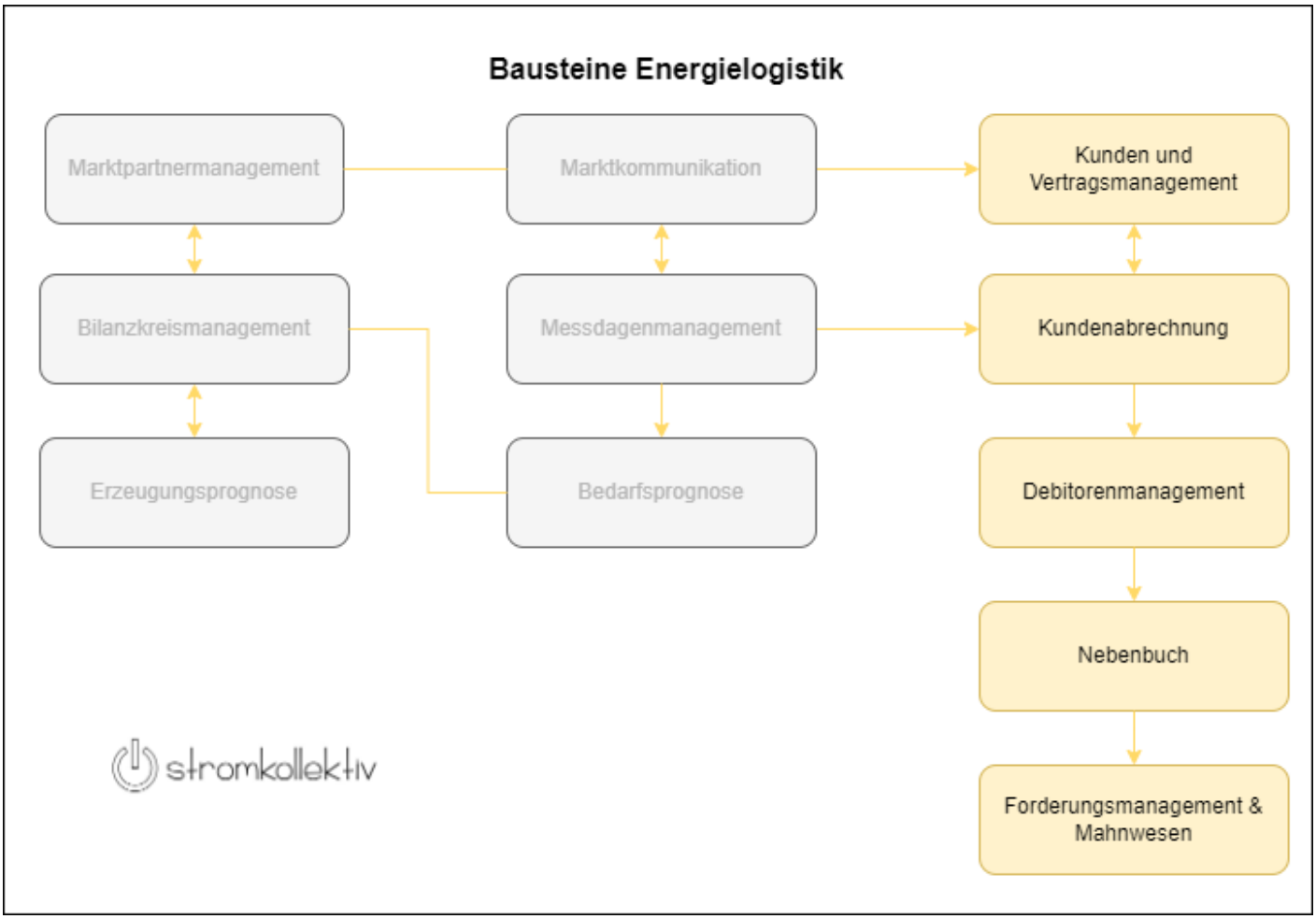
Im **Netzmanagement** werden alle B2B-Prozesse mit Netzbetreibern, Messstellenbetreibern und Messdienstleistern abgewickelt. Das Ziel ist es, eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit als Energielieferant aufzubauen und aufrechtzuerhalten, indem die Marktkommunikation optimiert und die Belieferung von Lieferstellen sowie die Verarbeitung von Eingangsrechnungen effektiv gestaltet werden.

Die **Energiebeschaffung** umfasst die Verbrauchsprognose, den Energiehandel und das Bilanzkreismanagement. Ziel ist es, als Bilanzkreisverantwortlicher und Lieferant bzw. Transportkunde eine stabile Energieversorgung zu gewährleisten.

Schließlich kümmert sich die **Geschäftsführung** um die unternehmensinternen Prozesse der Finanzbuchhaltung, des Zahlungsverkehrs und des Controllings. Hierbei geht es darum, die finanzielle Stabilität des Unternehmens sicherzustellen und die Geschäftsprozesse effektiv zu steuern.

Kundenmanagement

Dem Stromkollektiv wird ein umfangreiches Management der Kundenstammdaten bereitgestellt, dessen angeschlossenen Prozesse alle kundenbezogenen Tätigkeiten beinhaltet.



Das Kundenmanagement eines Stromkollektivs ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Vorhabens. Es umfasst alle Aktivitäten, die darauf abzielen, Kundenbeziehungen zu pflegen, zu pflegen und zu verbessern, um langfristige Kundenloyalität und -bindung aufzubauen.

Ein wichtiges Element des Kundenmanagements ist die Kundenzufriedenheit. Ein Stromkollektiv muss sicherstellen, dass seine Kunden mit dem Service zufrieden sind, den sie erhalten. Eine hohe Kundenzufriedenheit führt zu einer höheren Kundenbindung, einem positiven Image des Stromkollektivs und letztendlich zu höheren Einnahmen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Kundenmanagements ist die Kommunikation mit Kunden. Das Stromkollektiv muss eine offene und transparente Kommunikation aufrechterhalten und den Kunden jederzeit zur Verfügung stehen, um Fragen oder Anliegen zu klären. Auch die Bereitstellung von Informationen über Tarife, Leistungen und Einsparmöglichkeiten ist von großer Bedeutung.

Um erfolgreiches Kundenmanagement zu betreiben, müssen Stromkollektive außerdem sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter geschult und gut informiert sind, um den Kunden bestmöglich zu helfen. Ein freundlicher und kompetenter Kundenservice kann den Unterschied zwischen zufriedenen und unzufriedenen Kunden ausmachen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein erfolgreiches Kundenmanagement im Stromkollektiv eine hohe Kundenzufriedenheit, eine offene Kommunikation mit den Kunden, eine gut informierte und geschulte Belegschaft und letztendlich eine starke Kundenbindung erfordert. Durch eine gezielte und strategische Kundenpflege kann das Stromkollektiv seine Wettbewerbsfähigkeit steigern und langfristigen Erfolg sichern.

Vertrieb

- **Vertriebsmarketing**: Erstellung von Marketingstrategien zur Kundenakquise und Steigerung des Absatzes
- **Kundenakquise**: Aktivitäten zur Gewinnung neuer Kunden, wie z.B. Angebotsnachverfolgung und Vertragsabschluss
- **Angebotserstellung**: Erstellung von Angeboten für potenzielle Kunden
- **Vertragsabschluss**: Abschluss von Verträgen mit Kunden

Kunden- und Vertragsmanagement

- Übergabe der **Kunden und Lieferstellen** mit relevanten Daten an das Kunden- und Vertragsmanagement nach Vertragsabschluss
- Verwaltung der **Stammdaten der Kunden und Vertragskonditionen** für die Abrechnung
- Anmeldung der **Stammdaten der Lieferstellen bei dem Netzbetreiber**
- Verarbeitung von **Änderungen zu Verträgen**, wie z.B. Vertragsverlängerungen, Kündigungen seitens des Kunden und Änderungen in den Vertragskonditionen

Das Kunden- und Vertragsmanagement hat also die Aufgabe, die Kunden- und Vertragsdaten zu verwalten und Änderungen zu Verträgen zu bearbeiten. Eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen dem Vertrieb und dem Kunden- und Vertragsmanagement ist dabei unerlässlich, um eine erfolgreiche Kundenbeziehung aufzubauen und aufrechtzuerhalten.

Debitorenmanagement

Das Debitorenmanagement beinhaltet die Anlage und Pflege der Debitorenkonten eines Kunden und aller für die Abrechnung relevanten Informationen. Dabei werden folgende Daten erfasst und gepflegt:

- **Zahlungsart**: Hier wird die bevorzugte Zahlungsart des Kunden erfasst, z.B. Lastschrift oder Überweisung.
- **Bankverbindung**: Die Bankverbindung des Kunden wird erfasst, um die Rechnungsbeträge korrekt abbuchen zu können.
- Abweichende **Rechnungsdaten**: Wenn der Kunde eine abweichende Rechnungsadresse wünscht, wird diese hier erfasst.
- **Zahlungsfristen**: Hier wird festgelegt, bis wann der Kunde die Rechnung bezahlen muss.
- Festlegung der **Rechnungstypen** und Abrechnungseinstellungen, wenn abweichend vom Standard: Je nach Kundenwunsch oder Vertrag können abweichende Rechnungstypen oder Abrechnungseinstellungen festgelegt werden.

Die erfassten Informationen werden für die spätere Abrechnung des Kunden benötigt, um eine korrekte und zeitnahe Abwicklung zu gewährleisten. Eine ordnungsgemäße Erfassung und Pflege der Daten im Debitorenmanagement ist daher für eine erfolgreiche Kundenbeziehung und eine effiziente Abrechnung unerlässlich.

Abrechnung

Die Kundenabrechnung bei einem Stromkollektiv beinhaltet die Erstellung der Abrechnungen für die Kunden unter Berücksichtigung der Standardprozesse und Einstellungen am Kunden oder der abzurechnenden Lieferstelle. Hierbei werden unter anderem die Art der Abrechnung und der Zeitpunkt der Turnusrechnung festgelegt. Die Verbrauchsdaten aus dem Messdatenmanagement sowie Informationen aus dem Debitorenkonto sind für die Abrechnung notwendig. Die Abrechnungen werden per E-Mail oder Post an die Kunden versandt und die Forderungen und Gutschriften werden ins Nebenbuch übergeben. Die Kundenabrechnung beinhaltet auch die Bearbeitung von Kundenanfragen zu Abrechnungen.

Verwaltung des Nebenbuchs der Kunden

Das Nebenbuch eines Stromkollektivs enthält Debitoren- und Kreditorenkonten sowie Sachkonten und Bankkonten. Hier werden Buchungen ausgeführt, und Forderungen und Gutschriften aus der Kundenabrechnung werden auf dem Debitorenkonto und Erlöskonten gebucht. Lastschriften und Gutschriften werden im SEPA-Format an das Cash Management weitergegeben, während Zahlungen von Kunden dem Debitorenkonto zugeordnet und mit offenen Forderungen abgeglichen werden. Das Nebenbuch übermittelt Einzelbuchungen oder Summen- und Saldenlisten an das Hauptbuch in der Finanzbuchhaltung.

Forderungsverwaltung

Das Forderungsmanagement und Mahnwesen sind wichtige Bestandteile des Kundenmanagements eines Stromkollektivs.

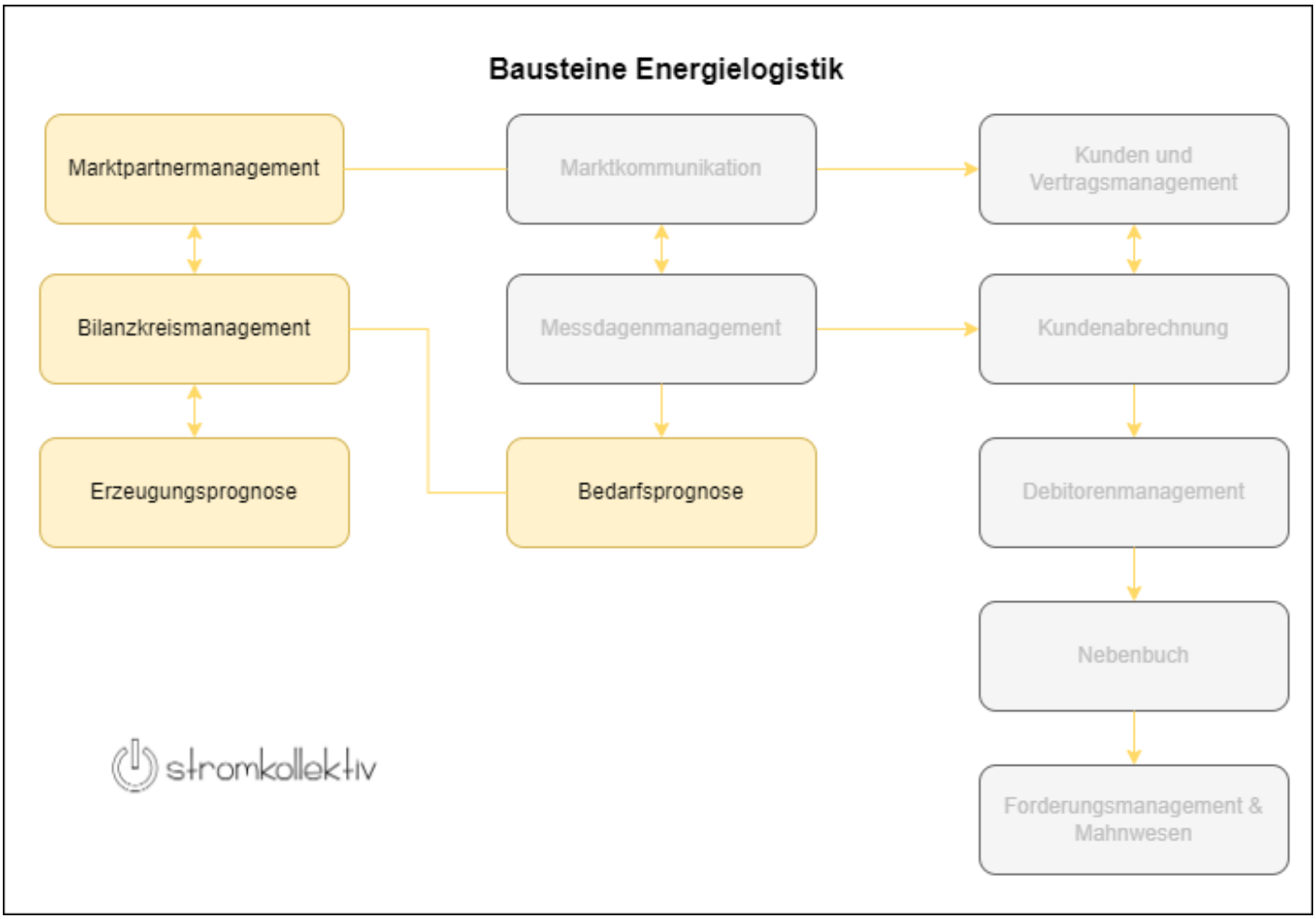
Das Forderungsmanagement umfasst die Überwachung offener Forderungen an Kunden und die Bewertung der Forderungen nach verschiedenen Kriterien wie Kundengruppen, Bonitätseinstufungen, Alter der Forderungen und Überwachung von Kreditlimits. Basierend auf diesen Informationen können weitere Auswertungen und Reports erstellt werden, um das Risiko für das Unternehmen zu bewerten oder das Zahlungsverhalten der Kunden zu analysieren.

Das Mahnwesen ist ein wesentlicher Bestandteil des Forderungsmanagements und umfasst die Überwachung offener und bereits fälliger Forderungen. Der Mahnprozess regelt die Mahnstufen, Fristen, Mahngebühren und Verzugszinsen, die aufgrund einer verspäteten Zahlung vom Kunden gezahlt werden müssen. Bevor eine Mahnung an den Kunden versandt wird, erfolgt in der Regel eine Rückkopplung mit der Kundenbetreuung bzw. dem Vertrieb, um sicherzustellen, dass die Mahnung gerechtfertigt ist und der Kunde ausreichend Zeit hatte, um die Forderung zu begleichen.

Ziel des Forderungsmanagements und Mahnwesens ist es, den Forderungsbestand zu minimieren, indem eine schnelle und effiziente Überwachung der Zahlungseingänge und eine konsequente Bearbeitung offener Forderungen gewährleistet wird. Dies trägt dazu bei, die Liquidität des Stromkollektivs zu sichern und das Risiko von Zahlungsausfällen zu minimieren.

Bewirtschaftung und Energiebeschaffung

Das Baustein "Bewirtschaftung und Energiebeschaffung" ist ein zentraler Bestandteil eines Stromkollektivs. Es umfasst den gesamten Prozess der Energiebeschaffung, von der Beschaffung über die Bilanzierung bis hin zur Abrechnung von Energie.



Der Prozess ist in verschiedene Aufgabenbereiche unterteilt, darunter das Marktpartnermanagement, die Bedarfsprognose, das Bilanzkreismanagement (Bilanzkreisverantwortlicher und Lieferant) sowie die Eingangsrechnungen und Nebenbuchführung. In diesem Baustein geht es um die Schaffung der Voraussetzungen für die Geschäftsbeziehung mit Energielieferanten und Bilanzkreiskoordinatoren/Marktgebietsverantwortlichen, die Ermittlung des Energiebedarfs der Kunden, die Beschaffung von Energie sowie die Durchführung der Marktprozesse für die Bilanzierung.

Marktpartnermanagement

Das Marktpartnermanagement ist ein Teil des Energiebeschaffungsprozesses und umfasst die Vertrags-, kommerziellen und technischen Aspekte der Geschäftsbeziehung mit Energielieferanten und Bilanzkreiskoordinatoren. Dazu gehören der Abschluss von Bilanzkreis- und Beschaffungsverträgen sowie das Kreditorenmanagement.

Bedarfsprognose (Verbrauch)

Die Bedarfsprognose (oder Verbrauchsprognose) ist ein wichtiger Bestandteil der Energiebeschaffung und umfasst die Ermittlung des Energiebedarfs für die zu beliefernden Kunden. Hierbei werden bilanzierungsrelevante Daten der Lieferstellen, Lastprofile für Standardlastprofil- und TLP-Kunden sowie Lastgänge für die RLM-Prognose berücksichtigt. Das Ergebnis der Verbrauchsprognose ist der Energiebedarfsverlauf pro Bilanzkreis/Stromkollektiv.

Energiebeschaffung/Eindeckung

Die Energiebeschaffung beinhaltet die lang- und kurzfristige Eindeckung des prognostizierten Energiebedarfs aus der Verbrauchsprognose. Dazu werden Schnittstellen zu anderen Prozessen benötigt, wie dem Bilanzkreismanagement, der Eingangsrechnungsverarbeitung, der Nebenbuchführung, der Verbrauchsprognose, der Marktkommunikation sowie dem Messdatenmanagement. Die Energiebeschaffung hat somit eine zentrale Rolle im Gesamtprozess der Energiebewirtschaftung und trägt maßgeblich zur Sicherstellung der Stromversorgung bei.

Kernprozess Bilanzkreismanagement

Das Bilanzkreismanagement eines Stromkollektivs gliedert sich in zwei Aktivitätsbereiche:

1. **Bilanzkreismanagement (Bilanzkreisverantwortlicher)**: Dieser Bereich umfasst das Fahrplanmanagement/Nominierungsmanagement mit den Lieferanten und Bilanzkreiskoordinatoren/Marktgebietsverantwortlichen, die Überwachung der Rückmeldungen der Bilanzkreiskoordinatoren/Marktgebietsverantwortlichen und die Durchführung der Marktprozesse für Bilanzierung (MaBiS, Gabi Gas) einschließlich der Prüfung der Bilanzkreisabrechnung (Bereich Eingangsrechnungen).
2. **Bilanzkreismanagement (Lieferant)**: Hierbei handelt es sich um die Durchführung der Lieferantenprozesse für Bilanzierung (MaBiS, Gabi Gas), insbesondere das lieferstellenscharfe Clearing der Lieferantensummen. Das Bilanzkreismanagement (Lieferant) bedient sich dabei der Marktkommunikation aus dem Hauptbereich Netzmanagement.

In beiden Bereichen geht es darum, den Energieverbrauch und die Energiebeschaffung so zu planen und zu koordinieren, dass ein ausgeglichener Bilanzkreislauf gewährleistet ist und alle rechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen erfüllt werden.

Buchführung und Controlling

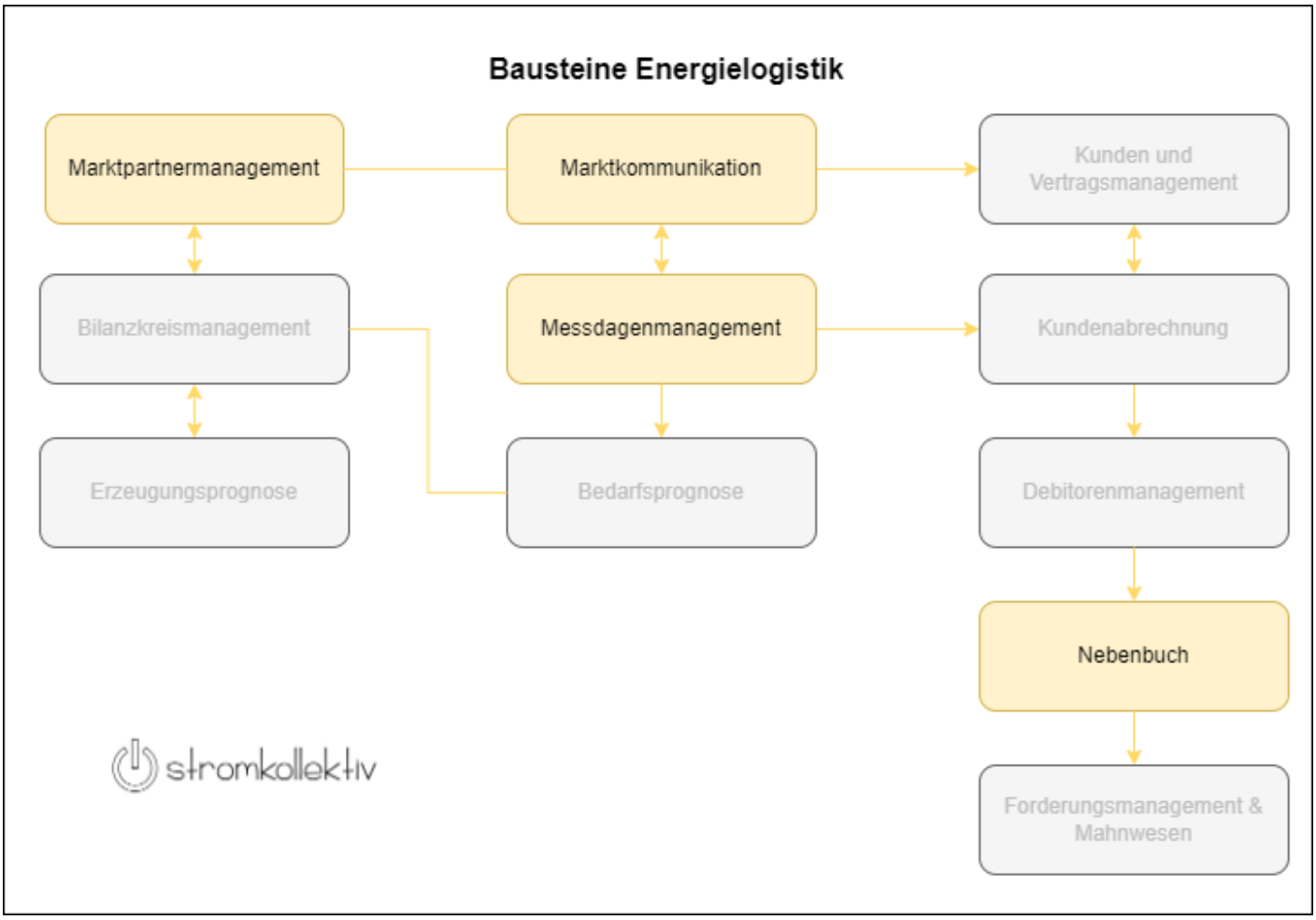
Die Eingangsrechnungen umfassen die Prüfung und Bearbeitung von Energieabrechnungen der Lieferanten und Bilanzkreiskoordinatoren/Marktgebietsverantwortlichen. Hierbei werden die Energielieferungen auf Vollständigkeit und Richtigkeit geprüft und gegebenenfalls Nachforderungen oder Gutschriften erstellt.

Die Nebenbuchführung ist eine notwendige Ergänzung zur Eingangsrechnungsprüfung und dient der korrekten Zuordnung und Abgrenzung von energiewirtschaftlichen Prozessen und Kosten. Hierbei werden alle energiewirtschaftlichen Sachverhalte, die nicht direkt in der Buchhaltung abgebildet werden können, gesondert erfasst und dokumentiert.

Zusammen bilden Eingangsrechnungen und Nebenbuchführung eine wichtige Grundlage für eine transparente und korrekte Abrechnung im Bereich der Energiebeschaffung eines Stromkollektivs.

Netzmanagement / Marktkommunikation

Es handelt sich dabei um wichtige Aufgaben im Rahmen der Energielogistik eines Stromkollektivs, die dazu beitragen, einen reibungslosen und effizienten Betrieb des Stromnetzes zu gewährleisten und eine zuverlässige Energieversorgung zu gewährleisten.



Das Netzmanagement umfasst das Management der Geschäftsbeziehungen mit den Netzbetreibern, Messstellenbetreibern und Messdienstleistern, die Marktkommunikation mit anderen Marktpartnern und das Management der Verbrauchsdaten. Im Einzelnen beinhaltet der Baustein das Marktpartnermanagement, die Marktkommunikation, das Messdatenmanagement, das Eingangsrechnungsmanagement und das Nebenbuch. Ziel des Bausteins ist es, eine effiziente und reibungslose Abwicklung der Geschäftsprozesse im Energieversorgungsunternehmen zu gewährleisten und so einen Beitrag zur erfolgreichen Energieversorgung zu leisten.

Zusammenarbeit mit Marktpartnern

Marktpartner in der Marktkommunikation für Strom sind Netzbetreiber, Messstellenbetreiber, Messdienstleister und andere Energieversorgungsunternehmen.

Das Marktpartnermanagement ist ein zentraler Baustein in der Energiebranche und hat die Aufgabe, die Geschäftsbeziehungen mit den verschiedenen Marktpartnern wie Netzbetreibern, Messstellenbetreibern und Messdienstleistern zu gestalten und zu managen. Hierbei werden sowohl die vertraglichen als auch die kommerziellen und technischen Voraussetzungen geschaffen, um eine reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten.

Ein wichtiger Teilbereich des Marktpartnermanagements ist der Abschluss von Lieferantenrahmenverträgen. Hierbei werden Verträge zwischen dem Stromkollektiv und den jeweiligen Marktpartnern geschlossen, um beispielsweise eine sichere Energieversorgung oder die Nutzung von Messdaten zu gewährleisten.

Ein weiterer Bereich ist die Vorbereitung des gesicherten, elektronischen Datenaustauschs. Hierbei geht es darum, dass die unterschiedlichen Systeme und Plattformen der Marktpartner miteinander kommunizieren und dabei Daten sicher und zuverlässig übertragen werden können. Dazu gehören beispielsweise die Anmeldung von Lieferstellen, Änderungsmeldungen zu Stammdaten und bilanzierungsrelevanten Daten sowie die Übermittlung von Verbrauchsdaten und Lastgängen.

Das Kreditorenmanagement ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil des Marktpartnermanagements. Hierbei geht es darum, die Zahlungen an die Marktpartner korrekt und zeitnah zu leisten und dabei eine sorgfältige Buchhaltung zu führen. Das Kreditorenmanagement umfasst beispielsweise die Prüfung von Eingangsrechnungen sowie die Überwachung von Zahlungsterminen und Zahlungseingängen.

Marktkommunikation (MaKo)

Die Marktkommunikation eines Stromkollektivs umfasst sämtliche Geschäftsprozesse und den elektronischen Datenaustausch mit anderen Marktpartnern. Zu den wichtigsten Aufgaben der Marktkommunikation gehören:

- An- und Abmeldung von Lieferstellen sowie Übermittlung von Informationen aus dem Kunden- und Vertragsmanagement
- Änderungsmeldungen zu Stammdaten und bilanzierungsrelevanten Daten der Lieferstellen
- Stammdatenabgleich und Clearing
- Übermittlung von Verbrauchsdaten, Zählerständen, Lastgängen und Lastprofilen an das Messdatenmanagement
- Übermittlung von elektronischen Rechnungen für Netznutzung und Mehr-/Mindermengen an den Bereich Eingangsrechnungen sowie dazugehörige Avis

- Erstellung von Lieferanten-Clearinglisten für das Bilanzkreismanagement als Stromlieferant

Durch eine effiziente und reibungslose Marktkommunikation kann ein Stromkollektiv den Datenaustausch mit anderen Marktpartnern optimieren und eine zuverlässige Stromversorgung gewährleisten.

Messdatenmanagement

Das Messdatenmanagement ist ein wichtiger Bestandteil des Netzmanagements und der Marktkommunikation in einem Stromkollektiv. Es hat die Aufgabe, die Verbrauchsdaten, die über die Marktkommunikation empfangen oder angefordert werden, zu plausibilisieren und den Folgeprozessen zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören:

- Erfassung und Plausibilisierung von Zählerständen aus Ablesungen des Kunden oder eines Dritten (vergl. Kundenmanagement)
- Bereitstellung von Zählerständen und Lastgängen für die Kundenabrechnung und die Eingangsrechnungsprüfung
- Bereitstellung von Lastgängen und Lastprofilen für die Verbrauchsprognose und das Bilanzkreismanagement als Lieferant

Das Messdatenmanagement ist somit ein wichtiger Bestandteil der Prozesskette im Stromkollektiv und trägt zur effektiven Abwicklung der Geschäftsprozesse bei. Es gehört zu den Kernprozessen des Stromkollektivs.

Geschäftsführung - Buchhaltung/Controlling

Das Kreditorenmanagement und Controlling sind wichtige Teilbereiche im Bereich Netzmanagement und Marktkommunikation eines Stromkollektivs.

Das Kreditorenmanagement beinhaltet die Prüfung von Eingangsrechnungen, die formal, inhaltlich, vertraglich und rechnerisch geprüft werden. Voraussetzung für die Rechnungsprüfung sind in der Regel Verbrauchsdaten aus dem Messdatenmanagement. Eingangsrechnungen erhält der Energielieferant aus drei Quellen: Rechnungen für Netznutzung und Mehr-/Mindermengen aus der Marktkommunikation, Rechnungen für Energiebezug aus der Energiebeschaffung sowie Bilanzkreisabrechnungen als Bilanzkreisverantwortlicher (**Energiebeschaffung**).

Das Nebenbuch ist ein weiterer wichtiger Bestandteil im Bereich Kreditorenmanagement und Controlling eines Stromkollektivs. Hier werden Debitorenkonten aus dem Hauptbereich Kundenmanagement, Kreditorenkonten, Sachkonten nach Kontenplan des Stromkollektivs sowie Bankkonten geführt und Buchungen ausgeführt. Aus dem Netzmanagement werden Verbindlichkeiten und Gutschriften an Netzbetreiber auf dem Kreditorenkonto und den Aufwandskonten gebucht. Zahlungen werden im SEPA-Format an das Cash Management für den weiteren Zahlungsverkehr übergeben. Das Nebenbuch erwartet vom Cash Management Kontoauszüge mit Bankbuchungen. Zahlungen von Netzbetreibern werden dem Kreditorenkonto zugeordnet. Aus dem Nebenbuch erfolgt die Übergabe von Einzelbuchungen oder täglichen bzw. monatlichen Summen- und Saldenlisten an das Hauptbuch (**Finanzbuchhaltung**).

Das Controlling hat die Aufgabe, sämtliche im Stromkollektiv anfallenden Daten zu sammeln und auszuwerten. So können Abweichungen von den Planungen schnell erkannt und Maßnahmen ergriffen werden. Dazu gehört auch die Erstellung von Kennzahlen, die eine aussagekräftige Analyse des Stromkollektivs ermöglichen. Die Datenbasis des Controllings bildet das Hauptbuch, welches alle finanziellen Transaktionen des Unternehmens erfasst und dokumentiert. Die Hauptbuchhaltung dient somit als Grundlage für die Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen.

Insgesamt haben Kreditorenmanagement und Controlling eine zentrale Bedeutung für den Erfolg eines Stromkollektivs. Sie sorgen dafür, dass die finanziellen Prozesse reibungslos ablaufen, Zahlungen korrekt abgewickelt werden und das Stromkollektiv immer über seine finanzielle Situation im Bilde ist. Durch die Auswertung der Daten können Entscheidungen auf Basis von Fakten getroffen werden, was zu einer nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens beitragen kann.

Portfoliomanagement

Das Portfoliomanagement bei einem Stromkollektiv hat in erster Linie die Aufgabe, das Risiko und die wirtschaftliche Nachhaltigkeit des Vorhabens sicherzustellen, sowie einen kontinuierlichen Ausbau/Erweiterung zu ermöglichen.

Konkret bedeutet das, dass das Portfoliomanagement dafür verantwortlich ist, eine optimale Mischung aus verschiedenen Energieträgern und -quellen zu finden, um sowohl die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen als auch die finanziellen Ziele des Stromkollektivs zu erreichen. Dazu gehören in der Regel die Aufnahme von Gesprächen mit Stromerzeugern und Stromkunden.

Das Portfoliomanagement analysiert dabei auch die Entwicklung der Energiepreise und -märkte sowie politischer und regulatorischer Rahmenbedingungen, um Chancen und Risiken zu identifizieren. Auf Basis dieser Analysen wird das Energieportfolio des Stromkollektivs angepasst, um möglichst hohe Erträge bei möglichst geringem Risiko zu erzielen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Portfoliomanagements ist die Berücksichtigung von Umweltaspekten und Nachhaltigkeitszielen. Hierbei geht es um die Reduktion von CO_2-Emissionen und den Ausbau erneuerbarer Energien im Portfolio. Genutzt werden kann hier zum Beispiel der GrünstromIndex.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Portfoliomanagement bei einem Stromkollektiv dafür sorgt, dass die Unternehmung ein ausgewogenes und rentables Portfolio aus verschiedenen Energieträgern und -quellen hat, welches den Bedürfnissen der Kunden und den Vorhabenszielen entspricht.

1. **Energieträger und -quellen**: Welche Energieträger und -quellen werden vom Stromkollektiv genutzt, um Strom zu beziehen? Wie viel Energie wird aus jeder Quelle gewonnen? Welche Vertragsbeziehung/Parameter sollen mit jeder Quelle bestehen (PPA, OTC,...)?

2. **Preis- und Marktentwicklungen**: Wie entwickeln sich die Preise für Strom bei den Energieträgern? Welche Trends und Entwicklungen gibt es auf den Energiemärkten, z.B. bei der Liberalisierung der Märkte oder der Förderung erneuerbarer Energien?

3. **Kundenbedürfnisse**: Welche Bedürfnisse haben die Stromnutzer des Kollektivs in Bezug auf Eindeckung und -preise?

4. **Regulatorische Rahmenbedingungen**: Welche gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen gelten für den Energiemarkt und wie werden sie sich in Zukunft entwickeln?

5. **Risikomanagement**: Welche Risiken bestehen für das Stromkollektiv, z.B. durch Preisschwankungen, politische Entwicklungen oder Naturkatastrophen?

6. **Umweltaspekte und Nachhaltigkeitsziele**: Wie kann das Stromkollektiv dazu beitragen, die Umwelt zu schützen und Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, z.B. durch den Ausbau erneuerbarer Energien oder die Reduktion von CO_2-Emissionen?

7. **Technologische Entwicklungen**: Welche technologischen Entwicklungen gibt es in der Energiebranche und wie können sie vom Unternehmen genutzt werden, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen?

Simulation / Modellierung

Die Simulation liefert einen mehrseitigen Bericht, der es dem Stromkollektiv ermöglicht, das Optimierungspotential sowohl für die Erzeugungs- als auch die Verbrauchsseite zu erkennen. Auf Basis dieser Ergebnisse kann das Geschäftsmodell des Stromkollektivs angepasst werden, um mögliche Einsparungen zu erzielen oder um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Zur Erstellung einer Simulation empfiehlt es sich Standard Tools wie EnergieProfiles zu nutzen, welches speziell auf die Verwendung in einem Stromkollektiv abgestimmt ist.