



**jedox.**

Success Story / Energy

# DEEP DIVE IN DIE DECKUNGS- BEITRAGSRECHNUNG

**LEKKER ENERGIE UND BDG REALISIEREN EINE  
DB-RECHNUNG AUF MARKTLOKATIONSEBENE**



✓ 100% GÜNSTIG ✓ 100% ÖKOSTROM ✓ 100% FÜR SIE DA

Lekker Strom ist ausgerichtet mit dem deutschen Siegel „Ausgewählt“ von Fair-Play!  
Mehr dazu erfahren Sie unter [www.lekker.de/ausgewaelt](http://www.lekker.de/ausgewaelt).  
\* Treuebonus für Neukunden, einmalig nach 11 Monaten Lieferungszeit auf die nächste Stromrechnung.

**lekker**  
WIR LADEN LEBEN AUF.

“

Eine derart detaillierte Auswertung wäre in der alten Excel-Umgebung schon wegen der riesigen Datenmenge gescheitert. Dank bdg und Jedox erfüllen wir nun die ÖFA3-Vorgaben zur marktlokationsbasierten DB-Rechnung. Aber nicht nur das: Das Zusammenführen von Ist-Daten und kalkulatorischen Werten sowie von Finanz- und operativen Kennzahlen eröffnet uns wertvolle neue Möglichkeiten für die Unternehmenssteuerung.

- André Friedrich - lekker Energie GmbH / Leiter Controlling

”

## AUSGANGSSITUATION

Eine Deckungsbeitragsrechnung (DB-Rechnung) auf Kundenebene? Das war im Energiesektor wegen der großen Datenmengen bis vor Kurzem noch kaum vorstellbar. Dennoch sind Energieversorgungsunternehmen (EVU) durch die Richtlinie IDW RS ÖFA 3 zur Bilanzierung von Energiebeschaffungs- und Energieabsatzverträgen des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) und des Fachausschusses für öffentliche Unternehmen und Verwaltungen (ÖFA) genau dazu verpflichtet. Bei Nutzung einer portfoliobezogenen Deckungsbeitragsrechnung muss diese demnach auf Marktlokationsebene durchgeführt werden. Die DB-Rechnung darf dabei nicht auf kalkulatorischen Kosten basieren, sondern muss in die Gewinn- und Verlustrechnung des jeweiligen Jahres übertragbar sein. Es ist daher notwendig, in der DB-Rechnung die tatsächlichen bzw. verteilten Erträge und Aufwendungen auf Einzelkundenebene darzustellen.

Keine leichte Aufgabe, der sich lekker Energie zusammen mit bdg stellte. Aber das gemeinsame Projekt war nicht nur aus rechtlicher Sicht sinnvoll: Eine marktlokationsbasierte Deckungsbeitragsrechnung gibt EVU wichtige Einblicke hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit. Sie ermöglicht z.B. Analysen darüber, welche Kundengruppen oder Geschäftsbereiche maßgeblich für welchen Ergebnisanteil verantwortlich sind.

Vor dem Einsatz von Jedox fand die Berechnung der Deckungsbeiträge bei lekker auf einer kalkulatorischen Ebene statt, eine kriterienbezogene DB-Rechnung für die relevanten geschäftlichen Kernprozesse war nicht vorhanden. Die Darstellung von Deckungsbeiträgen z.B. auf Ebene einzelner Kunden und Vertriebskanäle und damit eine Differenzierung zwischen starken und schwachen Sparten war nicht möglich. Dies sollte durch die Einführung von Jedox für die DB-Rechnung geändert werden.

## Über lekker

Die lekker Energie GmbH, eine 100-prozentige Gesellschaft der SWK Stadtwerke Krefeld AG, ist einer der führenden bundesweiten Energieversorger für Privat- und Gewerbekunden und versorgt gemeinsam mit der SWK mehr als eine halbe Million Kunden. Als einer der bedeutendsten Lieferanten von Ökostrom an private Haushalte steht lekker seit 2003 für umwelt- und kundenfreundliche Produkte.

## Überblick

Kunde	lekker Energie GmbH
Region	Berlin, Deutschland
Branche	Energy
Anwenderzahl	20
Applikation	Marktlokationsbasierte Deckungsbeitragsrechnung
System-Umgebung	Linux

## Executive Summary

- ▶ Einhaltung der ÖFA3-Vorgaben zur marktlokationsbasierten DB-Rechnung bei lekker Energie
- ▶ DB-Rechnung mit Darstellung tatsächlicher Erträge und Aufwendungen auf Einzelkundenebene
- ▶ Anbindung großer Datenmengen aus unterschiedlichen Datenquellen wie z.B. SAP
- ▶ Auswertung und Abbildung in einem kundenspezifischen Datenmodell
- ▶ Eröffnung neuer Möglichkeiten für die Unternehmenssteuerung zur Fokussierung strategisch wertvoller Kundengruppen



## PROJEKTZIEL

Nach der erfolgreichen Einführung und Nutzung von Jedox als Reportingtool sollte bei lekker Energie auch eine Jedox-basierte BI-Lösung für die Durchführung von Deckungsbeitragsrechnungen eingerichtet werden. Ziel war es, DB-Rechnungen bis auf Kundenebene durchführen zu können und die Auswertungen entsprechend in Jedox abzubilden. Gleichzeitig sollten Deckungsbeitragsrechnungen auf unterschiedlichen Aggregationsstufen ermöglicht werden, die z.B. auch Analysen einzelner Produkte, Verkaufskanäle und Vertriebspartner erlauben.

## VORGEHENSWEISE UND ERBRACHTE LEISTUNGEN

Jedox ermöglicht die Entwicklung umfassender, individueller BI-Lösungen, die durch bdg passgenau nach den jeweiligen Kundenanforderungen modelliert und implementiert werden. Für die Entwicklung der marktlaktionsbasierten DB-Rechnung definierte lekker Energie die genauen Erwartungen, Anforderungen und Verteilungsschlüssel. Nachdem das Konzept gemeinsam im Detail ausgearbeitet worden war, begann bdg mit der technischen Umsetzung. Hierbei waren mehrere Schritte notwendig, um die verschiedenen Quelldaten aus den bestehenden Vorsystemen und Berichten zusammenzuführen und mit einem geeigneten, kundenspezifischen Datenmodell auszuwerten und abzubilden.

**Mit Hilfe von bdg und Jedox wurde die Auswertung der integrierten Datenbasis in einer Granularität ermöglicht, die in keinem der Vorsysteme möglich war.**

## ANBINDUNG VON DATEN AUS BESTEHENDEN VORSYSTEMEN

Im ersten Schritt band bdg das vorhandene SAP-ERP-System mit dem Jedox SAP-Connector an und lud die Daten in vorbereitete Würfel. In einem zweiten Schritt wurden die internen Reportingsysteme angebunden, welche aus diversen Simulationen und Berichten aus Drittsystemen die Verteilungsschlüssel liefern. Schließlich kombinierte bdg die beiden Datenbasen so, dass die Sachkonten über die Schlüssel verteilt werden konnten.

## VON DER DATENMODELLIERUNG ZUR IMPLEMENTIERUNG DES DATENMODELLS

In der Datenmodellierung lag die Herausforderung in erster Linie in der enormen Menge zu berücksichtigender Daten, die aggregiert und für die einzelnen Erträge und Kosten wiederum individuell aufgeschlüsselt werden mussten. Hier galt es, Jedox-Würfel mit mehreren hunderttausend Kunden zu bauen und darauf Top-Level-Daten passend zu verteilen. Das entstandene komplexe Modell wurde anschließend technisch umgesetzt, wobei die Performance und Bedienbarkeit des Systems im Vordergrund standen. Mit Hilfe von Jedox wurde so eine tagesaktuelle Auswertung der integrierten Datenbasis in einer Granularität ermöglicht, welche bis dahin in keinem der bestehenden Vorsysteme möglich war.



## DAS ERGEBNIS

Die DB-Rechnung mit Jedox ermöglicht es lekker Energie, für jede einzelne Marktlotation im Business- oder Retail-Sektor den Gewinn- oder Verlustbeitrag einzelner Kunden über bestimmte Zeiträume zu errechnen. So kann nun bspw. ermittelt werden, welche Vertriebspartner am erfolgreichsten Kunden für lekker gewinnen oder über welche Kanäle die Kunden mit dem höchsten Deckungsbeitrag akquiriert werden. Die berechtigten Nutzer verfügen dabei über Steuerungsmöglichkeiten und können bei Bedarf gewisse Anpassungen an der Allokationslogik selbst vornehmen. So können sie bspw. einzelne Kosten anders umlegen oder Kunden neu clustern. Auch im Rahmen des Marketings kann Jedox z.B. für Kundenwertanalysen und Churn Management genutzt werden, um Ressourcen in Richtung der strategisch wichtigsten (potenziellen) Kundengruppen zu lenken.

**Jedox kann auch im Rahmen des Marketings, z.B. für Kundenwertanalysen und Churn Management, genutzt werden, um Ressourcen in Richtung strategisch wichtiger Kundengruppen zu lenken.**



## Über Jedox

Jedox ist die weltweit anpassungsfähigste Planungs- und Performance-Management-Plattform, die Unternehmen in die Lage versetzt, Pläne zu erstellen, die Erwartungen übertreffen. Über 2.500 Unternehmen in 140 Ländern vertrauen auf Jedox, um jedes Szenario zu modellieren, Daten aus jeder Quelle zu integrieren und organisationsübergreifende Pläne über alle Geschäfts-systeme hinweg zu vereinfachen. Mit Jedox können Sie schnell auf Veränderungen reagieren, Gelegenheiten planen und Möglichkeiten aufdecken, von denen Sie nicht wussten, dass sie möglich sind.

bdg ist bereits seit 2008 autorisierter Partner von Jedox, was für unsere umfassende Erfahrung und eine besondere Stellung im Jedox Partnernetzwerk spricht.

## Die better decisions group

bdg ist eine internationale Unternehmensberatung für Corporate Performance Management (CPM) und Business Intelligence (BI) Lösungen. Wir sind langjähriger Partner verschiedener Anbieter für CPM- und BI-Software und implementieren flexible Lösungen für Planung, Reporting und Analyse. Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Großkonzerne und öffentliche Organisationen zählen zu unseren zufriedenen Kunden. Es ist unsere Mission, für unsere Kunden eine solide Daten- und Informationsbasis als Grundlage für bessere Entscheidungen zu schaffen und ihnen damit einen größeren Unternehmenserfolg zu ermöglichen. Dafür implementieren wir maßgeschneiderte Out of the Box-Applikationen sowie individuelle BI- & CPM-Lösungen in den Bereichen Finance & Controlling, Marketing & Sales, Procurement und Human Resources.

Unser Fokus liegt auf den Branchen Retail, Energy, Financial Services und Manufacturing. Wir unterstützen unsere Kunden sowohl fachlich als auch technisch, von der Auswahl geeigneter BI-Technologie über die gemeinsame Strategieentwicklung bis hin zur Definition der unternehmensrelevanten KPIs sowie der kompletten Umsetzung. Abgerundet wird unser Leistungsangebot durch praxisorientierte Trainings und kundenorientierten Service.



**better decisions group GmbH**  
Berlin ● Dortmund ● Köln ●  
New York ● Manchester ●  
Spalding ● Wallisellen

---

**E-Mail:** [info@bdg.io](mailto:info@bdg.io)

---

**Web:** [www.bdg.io](http://www.bdg.io)

#gamechanginginsights | #betterdecisionsgroup