



Drømmen om en ny digital platform, der skulle opfylde Energi Danmarks ambitiøse vækstplaner.

 I 2015 stod Energi Danmark med en udfordring. En ny strategi var blevet lagt, og målet var eksponentiel vækst. Udfordringen var dog, at Energi Danmarks eksisterende digitale platform, den der varetog en del forretningskritiske områder, ikke var gearet til at løse de opgaver som den nye strategi ville afføde.

Et system til fremtiden

I Energi Danmark (ED) forstod man hurtigt, at den eksisterende platform ikke var en løsning, og at det ikke gav mening at bygge oven på det eksisterende system. I stedet var der et ønske om at være front runner i energi-branchen, og dermed ikke lade sig diktere af standardsystemer.

På baggrund af dette ønske begyndte ED at se sig om efter en samarbejdspartner til at udvikle en ny digital platform. Denne platform skulle leve op til de krav, der var sat for funktionalitet og teknisk formåen. Der var nemlig tale om 5 essentielle krav til det nye system, der skulle bygges fra bunden:

1. Et automatiseret og sikkert afregningssystem.
2. En platform for markedskommunikation.
3. Kunne bruges til rapportering for brugerne.
4. Kunne udvikles som en SaaS løsning (Software as a Service).
5. Være skalerbart til fremtidige behov.

Valget af en partner faldt på Systemate. Her fandt ED netop de kompetencer, der kunne supplere deres egen IT afdeling i udviklingen af det nye system. ED kendte Systemate fra et tidligere projekt, og det betød, at den gode relation, samt Systemates kendskab til domænet dannede et godt fundament for det fremtidige samarbejde.

El er ikke bare el, men en kompleks forretning

Elmarkedet er et meget komplekst område, hvor der er en lang række regler, afgifter, skatter og rapporteringer, der skal opfyldes. Alt dette er ofte tidskrævende og besværligt at håndtere, og da ED samtidig opererer i flere lande, er der endnu flere regler at håndtere.

Det nye system skulle kunne håndtere at løse alle disse opgaver i en samlet platform, og dermed afløse de eksisterende platforme i de 5 lande, der tidligere havde hver deres system. Dette skulle være med til at forbedre transparens i organisationen og at øge effektiviteten af arbejdet.

Afregning af kunder skulle effektiviseres

ED har mange store kunder, der kan have tusindvis af målere og forskellige aftaler pr installation. Det betyder at afregningen til den enkelte kunde, være meget kompleks og i det tidligere system tog det lang tid at få fra data til faktura. Da ED betaler deres leverandører for en ydelse før de kan afregne deres egne kunder, koster hver dag uden en faktura mange penge. Derfor var der selvsagt et ønske om at kunne afregne hurtigere, for at sikre at likviditeten i ED kunne forbedres.

Med det nye system, hvor performance på data er speedet betydeligt op, har ED ikke blot fået et værktøj der kan afregne hurtigere. ED kan nu også afregne med en forbedret sikkerhed, da automatisering og databehandling, har nedbragt risikoen for fejlaftregninger. Det nye system har samtidig givet ED mulighed for at bruge ressourcer, der før blev brugt på at kontrollere afregninger, på mere givtige områder i organisationen.



"Da vi indledte implementering af BIO blev det tydeligt, at vore tidligere løsning var forældet. Kommunikationen med markedsaktører var langsom og gav ofte fejlbehæftede afregningsgrundlag.

I dag er afregningsprocessen automatiseret. Det har elimineret antallet af fejl og frigjort værdifuld tid, vi kan bruge på at skabe bedre produkter for vores kunder. Derudover skaber den effektive afregningsproces en bedre likviditet, da vi er i stand til at afregne fem gange hurtigere."

Thomas Bech Pedersen, Driftsdirektør, Energi Danmark Business Support



Effektiv markedskommunikation

Da ED agerer i flere lande, var der behov for en fleksibel kommunikationsplatform, der kunne integreres i de enkelte landes børser og med de dertilhørende TSO'er. Med de store mængder af data og kommunikation, der blev udvekslet med de forskellige nationale datahubs, bl.a. mellem leverandører og kunder, var der et ekstra stort behov for at kunne håndtere dette på en brugervenlig facon.

I den nye platform kunne ED samle alt kommunikation i samme system. Det betød at brugerne ikke længere skulle forholde sig til de enkelte landes forskellige måder at håndtere kommunikation på, da systemet nu gør det for dem helt automatisk. Den enorme mængde data, der opstår når der udveksles information mellem flere lande og aktører, kunne ED nu håndtere langt bedre end tidligere.

Effektiv rapportering

Samtidig kan ED nu trække rapporter på stort set alt den data de ønsker. Data stilles til rådighed, og via deres BI værktøj, kan de følge med i, hvordan deres projekter forløber. Eksempler på rapporter kunne være: Hold øje med afregning. Er der afregnet det der skal. Hvor langt er vi med kunde ønsker. Nye målere mm.

Med den transparens som det nye system giver, har ED en forbedret mulighed for at handle proaktivt på ændringer eller udfordringer i markedet, og dermed kunne styrke deres egen position i markedet.

Skalerbar til nye tiltag

Systemet er ikke blot bygget til at håndtere nutidens enorme datamængder, men også den endnu større mængde data som den grønne omstilling uden tvivl vil bringe med sig eksempelvis igennem betydeligt flere målinger. Ved at have prioriteret et fremtidssikret system, har ED nu en skalerbar platform, der kan holde i mange år frem netop fordi den kan håndtere de behov om fremtiden må bringe.

Alt i alt har Energi Danmark fået et system, der har givet dem mulighed for fleksibel afregning, højere performance, en skalerbar platform og en forbedret brugerflade. På den måde står ED enormt stærkt, idet de nu har en digital platform, der ikke blot løser deres opgaver, men stiller dem i en stærk position og samtidig understøtter den forretningsstrategi og den målsætning, der er sat for virksomheden i 2015.