

## FRONTEND-ENTWICKLUNG

## Frontend mit Serverlogik: mgm entwickelt digitale Industriegeschäft-Plattform weiter

### Kurzbeschreibung des Projekts

Die digitale Industriegeschäft-Plattform für Großkunden - 2013 von unserem Kunden, einem der weltweit größten Unternehmen im Energiebereich, gestartet - bietet innovative digitale Energiemanagement-Services vor allem für große Industriekunden und Stadtwerke. mgm wurde 2015 beauftragt, die Weiterentwicklung der Software, auf der die Industriegeschäft-Online-Plattform basiert, vor allem im Bereich Frontend technisch beratend zu begleiten sowie gemeinsam mit dem Kunden-Team umzusetzen.

### Ausgangssituation

Mit generell zunehmender Bedeutung von Online-Services und E-Commerce für Industriegeschäft-Kunden und stetig steigender Komplexität in der Energiewirtschaft, wächst das Bedürfnis von Strom- und Gas-Großkunden nach einem integrierten Online-Service, der auf Basis aktueller Markt-Informationen eine schnelle, unkomplizierte und zuverlässige Bewirtschaftung der eigenen Verträge ermöglicht.

Mit der digitalen Industriegeschäft-Plattform bietet unser Kunde seinen Großkunden derartige Services: Während früher z.B. im Bereich Tranchenvertrag der Einkäufer auf Kundenseite bei Anpassungswünschen seine Buchungen allein über den Key Account Manager des Kunden tätigen konnte, kann er das Bestellen von Mengentranchen jetzt unkompliziert online und mobil selbst kalkulieren und abwickeln – und zwar auf Basis aktueller Marktdaten und Analysen sowohl seines Verbrauchs wie auch seines zu erwartenden Energiebedarfs. Die Mitarbeiter unseres Kunden, die für die Vertragsbetreuung ebenfalls mit der digitalen Plattform arbeiten, entwickeln neue Produkte, Dienstleistungen und Funktionen agil in direkter Zusammenarbeit mit dem Großkunden, genau auf dessen Bedürfnisse zugeschnitten.

So sollte z.B. aufgrund des positiven Feedbacks zum bereits 2013 implementierten Online-Service im Bereich Tranchenvertrag Gas, mit Unterstützung von mgm die digitale Plattform um den Tranchenvertrag Strom erweitert werden.

### Aufgaben und kritische Erfolgsfaktoren

Da die beiden Vertragstypen im vom Kunden verwendeten komplexen Backend-System komplett unterschiedlich abgebildet sind, aber im Frontend mit identischer Funktionalität und Oberfläche benutzerfreundlich gemanagt werden können sollten, entwickelte mgm mit den IT-Experten des Kunden in einem agil aufgestellten Scrum-Team gemeinsam in nur sechs Monaten eine ungewöhnliche Frontend-Lösung für den

Tranchenvertrieb Strom. Diese enthält auch Serverlogik, die ansonsten nur im Backend-System zu finden ist. Auf diese Weise kann das neue Frontend der digitalen Plattform mit dem Backendsystem für Stromtarife „reibungslos kommunizieren“. Tranchenverträge Gas und Strom sind nun für die Großkunden unseres Auftraggebers über eine identisch gestaltete Oberfläche einfach und schnell zu managen.

### Ergebnisse

Auch für den Vertragstyp Strom bietet das von mgm weiterentwickelte Frontend Großkunden jetzt - neben einer detaillierten Vertragsübersicht, welche Basisinfos zum Vertrag, den quartalsweise angezeigten Bewirtschaftungsstand und die Direktbestellmöglichkeit über ein sicheres TAN-Verfahren umfasst – z.B. einen aktuellen Überblick sowohl über historische Lastgänge für bestimmbare Zeiträume von einem Monat bis zu einem Jahr zurück als auch Marktinformationen zum Forward-Markt für die folgende bzw. folgenden vier Wochen.



Abbildung 1: Frontend-Ansicht Industriegeschäft-Plattform.

Ebenso implementierte mgm statistische Verfahren zur Erstellung eines Norm-Lastgangs, der beispielweise außergewöhnliche jahreszeitliche Verbrauchsschwankungen „mitdenkt“ und Großkunden wie z.B. Stadtwerken solide Orientierungspunkte für ihre Bedarfskalkulation sowie für ihr Resale-Geschäft liefert.

Die Mitarbeiter unseres Kunden können über das weiterentwickelte Frontend der digitalen Plattform jetzt auch im Bereich Tranchenvertrieb Strom u.a. bestimmte Features einfach und

schnell ein- und ausschalten oder Kunden Limits in der Abgabemenge setzen.

Neben diesen umfangreichen Softwareerweiterungen für die Weiterentwicklung des Großkunden-Portals, begleitete mgm auch das Rebranding der Oberfläche beim Übergang unseres Kunden zu einer eigenständigen Unternehmens-Einheit technisch beratend.

### Warum mgm consulting partners?

Da mgm consulting partners dem Kunden bereits aus mehreren Vorgängerprojekten als kompetenter, erfolgreich agil beratender Partner bekannt war, entschied man sich, für die Weiterentwicklung und das Rebranding des digitalen Plattform-Frontends im Rahmen des Übergangs zur eigenständigen Unternehmenseinheit erneut zur Zusammenarbeit mit mgm.

Die mgm-spezifische Kombination von differenziertem Frontend- und Backend-Fachwissen, jahrelanger praktischer Erfahrung in agiler Beratung und zwischenmenschlicher Team-Kompetenz unserer Berater trug maßgeblich zur erfolgreichen Weiterentwicklung der digitalen Großkunden-Plattform bei.

### Kontakt

Frank Kneschke

E-Mail: [Frank.Kneschke@mgm-cp.com](mailto:Frank.Kneschke@mgm-cp.com)

mgm consulting partners gmbh  
Holländischer Brook 2 • 20457 Hamburg  
Telefon +49 40 / 80 81 28 20 - 0  
Telefax +49 40 / 80 81 28 20 - 388  
[www.mgm-cp.com](http://www.mgm-cp.com)