

Menü

Startseite IT

Automatisierung

Warum der B2B-Vertrieb neue Wege in der Abrechnung gehen muss

Innovation trifft auf Handarbeit: Studie von Kreutzer Consulting und Solarize ergibt: jede fünfte B2B-Abrechnung braucht händische Nachbesserungen.



Artikel von Stephanie Gust

veröffentlicht am 20.02.2026, 13:59 Uhr



Viele Versorger verlassen sich weiterhin auf eine Kombination aus etablierten ERP-Systemen und – als "Retter in der Not" – Microsoft Excel. Das Bild wurde mit KI generiert. Bild: © prarthana/AdobeStock

Der B2B-Energiemarkt erlebt einen Wandel von Festpreisprodukten hin zu maßgeschneiderten Lösungen wie PPAs, Spotmarkt-Modellen und Tranchen-Produkten. Doch während der Vertrieb erfolgreich innovative Produkte platziert, stößt die Abrechnungsabteilung an ihre Grenzen: Eine aktuelle Branchenumfrage von Kreutzer Consulting und Solarize zeigt, dass jede fünfte Rechnung manuelle Eingriffe erfordert – die gewünschte Produktvielfalt wird dadurch zur wirtschaftlichen Belastung statt zum Wettbewerbsvorteil.

Der Status quo: Komplexe Produkte, einfache Werkzeuge

Die Umfrageergebnisse zeigen ein klares Bild: Fast alle befragten Unternehmen bieten klassische Festpreise an (94 Prozent), doch bereits über die Hälfte hat Tranchenmodelle und Spotmarktprodukte im Portfolio. Besonders deutlich wird der Trend bei den "Kombiprodukten" (über 50

Prozent) und PPAs (44 Prozent), die individuelle Abnahmeverträge direkt mit Erzeugern verknüpfen.

Die Ernüchterung folgt beim Blick auf die genutzten Systeme. Trotz der hohen Komplexität dieser Produkte verlassen sich viele Versorger weiterhin auf eine Kombination aus etablierten ERP-Systemen und – als "Retter in der Not" – Microsoft Excel. Die Studie identifiziert hierbei drei zentrale Herausforderungen, die den Handlungsdruck verdeutlichen: Der enorme Zeitaufwand für manuelle Prozesse (88 Prozent), die fehlende Flexibilität der Bestandssysteme (53 Prozent) und die daraus resultierende mangelnde Skalierbarkeit (45 Prozent).

Die Schmerzpunkte: Wenn manuelle Prozesse das Wachstum bremsen

Besonders drastisch ist der Blick auf die operative Realität: 17 Prozent der Unternehmen geben an, bei fast jeder Rechnung manuell eingreifen zu müssen. Bei weiteren 21 Prozent ist dies bei jeder vierten bis fünften Rechnung der Fall. In einer Welt, die nach Automatisierung und Effizienz verlangt, ist dieser hohe Grad an manueller Bearbeitung ein massiver Wettbewerbsnachteil.

Je innovativer das Produkt, desto höher die Hürde: Während Spotpreis- und Tranchenmodelle für etwa ein Viertel der Befragten schwierig abzurechnen sind, ist dies bei PPAs und Hybridmodellen bei rund der Hälfte der Unternehmen der Fall.

Die Konsequenz: Der Ruf nach Veränderung wird lauter. Ein Viertel der Unternehmen plant bereits konkret einen Systemwechsel, weitere 20 Prozent prüfen ihre Optionen oder behandeln das Thema strategisch. Die Mehrheit derjenigen, die einen Wechsel planen, möchte diesen innerhalb der nächsten zwei Jahre vollziehen. Es zeigt sich: Wer im B2B-Markt wachsen will, muss die Brücke zwischen innovativen Produkten und einer automatisierten, skalierbaren IT-Landschaft schlagen.

Marktsignal Systemwechsel: Die Evolution der B2B-Abrechnung

45 Prozent der befragten Versorger planen bereits einen Wechsel der Abrechnungslösung für B2B-Produkte. Da dieser Umstieg innerhalb der nächsten 24 Monate erfolgen soll, wird die automatisierte Beherrschung komplexer Zeitreihen voraussichtlich bis 2028 zum neuen Branchenstandard.

Damit wandelt sich die IT-Effizienz von der internen Optimierung zur zwingenden Voraussetzung für die eigene Handlungsfähigkeit. Wer diesen Modernisierungszyklus verpasst, verliert die Fähigkeit, neue Energiewelten ohne personellen Mehraufwand abzubilden.

Strategische Weichenstellungen für 2026

Aus Sicht von Kreutzer Consulting und Solarize reicht es nicht, neue Produkte zu entwickeln. Versorger müssten ihre Prozesse und Systeme so aufstellen, dass Komplexität beherrschbar bleibt. Eine strategische Neuausrichtung im B2B-Vertrieb sei daher ebenso nötig wie klare Prioritäten in der IT.

Entscheidend sei eine Abrechnung, die komplexe Zeitreihen automatisiert und verbrauchsgenau verarbeitet. Nur wenn Systeme skalierbar arbeiten, lasse sich Produktvielfalt wirtschaftlich abbilden. Andernfalls werde Innovation im Vertrieb zur Belastung im Backoffice.

Die Studie macht damit deutlich: IT-Effizienz ist keine interne Optimierung mehr, sondern Voraussetzung für Wachstum im B2B-Markt.

Haben Sie Fehler entdeckt? Wollen Sie uns Ihre Meinung mitteilen? Dann kontaktieren Sie unsere Redaktion gerne unter redaktion@zfk.de.

MEHR ZU DIGITALISIERUNG



Digitalisierungs-Ticker

Wuppertaler entscheiden sich für RKU IT – KI im Stromnetz

Die Wuppertaler Stadtwerke arbeiten künftig mit RKU IT zusammen. Ein Forschungsprojekt zeigt, wie KI Netzbetrieb verbessern kann.

Autor Stephanie Gust

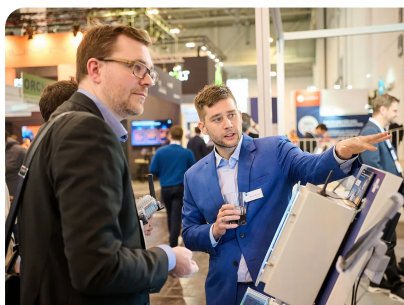


Thüga Abrechnungsplattform

TAP im Realbetrieb: Energieversorgungsunternehmen auf dem Weg auf die Plattform

Der TAP-Umstieg birgt Herausforderungen in sich. Welche das sind, berichten beteiligte Häuser offen aus dem Maschinenraum.

Autor Stephanie Gust



ERP-Systeme

E-world 2026: Plattformen statt Patchwork

Rückblick: Plattformstrategien dominieren die E-world 2026. Der S/4HANA-Endtermin 2027 erhöht den Handlungsdruck bei vielen Energieversorgern.

Autor Stephanie Gust

Nach oben

[Kontakt](#) [Abo](#) [E-Paper](#) [Briefings](#) [Podcast](#) [Verlag](#) [Presse](#) [Mediadaten](#)

[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Widerrufsbelehrung](#) [Barrierefreiheit](#) [Hilfe/FAQ](#)