

SOPTIM VIM: Erfolgreicher Energievertrieb

VTE; 24. April 2013; Peter Hüsser

soptim
Zukunft gestalten



**Erfolgreicher
Energievertrieb**
mit SOPTIM VIM

Worum geht es?

strategisch

Sicherstellung des operativen Geschäftsergebnisses im Energievertrieb
- **Transparenz bei Menge und Marge**



Worum geht es?

strategisch

Sicherstellung des operativen Geschäftsergebnisses im Energievertrieb
- **Transparenz bei Menge und Marge** -



taktisch

Bestandskunden halten, Neukunden gewinnen, Komplexkunden beherrschen
- **Planung, Monitoring, Rückschau** -

Worum geht es?

strategisch

Sicherstellung des operativen Geschäftsergebnisses im Energievertrieb
- **Transparenz bei Menge und Marge** -

taktisch

Bestandskunden halten, Neukunden gewinnen, Komplexkunden beherrschen
- **Planung, Monitoring, Rückschau** -

operativ

Attraktive und wettbewerbsfähige Angebote
- **Prognosen, Angebote, Produkte** -

Worum geht es?

strategisch

Sicherstellung des operativen Geschäftsergebnisses im Energievertrieb
- **Transparenz bei Menge und Marge** -

taktisch

Bestandskunden halten, Neukunden gewinnen, Komplexkunden beherrschen
- **Planung, Monitoring, Rückschau** -

operativ

Attraktive und wettbewerbsfähige Angebote
- **Prognosen, Angebote, Produkte** -

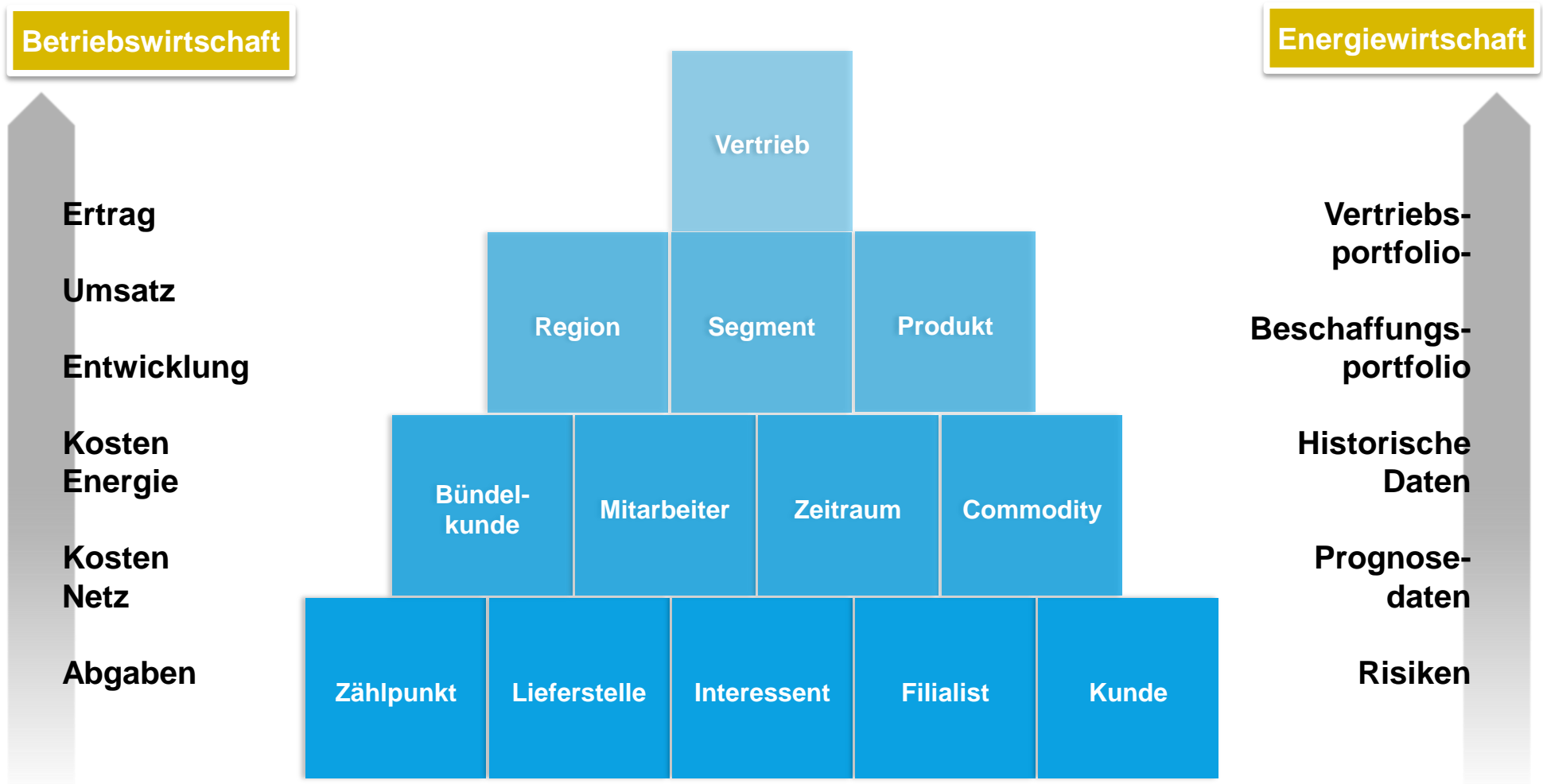
IT

Effizienter und konsistenter Vertriebsprozess
- **Integration, Automatisierung, Performance** -

Herausforderungen

... aus strategischer Sicht

Eine erfolgsorientierte Steuerung des Energievertriebes erwartet die konsistente Verdichtung operativer Geschäftsdaten zu aktuellen und belastbaren Kennzahlen.



Nutzen SOPTIM VIM

... aus strategischer Sicht

SOPTIM VIM berechnet zahlreiche strategische Kennzahlen aus den in den operativen Prozessen erfassten Geschäftsdaten ohne Medienbruch.

Transparenz

- Absatzmengen
- Margen
- Statistiken

- ➔ Wie entwickelt sich Marge, Menge, Kundenzahl ?

- ➔ Welche Produkten und Regionen generieren Absatzerfolge?

- ➔ In welchem Segment / Produkt gewinne / verliere ich Kunden ?

- ➔ Welche Segmente / Produkte / Kunden verdienen das Geld ?

- ➔ Wie viele Angebote lege ich um einen Vertrag zu gewinnen?

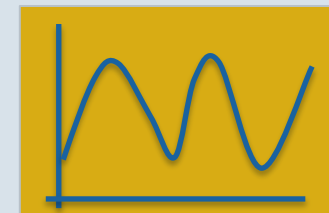
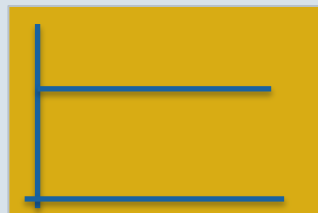
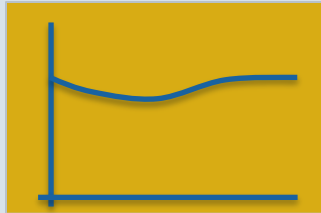


**Erfolgreicher
Energievertrieb
mit SOPTIM VIM**

Herausforderungen

... aus taktischer Sicht

Erfolgreicher Energievertrieb kennt das Lastverhalten seiner Kunden und bepreist Energie individuell, risikobewusst und dennoch wettbewerbsfähig.



Prognose

- Lastprofilverfahren
- Vergleichstagsprognose
- Temperaturregression
- Ereignisgesteuerte Anpassungen

Bepreisung

- HPFC (Marktpreis oder andere)
- Diverse Tranchenmodelle
- Risiko- und andere Zuschläge
- Festpreise,...

Nutzen SOPTIM VIM

... aus taktischer Sicht

SOPTIM VIM verknüpft alle Lieferstellen, Kunden und Verträge mit den prozess-relevanten Marktstrukturen und bildet das Absatzportfolio vollständig ab.

Effektivität

- Prozesse
- Berichtswesen
- Integration

➔ Attraktive und wettbewerbsfähige Angebote !

➔ Sicherheit bei Prognose und Kalkulation !

➔ Kenntnis über Wertbeitrag von Kunden !

➔ Marktpreisorientierte Transferpreismodelle mit der Beschaffung !

➔ Flexibles und umfassendes Berichtswesen !



**Erfolgreicher
Energievertrieb
mit SOPTIM VIM**

Herausforderungen

... aus operativer Sicht

Komplexe Datenstrukturen

- (Bündel-), Kunden, Lieferstellen
- Netze, Vertriebe
- Angebote und Verträge
- Kosten- und Erlöse

Komplexe Prozesse

- Absatzportfoliomanagement und Beschaffungssteuerung
- Angebotserstellung und –verfolgung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Bilanzkreismanagement (MaBiS)

Massendaten

- Prognosen und historische Werte
- Aggregierte Energiedaten und Kennzahlen
- Bündelkundenberechnungen
- Lieferänderungen

IT - Integration

- ERP, CRM, Beschaffung
- Marktkommunikation
- Datenredundanzen notwendig
- Funktionsredundanz vermeiden

Nutzen SOPTIM VIM

... aus operativer Sicht

SOPTIM VIM unterstützt zentrale und nebengelagerte Prozesse im Energievertrieb auf Basis eines performanten Zeitreihenmanagements.

Prozesse

- Sicherheit
- Geschwindigkeit
- Zeitgewinn

- ➔ Interessenten- und Kundenverwaltung
- ➔ Angebotserstellung und Vertragsverwaltung
- ➔ Energiedaten- und Bilanzkreismanagement für Backoffice
- ➔ Kunden- und Vertragsmonitoring
- ➔ Automatisierung von Verfahren und Berechnungsläufen
- ➔ [Versorgungsmanagement]



**Erfolgreicher
Energievertrieb
mit SOPTIM VIM**

Empfehlungen zum Einsatz von SOPTIM VIM

... aus Gesamtprozess und IT - Sicht

SOPTIM VIM ist ein Standardprodukt, das in mehr als 60 Energievertrieben erfolgreich eingesetzt wird.

Der Mehrwert für den Energievertrieb erhöht sich durch eine auf die Aufgabenstellung **angepasste Integration** in die IT-Landschaft des Unternehmens.

- ➔ Anbindung an ERP, CRM, Beschaffung erforderlich

- ➔ Eindeutige funktionale Systemabgrenzungen treffen und Prozessführer definieren

- ➔ Systemübergreifende Datenkonsistenz und -qualität im Integrationsbaustein sicher stellen



**Erfolgreicher
Energievertrieb**
mit SOPTIM VIM

Wie geht es weiter ?

SOPTIM bietet verschiedene Optionen, um Ihnen die bestmögliche Grundlage für eine Kaufentscheidung zu bieten:



Aachen



Im Süsterfeld 5-7
52072 Aachen

Tel. +49 241-91879-0
Fax +49 241-91879-109
aachen@soptim.ch

Essen



Dietrich-Oppenberg-Platz 1
45127 Essen

Tel. +49 201-84210-0
Fax +49 201-84210-518
essen@soptim.ch

München



Nymphenburger Strasse 4
80335 München

Tel. +49 89-208027-425
Fax +49 89-208027-450
muenchen@soptim.ch

Schweiz



Schürmatt 1
3053 Deisswil / Bern

Tel. +41 31 869 65 14
Fax +41 31 869 65 15
info@soptim.ch