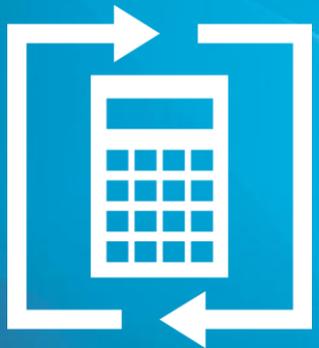


# SOPTIM VIM: Erfolgreicher Energievertrieb

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** -

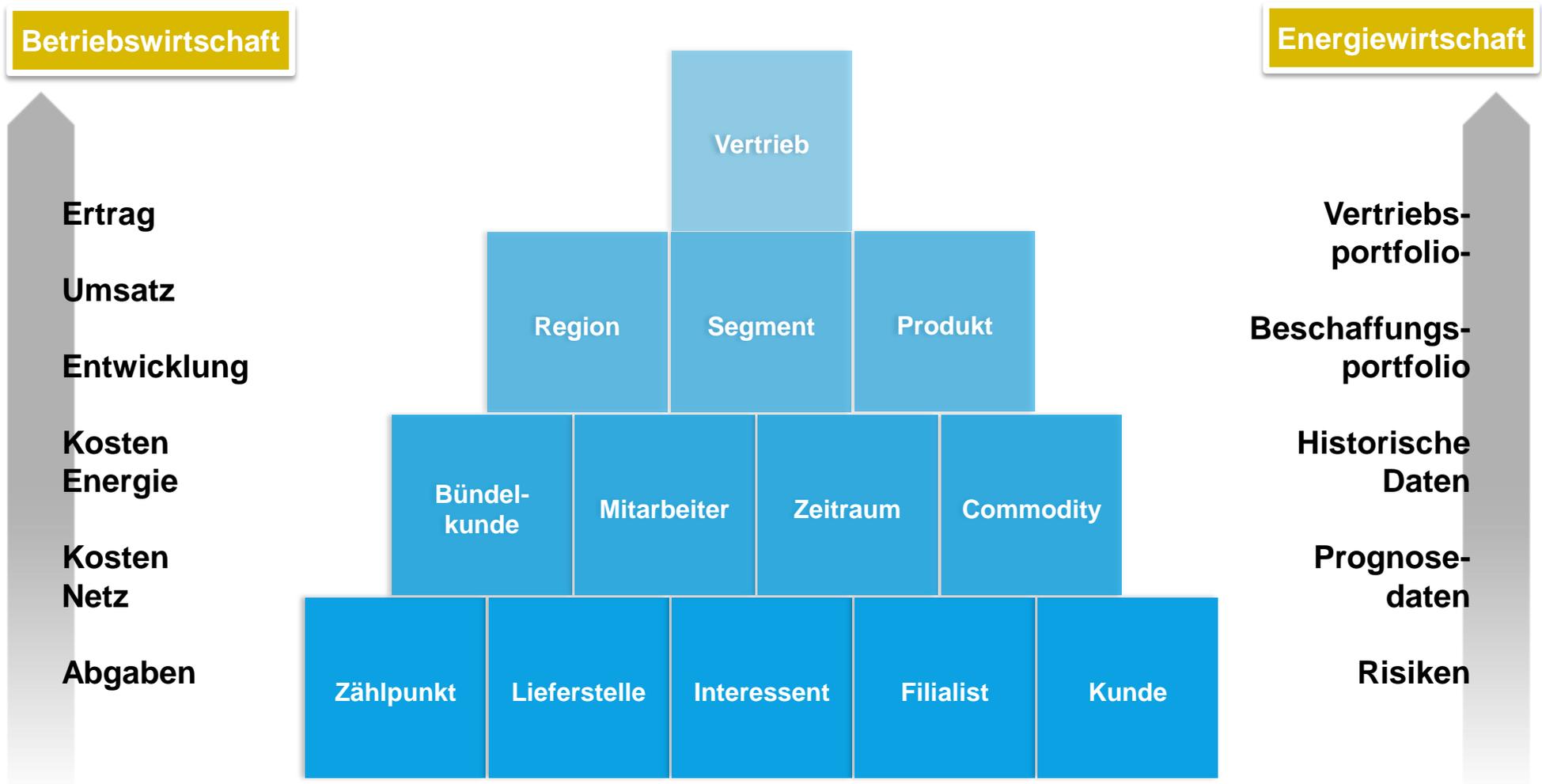
IT

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 ?

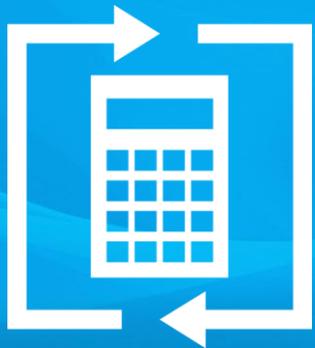
---

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

---

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

---

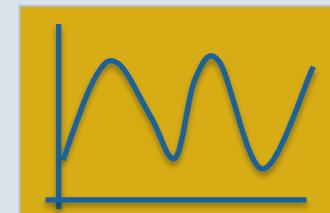
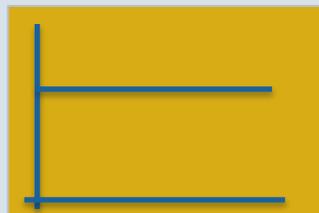
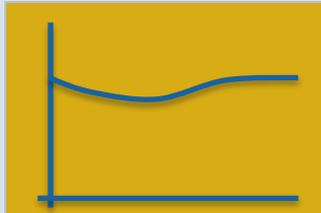



**Erfolgreicher  
Energievertrieb  
mit SOPTIM VIM**

# 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

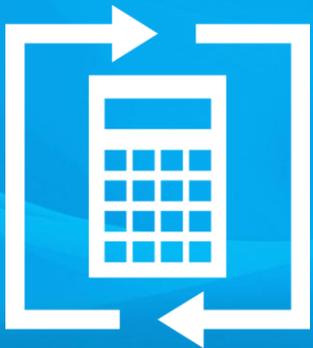
... aus operativer Sicht

**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

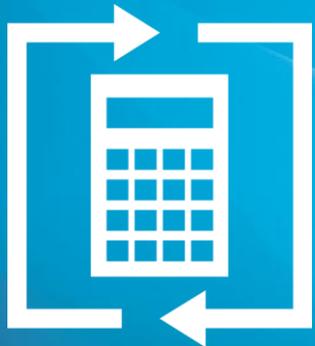
---

- ➔ 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