

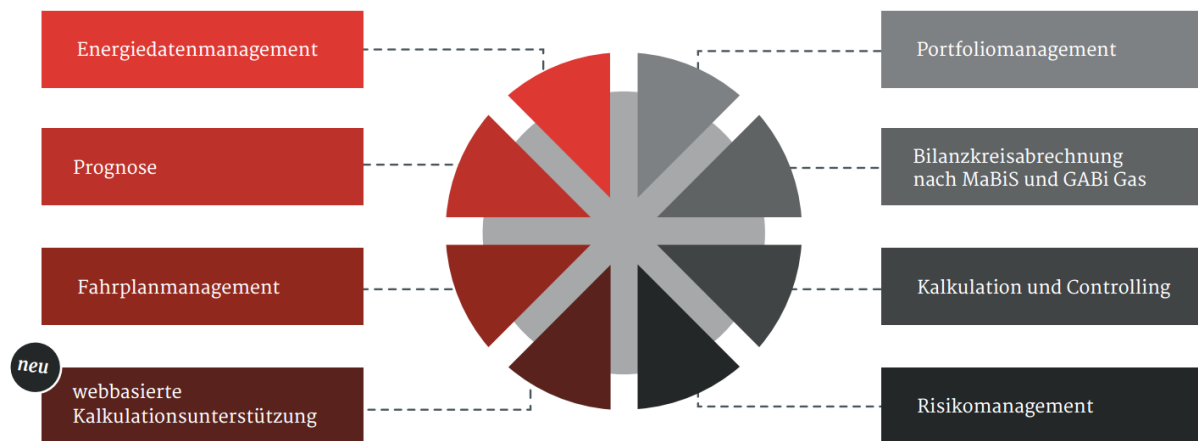
Die Dienstleistungsfamilie der EES ENERKO bekommt Zuwachs

Vertrieb ist in der Energiewirtschaft komplex und wird zunehmend komplexer. Vor allem die Einbindung neuer Vertriebskanäle und die notwendige Effizienzsteigerung stellen uns vor große Herausforderungen.

Zusammen mit langjährigen Kunden im Bereich Geschäftsprozessoutsourcing haben wir unsere Produktfamilie SaleSolution um eine webbasierte Kalkulationsunterstützung erweitert. Im Zentrum der Entwicklung standen hier ganz klar die praktischen Bedürfnisse eines modernen Energievertriebs:

- Schnell und einfach in der Anwendung
- Überall verfügbar – Laptop, Tablet oder stationär
- Sicher in der Methodik

Die Dienstleistungen, die im Rahmen der modularen Lösung angeboten werden, richten sich an Energievertriebseinheiten und unterstützen sie mit passgenauer Expertise in folgenden Bereichen:



Nun wurde SaleSolution um das neue Tool webbasierte Kalkulationsunterstützung erweitert. Dabei handelt es sich um eine an unsere zentrale Dienstleistung Energiedatenmanagement angebundene Webanwendung für den Vertrieb. Vertriebsmitarbeiter können damit überall und jederzeit auf Daten von Bestandskunden zugreifen, Lastgänge potenziell neuer Kunden hochladen oder aus Standardlastprofilen synthetisieren. Die folgenden Schlüsselfunktionen sind entscheidend für die Leistungsfähigkeit:

Ausgewählte Zeitreihen können in beliebige Zeiträume prognostiziert, auf künftige Bedürfnisse angepasst, auf Kennwerte hin analysiert und mit einer beliebigen PFC preislich bewertet werden.

Es können beliebige Aufschläge für z. B. Margen, Risiken und Vertriebskosten definiert und frei konfiguriert werden.

Untersuchung von Spotmarkt-, Mengen- und Ausgleichsenergie Risiken sowie deren monetäre Bewertung mit am Markt erprobten Methoden.

Definition von Kriterien, nach denen ein Lastgang zur Kalkulation durch z. B. den Handel freigegeben oder sogar durch diesen mit einer Expertensicht selber bewertet werden muss.

Der komplette Kalkulationsprozess ist geführt, so dass kein Schritt vergessen oder ausgelassen werden kann. Zudem werden alle Kalkulationen in der zentralen Datenbank gespeichert und stehen für weitere Aufgaben sicher zur Verfügung. Es können neue Varianten angelegt werden. So bleibt jede Version einer Kalkulation mit allen Informationen erhalten.

Außerdem können Bindefrist aufschläge nach verschiedenen Modellen Berücksichtigung finden und unterschiedliche Rechte vergeben werden. So ist gewährleistet, dass personell zwischen Kalkulieren und Administrieren getrennt werden kann – eine unerlässliche Funktion beim Einsatz dezentraler Vertriebsmitarbeiter.

Gerne stellen wir Ihnen unser Webtool auf der E-world 2018 vor.

Vereinbaren Sie einen Termin, Ihr Ansprechpartner ist:

Markus Müllers

Tel.: +49 241 99 00 19 13

Mail: markus.muellers@ees-enerko.de