

EVI-Integrationsmodul RT.easy

Automatische Übernahme der EVI-Angebotsdaten und Erstellung entsprechender Vertragskonstrukte in SAP IS-U

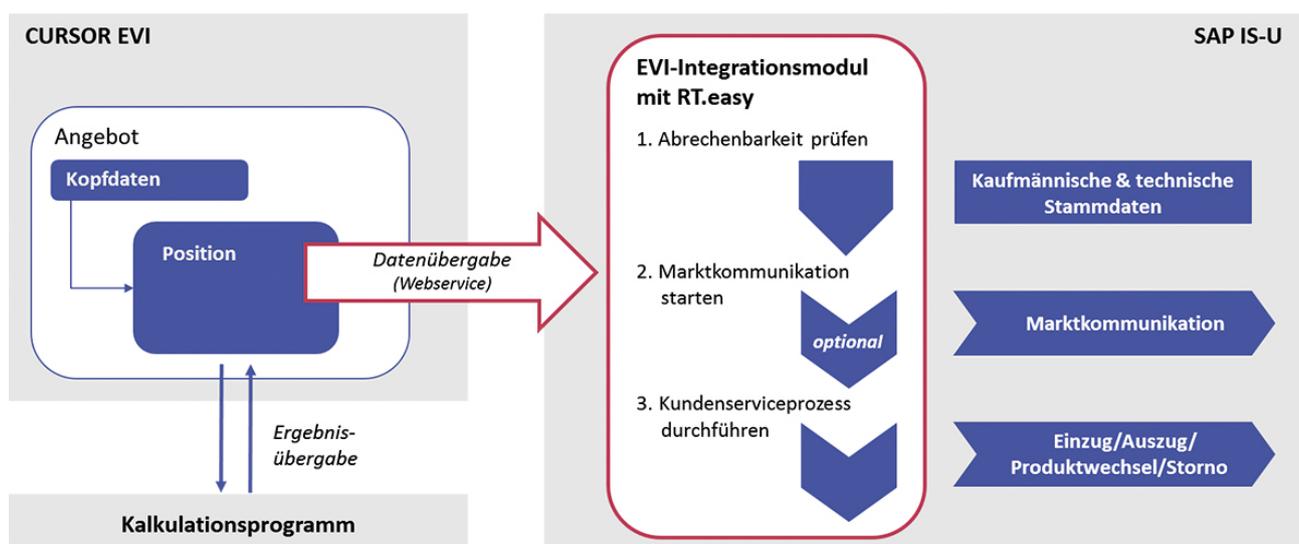
Energieversorger müssen permanent auf veränderte wirtschaftliche und marktpolitische Rahmenbedingungen reagieren. Parallel sind sie wachsenden Kundenansprüchen ausgesetzt. Wer unter diesen Rahmenbedingungen wirtschaftlich arbeiten will, muss seine System- und Prozesskosten im Griff haben. Eine Möglichkeit bietet hier die Industrialisierung relevanter Prozesse, auch über Systemgrenzen hinaus.

Nach einer Studie der Sopra Steria Consulting (fka Steria Mummert Consulting) im Frühjahr 2014 (befragt wurden Entscheider aus 100 Energieversorgungsunternehmen Deutschlands) sind 70 % der Befragten der Überzeugung, dass automatisierte Abläufe, die Entwicklung neuer Produkte bzw. die Konzentration auf margenstarke Produkte immer wichtiger werden.

Einer der kritischen Erfolgsfaktoren in Vertriebsabteilungen für Größt- und Großkunden bei einem Energieversorger ist die effiziente Kalkulation bzw. Erstellung von Angeboten. Bis es in diesem Kundensegment zu einem Vertragsabschluss

kommt, müssen oft eine Vielzahl von Angebotsvarianten kalkuliert werden. Wenn der Kunde eins der vorgelegten Angebotsvarianten annimmt, müssen im Abrechnungssystem die Angebotsangaben aus dem CRM übertragen und mittels der Marktkommunikation die Belieferung des Kunden mit seinem Vorlieferanten bzw. zuständigen Netzbetreiber geklärt werden. Vorgänge die bisher oftmals manuellen Tätigkeiten vorbehalten waren.

Durch den Einsatz des von Sopra Steria Consulting auf Basis der Lösungs-Suite RT.easy entwickelten EVI-Integrationsmoduls werden die abrechnungsrelevanten Informationen aus dem in EVI hinterlegten Angebot dem jeweiligen SAP IS-U System zur Verfügung gestellt und die entsprechenden Datenkonstrukte automatisch in SAP IS-U aufgebaut. Folgeprozesse, die mit der Annahme eines Angebotes zusammenhängen, wie z.B. die Lieferanmeldung oder die notwendige Marktkommunikation können ebenfalls integriert werden. Die Schnittstelle kann dabei als SOAP-Web-Service bzw. SAP-RFC-Baustein realisiert sein.



Schnittstelle CURSOR CRM-Lösung EVI und SAP IS-U mit Add-on der RT.easy-Suite

Effizienz durch Industrialisierung

Die Industrialisierung von Geschäftsprozessen gewinnt in der Energiebranche immer mehr an Fahrt. Angesichts des wachsenden Wettbewerbs und neuer Regulierungsvorgaben müssen die Versorger ihre Vertriebs-, Abrechnungs- und Serviceprozesse sowie das Reporting effizienter gestalten.

21 % der Befragten der Studie gehen deshalb von einer sehr hohen Bedeutung der Standardisierung und Automatisierung von Prozessen aus, weitere 43 % halten sie für eher bedeutend.

SYSTEMVORAUSSETZUNGEN

- CURSOR CRM-Lösung EVI ab Version 2014.1
- Standard SAP IS-U ab SAP_BASIS 702, SAP_ABA 702, IS-UT 605, Kernel 720

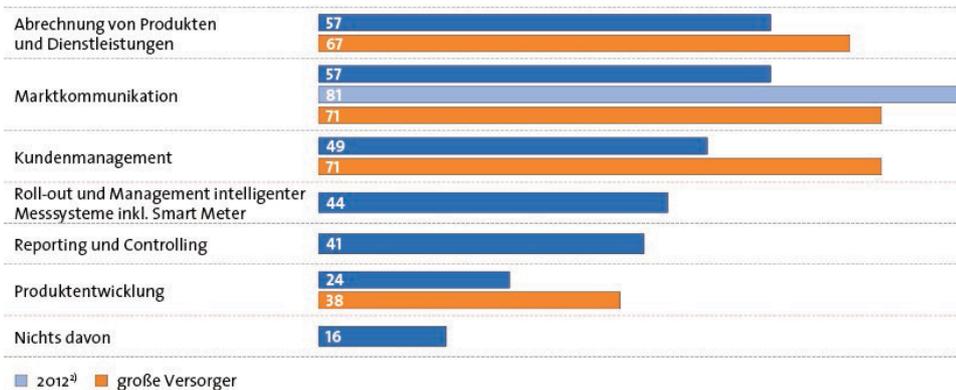
UNSER PARTNER:

sopra steria
CONSULTING

Sopra Steria Consulting zählt zu den Top 10 der Business Transformation Partner in Deutschland. Als ein führender europäischer Anbieter für digitale Transformation bietet Sopra Steria mit 35.000 Mitarbeitern in über 20 Ländern eines der umfassendsten Portfolios für End-to-End-Services: Beratung, Systemintegration, Softwareentwicklung und Business-Process-Services. Im Zusammenspiel von Qualität, Leistung, Mehrwert und Innovation befähigt Sopra Steria seine Kunden, IT optimal zu nutzen.
www.soprasteria.com

Abrechnung und Marktkommunikation werden automatisiert

(Bis 2016 geplante Investitionen in die Standardisierung und Automatisierung von Prozessen nach Bereichen; in Prozent der Befragten¹⁾)



1) Mehrfachnennungen möglich. 2) Branchenkompass 2012 Energieversorger.
Quelle: Steria Mummert Consulting; F.A.Z.-Institut.

Bei den genannten Funktionen handelt es sich teilweise um optionale Erweiterungen.
Alle im Text erwähnten Produkte sind Marken der jeweiligen Firmen.
Bildmaterial: © cursor.de
02/2016. Technische Änderungen vorbehalten.



Bitte fordern Sie Ihr Angebot bei Ihrem Consultant oder Key Account Manager an.

Ihr Ansprechpartner:
Markus Keil
Teamleiter IT-Consulting und Akademie
Telefon +49 641 400 00-215
markus.keil@cursor.de

CURSOR[®]
Software AG

CURSOR Software AG
Friedrich-List-Straße 31
35398 Gießen | Germany
Telefon +49 641 400 00-0
info@cursor.de
www.cursor.de