



Die zukunftssichere Branchenlösung für Vertrieb und Kundenservice in kleinen und mittleren Stadtwerken.

Ein wesentlicher Vorteil im Einsatz eines CRM-Systems liegt darin, dass der Vertrieb effektiv und unbundlingkonform seine Kunden betreuen kann, ohne dass in die Billingstrukturen eingegriffen werden muss. Die Mitarbeiter bewegen sich in strukturierten Prozessen - das ermöglicht eine effiziente Arbeitsweise und erhöht langfristig die Qualität und somit auch die Kundenzufriedenheit.

energizer

Branche

Energieversorger

Nutzen:

- Investitionssicherheit durch Microsoft als weltgrößter Softwarehersteller
- Intuitive Bedienung durch bekannte Microsoft Oberfläche minimiert Schulungsaufwände und erhöht Akzeptanz
- Effizientes Arbeiten durch integrierte Best Practices
- Reduzierung der Projektaufwände durch Standardschnittstelle zu Neutrasoft und SAP IS-U
- Organisatorisches Unbundling ohne Eingriffe in die Billingssysteme
- Transparenz durch 360°-Blick auf Ihre Kunden und umfassende Reporting-funktionen

Systemvoraussetzungen

- Microsoft Dynamics CRM 4.0
- MS SQL Server ab Version 2005
- MS Exchange Server ab Version 2003
- MS Windows Server ab Version 2003
- MS Windows XP / Vista
- MS Office ab Version 2003

Marktsituation

Die Zeiten auf dem Energieversorgungsmarkt haben sich geändert. Mit dem „Unbundling“ in die beiden Bereiche Handel/Vertrieb und Netzbetrieb entstehen neue Rahmenbedingungen für Stadtwerke und Energieversorger. Der Ertragsdruck ist groß - nicht zuletzt durch das hohe Anspruchsdenken und die Wechselbereitschaft der Großkunden zu Wettbewerbern. Der Vertrieb rückt deshalb zunehmend in den Handlungsmittelpunkt der Stadtwerke. Kundentransparenz sowie kalkulierbare und damit ressourcenschonende Aktivitäten werden zu zentralen Aufgabengebieten.

Herausforderungen

Eine von der ec4u expert consulting ag in Zusammenarbeit mit der Hochschule Karlsruhe durchgeführte Studie zeigt, dass das informativische Unbundling und die damit zusammenhängende Umstrukturierung der Geschäftsprozesse nicht auf Knopfdruck realisierbar sind. Deshalb müssen die Kosten bei gleichzeitiger Verbesserung des Vertriebs optimiert werden (z.B. durch Vorkonfigurierung der Einstiegsmasken für Umzugs-/Neuanmeldungen oder Entsperrungen von Kundenkonten).

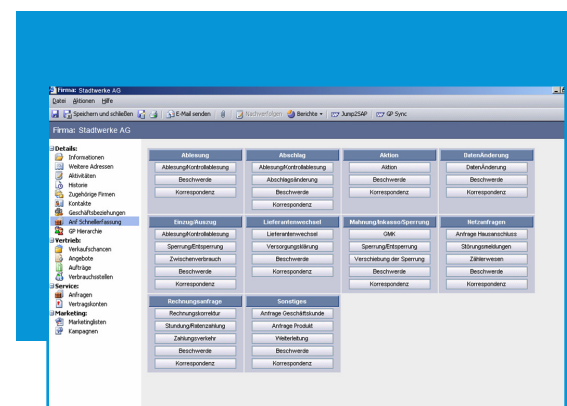
Lösungsansatz

Basierend auf dieser Studie hat die ec4u darüber hinaus den IT-relevanten Bedarf analysiert und die Ergebnisse in eine branchenspezifische Softwarelösung einfließen lassen.

Die Best Practices der Vertriebs- und Serviceprozesse, die für ein Stadtwerk relevant sind, wurden als Standards integriert. Mit „Energizer“ finden Stadtwerke nun eine exakt auf die Herausforderungen der Marktliberalisierung zugeschnittene Lösung.

Nutzen Sie die Chancen, die sich aus den neuen Anforderungen ergeben und erhalten Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit durch eine durchgängige Standardisierung Ihrer anfallenden Geschäftsprozesse mit „Energizer“.

Weitere Informationen sowie einen Auszug aus der Marktstudie finden Sie unter: www.ec4u.de



Vertraute Umgebung:

Dank der Integration in MS Outlook ist Energizer schnell und kostengünstig realisierbar sowie mit hoher Akzeptanz für jeden Mitarbeiter nutzbar.