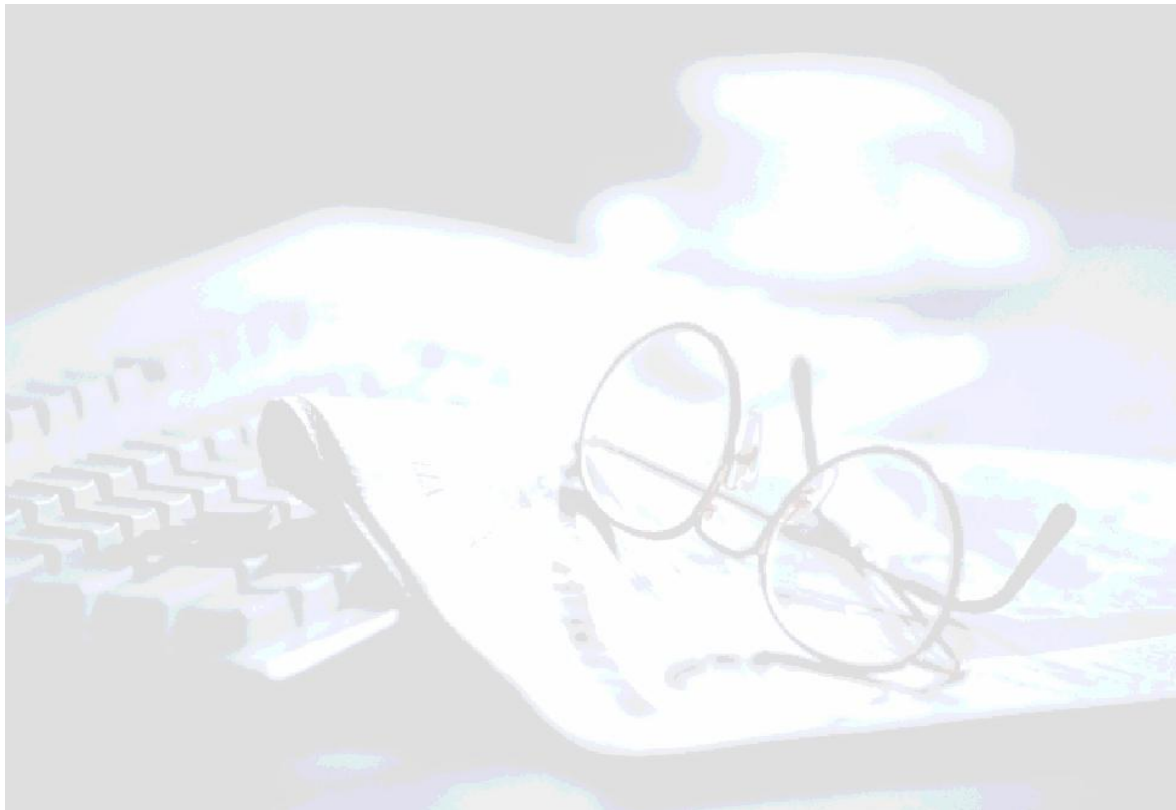


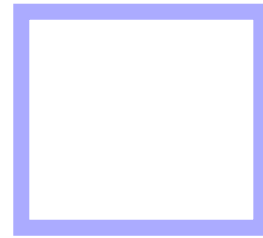


EnSupply - Das Angebotsmanagement im Energievertrieb

Die Integration von EnSupply mit SAP IS-U / CCS



Ein Softwareprodukt der ENERKO INFORMATIK GmbH, Aachen



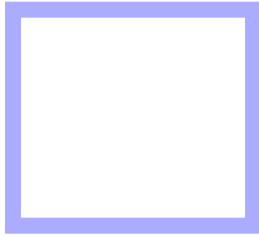
Angebotsmanagement im Energievertrieb

Die Liberalisierung des Energiemarktes stellt neue Anforderungen an die Informationsbeschaffung und an die Unterstützung von Arbeitsabläufen beim Energielieferanten. Zur Festigung der Marktposition der Unternehmen ist es dabei unumgänglich, dass die aktuell notwendigen Geschäftsprozesse rationell durch IT-Systeme abgebildet werden.

Mit der Einführung neuer Abrechnungssysteme (z.B. SAP IS-U), des Customer-Relationship-Managements (CRM) und des Energiedatenmanagements (EDM) werden in der Regel bereits wesentliche Kernbereiche des neuen Anforderungsprofils erfüllt. Die Abrechnungssysteme bilden dabei die zentrale und operative Informationsgrundlage für das Unternehmen.

Gleichwohl bestehen insbesondere in den Bereichen des Energievertriebs weitere Aufgabenschwerpunkte im Angebotsmanagement, die durch die vorhandenen Systeme nicht abgedeckt werden - deren prozessorientierte Bearbeitung aber mit dem fortschreitenden Wandel des Energiemarktes unumgänglich wird.





Anforderungen „Angebotsmanagement im Energievertrieb“

Erfolgsfaktoren im Energievertrieb

Der Erfolg im Energievertrieb ist abhängig von der Fähigkeit, möglichst schnell und sicher auf die Bedürfnisse der Kunden mit einem flexiblen Sortiment an Produkten und Preissystemen reagieren zu können. Diese reichen von einfachen Tarifstrukturen bis hin zu komplexen Preisregelungen, die saisonale und tageszeitliche Preisschwankungen oder sogar Preise auf Basis von ¼-Stundenwerten beinhalten.

Anwachsen von Angebotsanfragen

Seit der Öffnung des Marktes kann festgestellt werden, dass die Angebotsanfragen der Kunden im Bereich des Energievertriebs stark anwachsen. Hinzu kommt, dass recht kurze Laufzeiten für Energielieferverträge und Preisregelungen vereinbart werden, so dass mit Ablauf der Verträge neu verhandelt werden muss. Es ist weiterhin zu erkennen, dass die Vielfalt der Vertragsalternativen und die Komplexität der Produkt- und Preissysteme in einem erheblichen Maße zugenommen haben. Ein Preisvergleich zwischen Wettbewerbern wird heute sowohl dem Vertrieb des Unternehmens, wie auch dem Kunden erschwert.

Steuerung des Workflows

Eine schnelle und flexible Reaktion auf die Bedürfnisse der Kunden wird gefordert, um im Marktwettbewerb bestehen zu können. Das Angebotsmanagement steuert den Workflow und die Prozesse, die erforderlich sind, ein Angebot auf eine Kundenanforderung abgeben zu können. Das Angebot basiert auf einer Kundenkonfiguration als Anforderungsprofil und einem entsprechenden Preis.

Absatzstrukturanalyse beim Kunden

Im Bezug auf ein Managementsystem muss zunächst vorausgesetzt werden, dass das Anforderungsprofil des Kunden in Form der detaillierten Absatzstrukturanalyse informationstechnisch zur Verfügung gestellt werden kann. Weiterhin ist es notwendig, dass die kundenindividuellen Kosten für Beschaffung, Netznutzung, Vertrieb, etc. aus vorliegenden Preissystemen und Beschaffungsszenarien hergeleitet und die Kundenwerte und Angebotsrisiken effektiv analysiert und bewertet werden können.

Die Kalkulation von Angeboten ist ein iterativer Prozess, bei dem der zu erwartende Erfolg und die Risiken miteinander abgewogen werden müssen und die Unternehmensziele als Vorgaben für die weitere Verhandlungsstrategie dienen.



Vereinfachung geht zu Lasten der Flexibilität

Unsicherheiten bestehen in vielen Unternehmen hinsichtlich des zu erwartenden Erfolgs bei der Angebotserstellung. Bislang gängige vereinfachte Verfahren zur Wirtschaftlichkeitsberechnung werden in Zukunft nicht mehr ausreichen, den tatsächlichen Wert eines Energieliefervertrags zu bestimmen. Diese Vereinfachung geht zu Lasten der Flexibilität, dem Kunden - entsprechend seiner Abnahmestruktur - wettbewerbsfähige und dem Unternehmen möglichst günstige und sichere Vertragskonditionen zu garantieren.

Zeitreihenbezogene Deckungsbeitragsrechnung

Insbesondere bei der Angebotskalkulation und der Heranziehung kundenindividueller Energiepreise und Vertragsbedingungen besteht der Bedarf nach einer „Zeitreihenbezogenen Deckungsbeitragsrechnung“, die sich auf die gemessenen und prognostizierten Lastgänge des Kunden, die Produkt- und Preissysteme des Unternehmens, die zeitreihenbezogenen Beschaffungsszenarien für die Lieferstellen und die anteiligen Kosten des Kunden bezieht.

Bewertung von Angebotsrisiken

In der integrierten Risikoanalyse werden die weiteren potenziellen Risiken ermittelt und bewertet, die zu einer Gefährdung des Erfolgs beitragen könnten. Die Maßnahmen zur Reduzierung der Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken und zur Minderung der Auswirkungen müssen dabei definiert und geplant werden können.



Alle Angebotsunterlagen, Vertragstexte und Dokumente müssen automatisiert, einheitlich und reproduzierbar erstellt werden können.

Unter allen diesen Voraussetzungen stellt die effiziente IT-Unterstützung des Vertriebs einen unverzichtbaren Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen dar.

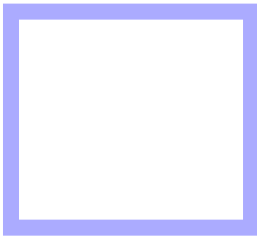
Integration in die IT-Struktur des Unternehmens

Kritische Erfolgsfaktoren in der Umsetzung dieser Anforderungen liegen darin, im Unternehmen ein verbindliches und unternehmensweit akzeptiertes Rechenverfahren für die zeitreihenbezogene Deckungsbeitragsrechnung zu etablieren, zu dessen Einsatz die maßgeblichen Unternehmensbereiche aus Gründen des Controllings verpflichtet werden müssten. In die Berechnung gehen eine Menge an Informationen, wie die Energielieferverträge, Liefermengen und Erlöse, Lastgänge/Lastprofile, Bezugspreisszenarien, Preissysteme für die Energielieferung und Netznutzung und die Kostenstrukturen des Unternehmens ein. Die maßgeblichen Daten werden in der Regel in verschiedenen Systemen gehalten. Daher ist eine geeignete integrierende Software zum Angebotsmanagement und zur Abbildung der Geschäftsprozesse erforderlich.



EnSupply – Das Produkt

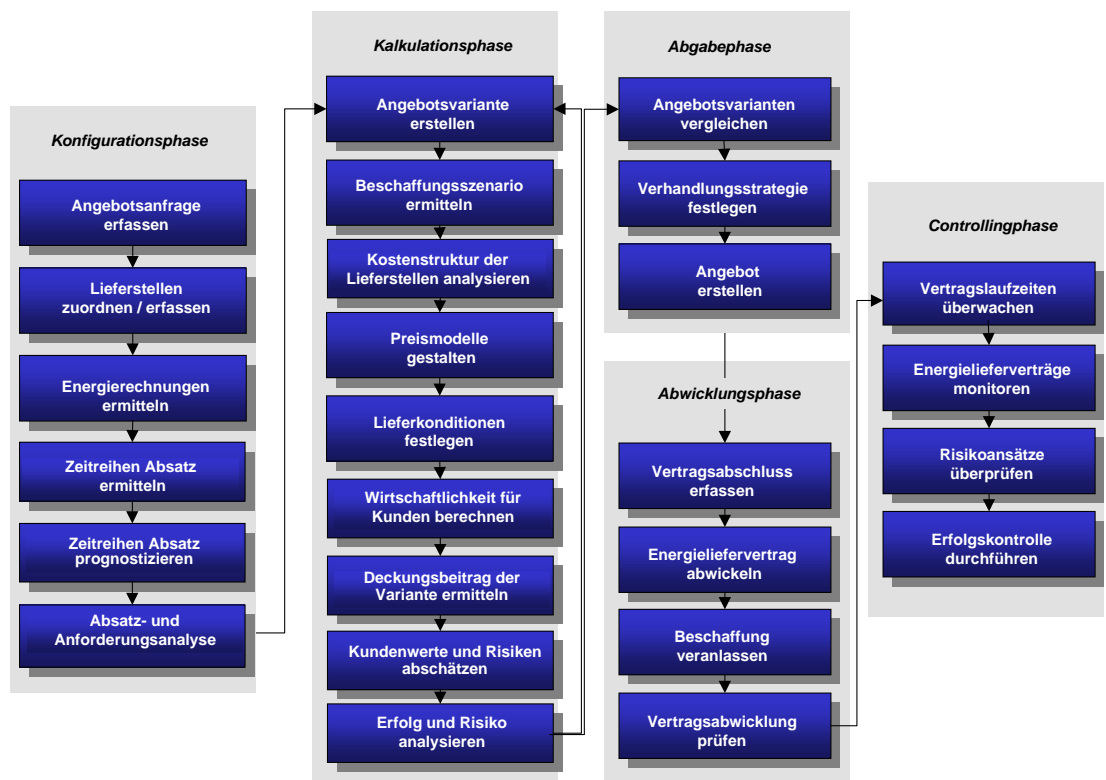
Das Angebotsmanagement im Energievertrieb hat durch die Liberalisierung des Energiemarktes erheblich an Bedeutung gewonnen. Das Produkt EnSupply bildet den Workflow ab, der im Rahmen des Angebotsmanagements für eine flexible, schnelle und sichere Bearbeitung erforderlich ist.



EnSupply - Geschäftsprozesse des „Angebotsmanagements“

Beginnend mit der Angebotsanfrage des Kunden und endend mit der Durchführung der Erfolgskontrolle für den Energievertrieb wird der Workflow des Angebotsmanagements in fünf Bearbeitungsphasen unterstützt:

- Die Konfigurationsphase
- Die Kalkulationsphase
- Die Abgabephase
- Die Abwicklungsphase
- Die Controllingphase



EnSupply - Die Konfigurationsphase



In der Konfigurationsphase wird das Anforderungsprofil des Kunden für die betroffenen Lieferstellen aus dem vorliegenden Datenbestand des Unternehmens ermittelt und im Zuge der Absatz- und Anforderungsanalyse für die Kalkulationsphase zur Verfügung gestellt.

Bei bestehenden Kunden kann die Angebotskonfiguration vollständig und sicher aus den verfügbaren Datenbeständen des Unternehmens (SAP IS-U, EDM) hergeleitet werden. Bei Neukunden ist eine manuelle Datenerfassung bzw. der Import von Daten erforderlich.

Angebotsanfrage erfassen

Die Kundenanfragen zur Erstellung eines Angebots werden mit dem Datum, dem Gegenstand der Anfrage und dem Konfigurationswunsch des Kunden erfasst. Die Anfrage wird dem zuständigen Mitarbeiter des Vertriebs zugeordnet. Die Ansprechpartner beim Kunden werden hinsichtlich ihrer Zuständigkeit in der Datenbank verwaltet.

Kundendaten online verfügbar

Die relevanten Kundendaten stehen im Business Objekt "Kunden" über eine Integration mit SAP IS-U online zur Verfügung, sofern es sich um bestehende Geschäftspartner handelt. Bei Neukunden können die notwendigen Personendaten manuell erfasst werden.

Lieferstellen zuordnen / erfassen

Bei bestehenden Kunden werden die für das Angebot relevanten Informationen über die Business Objekte "Energiefieferverträge", sowie Lieferstellen mit ihren "Zählpunkten" zugeordnet. Die Daten stehen über die SAP-Integration mit dem Angebotsmanagement online zur Verfügung.

Bei Neukunden können die Vertragsdaten z.B. anhand der Unterlagen (Verträge, Energierechnungen, etc.) und Angaben des Kunden erfasst werden.





Online-Schnittstelle
für Energierechnungen

Energierechnungen ermitteln

Die Abnahmestruktur des Kunden an den betroffenen Lieferstellen bildet die Grundlage für die Angebotskalkulation und –erstellung. Über die Online-Schnittstelle mit SAP werden die für die Absatzanalyse erforderlichen Rechnungsdaten bereitgestellt. Bei Sondervertragskunden mit monatlicher Abrechnung werden alle Monatsrechnungen und Jahresausgleichsrechnungen der letzten Jahre herangezogen - bei Kunden des Allgemeinen Tarifs entsprechend die Jahresrechnungen, die in SAP IS-U historisch vorliegen.

Bei Neukunden erfolgt die Erfassung auf Grundlage der Angaben des Kunden bzw. auf Basis der vorgelegten Rechnungsbelege.

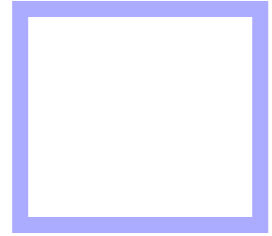
Integration des
Energiedatenmanagements

Zeitreihen Absatz ermitteln

Bei Zählpunkten mit regelmäßiger 1/4-Stundenmessung werden die gemessenen Zeitreihen des Absatzes online aus dem EDM-System übernommen.

Sofern beim Zählpunkt keine gemessenen Zeitreihen vorliegen, werden repräsentative Lastprofile herangezogen und auf Basis der vorliegenden Absatzmengen die synthetischen Lastprofile des Absatzes generiert.

Bei potenziellen Neukunden, die über eigene gemessene Zeitreihen verfügen, werden die 1/4-Stundenwerte über eine vom Datenformat frei konfigurierbare Import-Schnittstelle eingelesen.



Zeitreihen Absatz prognostizieren

„Ausrollen“ der Zeitreihen

Die Zeitreihen des Absatzes der Vergangenheit werden für den Zeitraum der angebotenen Vertragslaufzeit prognostiziert. Die Prognose erfolgt nach dem Prinzip des "Ausrollens von Zeitreihen". Dabei werden die historischen Zeitreihen zunächst über Kalenderfunktionen (Tag der Woche, Feiertage nach Regionen, Schulferien nach Regionen) in den Prognosezeitraum projiziert bzw. hochgerechnet.

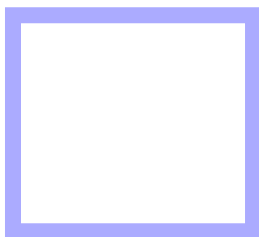
Individuelle Einflüsse berücksichtigen

Anschließend besteht die Möglichkeit, individuelle Einflüsse beim Zählpunkt (besondere Zyklen und Perioden, Kampagnen, Veranstaltungen, Betriebsferien, Produktionsplanung, Veränderung der Lastkurve etc.) mittels eines ergonomischen Lastprofileditors vorzunehmen.

Sofern konkrete Fahrpläne des Kunden vorliegen, für die ein verbindliches Angebot erstellt werden soll, werden die Prognosezeitreihen direkt über eine Importschnittstelle eingelesen.

Externe Prognoseverfahren

Sofern eine höhere Prognosegenauigkeit seitens des Vertriebs notwendig wird können spezielle externe Prognoseverfahren eingebunden werden. Diese Verfahren arbeiten nach den Prinzipien der Nichtlinearen Regression bzw. auf der Grundlage Neuronaler Netze und Künstlicher Intelligenz. Mit diesen Methoden können beliebige Einflussgrößen auf die Absatzentwicklung (Witterung, Konjunktur, Preisentwicklung, Lebenshaltung, etc.) variabel analysiert und auf die Lieferstellen bezogen für die Absatzprognose angewendet werden.



Anforderungskonfiguration des Kunden

Absatz- und Anforderungsanalyse

Die Absatz- und Anforderungsanalyse stellt das Ergebnis der Konfigurationsphase dar. In grafischer und tabellarischer Form werden die bisherige Absatzentwicklung und der zukünftige Energiebedarf der Lieferstellen ermittelt. Die Kennwerte des Energieverbrauchs, der Energiekosten für den Kunden und des Lastverhaltens werden dargestellt und dienen zum einen zur Abstimmung des Anforderungsprofils mit dem Kunden. Andererseits bildet die Analyse die Grundlage für das weitere Vorgehen in der Kalkulationsphase.

EnSupply - Die Kalkulationsphase



In der Kalkulationsphase für eine Angebotsvariante werden die Kosten für die Beschaffung, Netznutzung und sonstige zuzuordnende Kostenanteile ermittelt und daraus die Lieferkonditionen bestimmt. Im Rahmen der nachfolgenden Risikoanalyse werden die zu erwartenden Erfolge, Kundenwerte und Risiken gegenüber gestellt.

Angebotsvariante erstellen

Auf der Grundlage der historischen und prognostizierten Abnahmestruktur können unterschiedliche Angebotsvarianten aufgebaut werden. So können sowohl die individuellen Angebotskonditionen für den Kunden, als auch Mitbewerberkonditionen und Musterpreisregelungen des Unternehmens als eigenständige Angebotsvarianten angelegt und dann später verglichen werden.

Beschaffungsszenario ermitteln

Auf Basis der prognostizierten Absatzstruktur werden die Energiebeschaffungskosten über den Angebotszeitraum ermittelt. Hierbei ist nach unterschiedlichen Beschaffungsszenarien zu unterscheiden.

Matrix der Beschaffungspreise

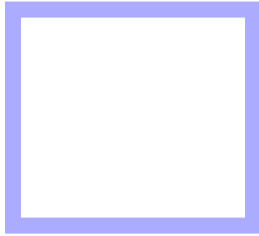
- Beschaffungsszenario 1: Die Beschaffungskosten werden über eine Preismatrix ermittelt, die den Bezugspreis in Abhängigkeit von der Kundengruppe und von der Benutzungsstruktur (Jahresvollbenutzungsstunden, Arbeit, Leistung) darstellt.

Zeitreihen der Beschaffungspreise

- Beschaffungsszenario 2: Die zukünftigen Beschaffungskosten stehen in Form einer Zeitreihe (Price-Forward-Curve) zur Verfügung, die von seiten des Energieeinkaufs bzw. Energiehandels anhand des vorhandenen Beschaffungsportfolios ermittelt und über Handels- und Prognosetools täglich aktualisiert wird.

Beschaffung einzelner Energiebänder

- Beschaffungsszenario 3: Die Energiemengen für den Kunden sollen direkt am Markt eingekauft werden. In diesem Fall werden die Zeitreihen des Absatzes als Fahrpläne an den Energieeinkauf übermittelt. Der Energieeinkauf entscheidet, ob die Energiemengen über das vorhandene Portfolio abgedeckt werden können oder ob neue Energiebänder zu beschaffen sind. In jenem Fall werden Angebote von Energiehändlern in Form von Zeitreihen des Bezugspreises verbindlich eingeholt. Diese Zeitreihen des Bezugspreises werden dann an das Angebotsmanagement gemeldet und dienen für die weitere Verarbeitung.



Preisblätter für die
Netznutzung

Aufschlüsselung der
anteiligen Gemeinkosten

Kostenstruktur der Lieferstellen ermitteln

Neben den Beschaffungskosten werden noch die Netznutzungskosten, Vertriebs- und Marketingkosten, sowie die sonstigen anteiligen Gemeinkosten berücksichtigt.

Die Netznutzungsentgelte der einzelnen Netzbetreiber bzw. des eigenen Unternehmens stehen als Preisblätter im System zu Verfügung und können zur Berechnung genutzt werden.

Für die weiteren Kostengruppen werden die anteiligen Kostenschlüssel z.B. auf Grundlage der zugehörigen Kundengruppe und der Absatzstruktur (Liefermengen, Erlöse, etc.) an den Lieferstellen herangezogen.

Ausblick: Bei einer vorhandenen detaillierten Kostenträger- / Kostenstellen / Kostenartenrechnung im Unternehmen, die kundenspezifische Kosten darstellt, werden die Kostenansätze über eine Schnittstelle mit SAP R/3 hergeleitet.

Preismodelle gestalten

Sofern dem Kunden individuelle Preise angeboten werden sollen, wird mit dem System ein Preismodell gestaltet. Ausgehend von Kostenstrukturen des Kunden und den für den Vertrieb vorgegebenen Preisspielräumen in der Preismarge werden die Angebotspreise in einem Produkt- und Preismodell spezifiziert und hinterlegt.

Die Musterpreisregelungen des Unternehmens werden ebenfalls in dem Produkt- und Preismodell hinterlegt und können ebenfalls für die Festlegung der Lieferkonditionen herangezogen werden.

Spezifizierung der
Angebotspreise

Lieferkonditionen festlegen

Die Lieferkonditionen geben an, welche Preisregelungen für die einzelnen Lieferstellen angeboten werden sollen. Weitere Lieferkonditionen des Angebots, wie Laufzeiten, Boni, Rabatte, etc. werden den einzelnen Lieferstellen zugeordnet.

Wirtschaftlichkeit für Kunden berechnen

Die Wirtschaftlichkeit aus Sicht des Kunden wird in Gegenüberstellung der Kostenentwicklung der letzten Jahre und der zukünftig zu erwartenden Abnahmestruktur dargestellt. Außerdem erfolgt ein Preisvergleich für den Kunden zwischen den angebotenen Preisregelungen, den Musterpreisregelungen des Unternehmens und ggf. den Konditionen potenzieller Mitbewerber.

Deckungsbeitragsrechnung
als Wirtschaftlichkeits-
betrachtung für das
Unternehmen

Deckungsbeitrag der Variante ermitteln

Als Wirtschaftlichkeitskriterium für das Unternehmen dient der Deckungsbeitrag, der sich aus den Erlösen für Arbeit und Leistung abzüglich der individuellen Beschaffungskosten an den Lieferstellen, der Netznutzungsentgelte an den örtlichen Netzbetreiber und der Vertriebs- und Marketingkosten und sonstiger Gemeinkostenanteile ergibt. Die Wirtschaftlichkeit einer Angebotsvariante ist gegeben, sofern der Deckungsbeitrag positiv ist.

Bei der Ermittlung der Erlöse und Beschaffungskosten werden die prognostizierten Zeitreihen des Absatzes und Bezugs, sowie die Lieferkonditionen und –preise herangezogen.

Risikobetrachtung in der
Kalkulationsphase

Kundenwerte und Risiken abschätzen

Risiken ergeben sich bei der Angebotskalkulation hinsichtlich der anzunehmenden Energiemengen und Energiebeschaffungspreise. Weitere Werte und Risiken, die den Kunden betreffen, werden zur Risikoabschätzung aus SAP CRM ermittelt. Zu nennen wären: Liquidität, Bonität, Wechselrisiko, Cross-Selling-Wert, Referenzpotential, Kundenbeziehung, Kundenzufriedenheit, Kundenwertpotenzial (Customer Lifetime Value) usw.

Im Rahmen des Risikomanagements werden die Risiken bewertet, mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit versehen. Der zu erwartende Risikoschaden wird jeweils monetär bewertet.

Erfolg und Risiko analysieren

Zur Bewertung von Erfolg und Risiko einer Angebotsvariante wird ein Ratingverfahren eingesetzt, mit dem zunächst die rein monetären Einflußfaktoren Berücksichtigung finden. In einem weiteren Scoringmodell werden auch nicht monetäre Einflußfaktoren auf den Kundenwert heran gezogen.





EnSupply - Die Abgabephase

In der Abgabephase werden zunächst die Angebotsvarianten verglichen. Aus diesem Vergleich und aus der Kundenwert- und Risikobetrachtung heraus werden Verhandlungsstrategien festgelegt. Nach der Verhandlung mit dem Kunden wird das Angebot erstellt und dem Kunden vorgelegt.

Angebotsvarianten vergleichen

Die Angebotsvarianten werden einem Vergleich bezüglich der Wirtschaftlichkeit für den Kunden, des zu erwartenden Erfolgs für das Unternehmen und der Angebotsrisiken unterzogen. Der Vergleich dient dazu, die Unternehmensziele und Verhandlungsstrategien je nach Angebotsvariante festzulegen bzw. Verhandlungsspielräume aufzuzeigen.

Verhandlungsstrategie festlegen

Durch Auswahl einer Angebotsvariante wird die Verhandlungsstrategie des Vertriebs festgelegt. Die konkreten Verhandlungsergebnisse mit dem Kunden werden in der Datenbank des Angebotsmanagements dokumentiert und dann SAP CRM als Kundenaktivitäten zur Kenntnis gebracht.

Angebot erstellen

Die Angebotsunterlagen, Vertragstexte und Dokumente werden automatisiert, einheitlich und reproduzierbar über eine Serienbrieffunktion erstellt.



EnSupply - Die Abwicklungsphase

Die Abwicklungsphase beginnt mit dem Vertragsabschluss. Die Änderungen zum Energieliefervertrag werden im Vertragsmanagement veranlasst. Die Beschaffung der Energieliefermengen wird dem Portfoliomanagement mitgeteilt. Abschließend wird überprüft, ob die Folgeaktivitäten aus dem Vertragsabschluss korrekt ausgeführt wurden.

Vertragsabschluss erfassen

Die Angebotsannahmen als Vertragsabschlüsse mit dem Kunden werden im Angebotsmanagementsystem erfasst.

Energieliefervertrag abwickeln

Vertragsabschlüsse werden dem Vertragsmanagement in SAP IS-U mitgeteilt und die Vertragsänderungen bzw. Neuverträge prozessorientiert durchgeführt.

Beschaffung veranlassen

Dem Bereich Beschaffung werden die für den Vertragszeitraum prognostizierten Zeitreihen als Bestellmengen mitgeteilt, damit das geänderte Beschaffungsportfolio aufgebaut werden kann.

EnSupply - Die Controllingphase



In der Controllingphase werden zunächst die Laufzeiten der Verträge überwacht. In einem Monitoringschritt werden die Energielieferverträge regelmäßig bzgl. ihres Wertes und der Risiken überprüft. Die Erfolgskontrolle ermittelt den leistungsorientierten Gewinn bzw. Erfolg aus den Tätigkeiten im Rahmen des Angebotsmanagements im Energievertrieb.

Vertragslaufzeiten überwachen

Die Überwachung der bestehenden Energielieferverträge bzgl. ihrer Laufzeiten und Kündigungsfristen ist notwendig, damit bei Auslaufen von Verträgen eine kurzfristige Neuverhandlung mit dem Kunden erfolgen kann.

Energielieferverträge monitoren

Eine regelmäßige Überprüfung der Energielieferverträge bezüglich des tatsächlich erreichten Deckungsbeitrags ist sinnvoll - zum einen zur Darstellung des aktuellen Kundenwerts - zum anderen zur Überprüfung der eigenen Ansätze der Absatzmengen- und Preiserwartung.

Risikoansätze überprüfen

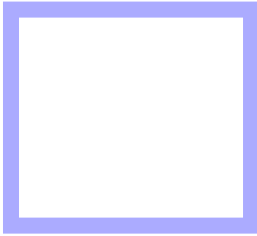
Die Risikoansätze für den Kunden sind regelmäßig zu überprüfen und bei Änderungen in SAP CRM zu dokumentieren.

Erfolgskontrolle durchführen

Bei der Erfolgskontrolle wird die Leistung des Vertriebs und der Mitarbeiter hinsichtlich der Arbeiten und des Erfolgs bei Vertragsabschlüssen dargestellt. Die Erfolgskontrolle auf Grundlage des Deckungsbeitrags und der Kundenrisiken kann wiederum als Basis für eine leistungsbezogene Erfolgsbeteiligung des Vertriebs dienen.

Vertragsabwicklung prüfen

Es wird überprüft, ob die Vertragsänderungen in SAP IS-U ordnungsgemäß durchgeführt worden sind. Weiterhin wird sicher gestellt, dass das Beschaffungsportfolio korrekt aufgebaut wurde.



EnSupply Die vollständige SAP – Integration

Das Produkt EnSupply ist über eine Online-Integration an SAP IS-U, SAP CRM und SAP EDM angebunden. Die technische Lösung der Integration erfolgt über den SAP Business Connector (SAP BC), der als Middleware eine sichere, performante und prozessorientierte Kommunikation zu den operativen SAP Systemen gewährleistet.

SAP BC unterstützt die automatische Synchronisation der wesentlichen Informationsbestände, wie Kundendaten, Vertragsdaten, Lieferstellen, Zählpunkte und Energieabrechnungen. Bei der Bearbeitung der Kundenprozesse wird auf Datenkonsistenz und auf die Durchgängigkeit der Prozesse geachtet. Die Datenintegration mit SAP verfolgt das Ziel, einen möglichst kostensparenden und effizienten Workflow zu gewährleisten.

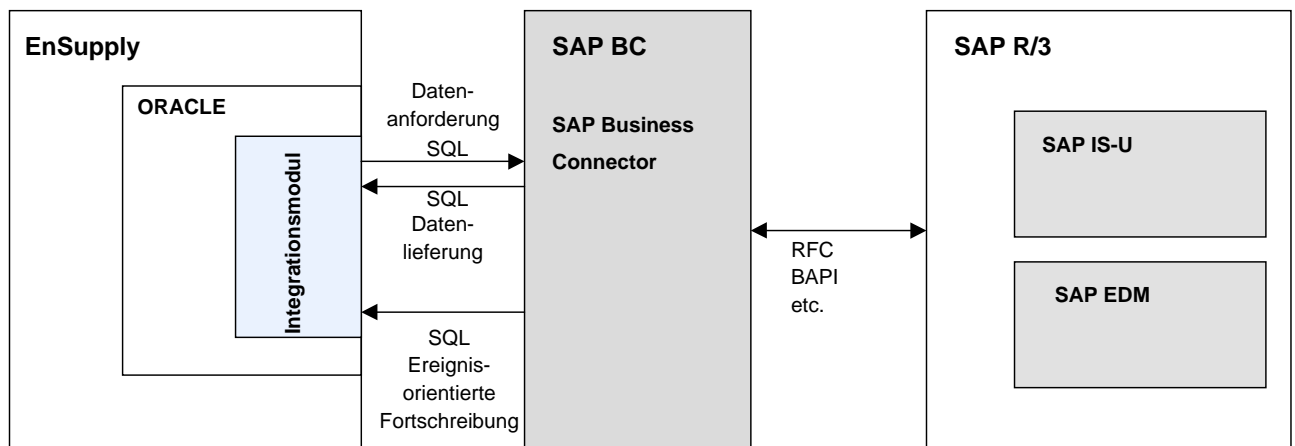
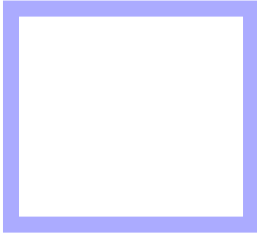


Abbildung : Schematisierter Aufbau der SAP-Integration



EnSupply – Systemkonfiguration

Systemeigenschaften

Mandanten- bzw. ASP - Fähigkeit

Wahlweise Client-Server-System oder Webbasierte Anwendung

Systemvoraussetzungen „Client-Server-System“:

Windows 95/98/2000/NT/XP

Monitor 1024 x 768

Systemvoraussetzungen „Webbasierte Anwendung“:

Microsoft Internet Explorer oder

Netscape Communicator

Datenbank

ORACLE Version 8.1.x bzw. Version 9i

ENERKO INFORMATIK GmbH

Markt 45-47

52062 Aachen

www.enerko.de

eMail: Friedel.Herten@Enerko-Informatik.de

Tel. : +49 (241) 413 44 66 - 36

Fax : +49 (241) 413 44 66 - 99