

# EnSupply

## Angebotsmanagement und Vertriebscontrolling

EnSupply - Das Managementsystem für den Energievertrieb



Ein Softwareprodukt der ENERKO INFORMATIK GmbH

# Angebotsmanagement

Ein erfolgreicher Energievertrieb muss auf die Kundenbedürfnisse schnell und sicher reagieren können, und zwar mit einem flexiblen und standardisierten Sortiment an Produkten und Preissystemen. Das Angebotsmanagement unterstützt den Workflow, der notwendig ist, dem Kunden schnell und sicher ein Angebot unterbreiten zu können.

Der Geschäftsprozess „Angebotsmanagement“ fasst die Geschäftsanwendungsfälle zusammen, die zur Erstellung von Energielieferangeboten und von Angeboten für Zusatzprodukte erforderlich sind. Weiterhin beinhaltet er die Erfassung der Angebotsentscheidungen durch die Kunden.



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 Vorgabe für die weitere Verhandlungsstrategie dienen.



Den Kern des Angebotsmanagements mit EnSupply bildet die „Zeitreihenbezogene Deckungsbeitragsrechnung“, die sich auf die gemessenen und prognostizierten Lastgänge bzw. Lastprofile des Kunden, die Produkt- und Preismodelle des Unternehmens, die zeitreihenbezogenen Beschaffungsszenarien für die Lieferstellen und die anteiligen Kosten des Kunden bezieht.

Alle Angebotsunterlagen, Vertragstexte und Dokumente können mit EnSupply automatisiert, einheitlich und reproduzierbar erstellt werden. Mit seinen Funktionen und Eigenschaften stellt EnSupply eine effiziente IT-Unterstützung für den Vertrieb und einen unverzichtbaren Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen dar.

## Die Highlights von EnSupply im Angebotsmanagement

- Effiziente Abwicklung der Angebotskalkulation im Energievertrieb
- Alle Informationen des Angebotsmanagements in einer Datenbank
- Zentrale Vorgabe von Kalkulationsregeln und Kalkulationsgrundsätzen
- Methodische Abbildung der Kalkulationsphilosophie des Unternehmens
- Erfolgsorientierte Betrachtung der erwirtschafteten Deckungsbeiträge und Margen
- Generierung des Bottom-Up-Absatzportfolios als Grundlage für die Beschaffung
- Revisions sichere Dokumentation der Angebotsprozesse

# Vertriebscontrolling

Das Vertriebscontrolling soll als wesentlicher Bestandteil des Vertriebsmanagements die zur Unterstützung der Planung, Steuerung und Kontrolle relevanten markt-, betriebs- sowie finanzwirtschaftlichen Informationen des Vertriebs zur Verfügung stellen. Der Einsatz von geeigneten Controllingaktivitäten soll sowohl die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte gewährleisten als auch die Reaktions- und Koordinationsmöglichkeiten des Vertriebs auf die Entwicklungen des Marktes aufzeigen.



Das Vertriebscontrolling mit EnSupply ist in erster Linie operativ und in die Zukunft ausgerichtet. Das Forecasting mit EnSupply spielt in dieser Hinsicht eine herausragende Rolle mit dem Ziel, die Erfolgspotenziale der Produkte des Vertriebs zu erkennen und die Produktgestaltung dahingehend und unter den Gesichtspunkten des Wettbewerbs auszurichten.

Eine regelmäßige Überprüfung der Energielieferverträge bezüglich des tatsächlich erreichten Deckungsbeitrags als Nachkalkulation ist sinnvoll – zum einen zur Darstellung des aktuellen Kundenwerts – zum anderen zur Überprüfung der eigenen Ansätze für die Absatzmengen- und Erlöserwartung.

Die Deckungsbeitragsrechnung und Planerfolgsrechnung mit EnSupply, sowie die regelmäßige Ermittlung von Kennzahlen über Vertriebsaktivitäten durch das Vertriebscontrolling stellen insgesamt eine wesentliche Basis für den rentabilitätsorientierten Energievertrieb dar.

Die Erfolgskontrolle auf Grundlage des aktuellen Deckungsbeitrags und der Kundenrisiken sowie die weiteren Controllingfunktionen und Analysen von EnSupply tragen ganz wesentlich zur Erarbeitung und Entwicklung von erfolgreichen Vertriebsstrategien bei.



## Die Highlights von EnSupply im Vertriebscontrolling

- Monatliche Planungsrechnung in unterschiedlichen Varianten
- Absatz- und Erlösplanung für die folgenden Planungsjahre
- Nachkalkulationen von Angeboten auf der Ebene einzelner Lieferstellen
- Vergleich von Plan-/Soll-/Istwerten für Absatzmengen und Erlöse
- Überwachung von Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen
- Herleitung wesentlicher Grundlagen für die Kundenwert- und Risikoanalyse
- Ermittlung der Erfolgskennzahlen für den operativen Energievertrieb



## Leistungsfähigkeit

EnSupply ist eine Datenbanklösung auf Grundlage des Relationalen Datenbanksystems ORACLE. EnSupply wird wahlweise als Client-Server-System oder Java-basierte Webanwendung angeboten.

EnSupply ist mandantenfähig und multiuserfähig. Die Zugriffsrechte zu den Daten und Informationen werden in Abhängigkeit von den Tätigkeitsbereichen der Anwender über Benutzerrollen gesteuert.

Die Pflege der Systemtabellen und die Steuerung von Kalkulationsregeln erfolgt über Systemadministratoren.

Das System EnSupply ist so leistungsfähig, dass alle Lieferstellen des Unternehmens mit Registrierender Leistungsmessung über mehrere Jahre online im System vorgehalten werden können.

## Integration

Das Angebotsmanagementsystem von EnSupply wird im Unternehmen mit dem Abrechnungssystem (z.B. SAP IS-U), dem Energiedatenmanagementsystem EDM und dem Customer-Relationship-Managementsystem CRM integriert. Das Abrechnungssystem bildet dabei die zentrale und operative Informationsgrundlage für das Vertragsmanagement im Unternehmen.

Bei der Integration von EnSupply in die IT-Landschaft des Unternehmens und bei der Bearbeitung der Kundenprozesse wird auf die Datenkonsistenz und auf die Durchgängigkeit des Workflows Rücksicht genommen.



## Sprechen Sie uns an!

Für weitere Informationen zum Produkt EnSupply sprechen Sie uns bitte direkt an:

ENERKO INFORMATIK GmbH  
Markt 45-47  
52062 Aachen

[www.enerko.de](http://www.enerko.de)

Ansprechpartner: Friedel Herten  
E-Mail: [Friedel.Herten@Enerko-Informatik.de](mailto:Friedel.Herten@Enerko-Informatik.de)  
Tel.: +49 (241) 413 44 66 - 36