

René Kersten

Consultant im Fachbereich Billing

Tel.: +49 381 2524-0

Fax: +49 381 2524-399

rene.kersten@siv.de



E.VITA – Markteintritt in Rekordzeit

energie fürs leben

Die liberalisierte Energiewirtschaft ist geprägt durch unterschiedliche Akteure mit teilweise divergierenden Marktrollen und Interessenlagen. Ihren spezifischen Anforderungen gerecht zu werden, erfordert nicht nur solides Branchen-Know-how, sondern auch ein tiefes Verständnis der zugrunde liegenden Geschäftsprozesse.

Dabei muss die Implementierung einer individuellen Standardlösung keinen Widerspruch in sich darstellen. Vielmehr gilt es, die Besonderheiten jedes einzelnen Kunden in der Projektumsetzung optimal zu berücksichtigen – ergebnisorientiert, möglichst flexibel und in einem überschaubaren Zeit- und Kostenrahmen.

E.VITA – ein Tochterunternehmen der Glöckle-Gruppe (www.evita-energie.de) – ging über diese anspruchsvollen Herausforderungen noch einen Schritt hinaus.

Mit Vertragsunterzeichnung im Dezember 2008 stand die SIV.AG vor der ehrgeizigen Aufgabe, in nur wenigen Wochen ein funktionierendes System zu implementieren. Zugleich sollte mit der ITC-Internet-Trade-Center AG – einem langjährigen Partner der SIV.AG – ein Portal zur Kundengewinnung entwickelt werden, welches parallel produktiv gehen sollte.

Dienstleistungskompetenz und schwäbischer Unternehmergeist

Die Expansion der Glöckle-Gruppe in die Energiewirtschaft erweist sich bei näherer Betrachtung durchaus als folgerichtig.

Mit seiner mehr als 110-jährigen Erfahrung im Dienstleistungssektor steht das traditionsreiche Familienunternehmen vor allem für Kompetenz im Direktmarketing. Dem Management ist es dabei immer wieder gelungen, neue profitable Geschäftsfelder zu erschließen und damit ein nachhaltiges Unternehmenswachstum zu sichern. Fest in Baden-Württemberg verwurzelt, setzt die Tochter E.VITA auch auf diesem Gebiet auf Servicequalität, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Unter dem Motto „Energie fürs Leben“ bietet der mittelständische Energiedienstleister Privatkunden aus dem gesamten Bundesgebiet den jeweils passenden Tarif.

Betriebsbereitschaft in nur einem Monat

Das Projekt folgte einer straffen organisatorischen Planung, die dank des außergewöhnlichen Engagements und des zielgerichteten, pragmatischen Vorgehens beider Seiten präzise eingehalten werden konnte – von der initialen Besprechung zur Konzeption des Customizings bis zur Erklärung der Betriebsbereitschaft.

Für das siebenköpfige Projektteam der SIV.AG um René Kersten stand stets im Mittelpunkt, die Voraussetzungen für eine aktive Kundenakquise zu schaffen und bis Ende Januar 2009 eine schlanke Standardlösung zu implementieren. Funktionale Erweiterungen (wie das Reporting) und sich daraus ergebende Anpassungen im Handling werden in direkter Abstimmung mit E.VITA noch vorgenommen. Aus dem sich dabei vermittelnden, umfangreichen Prozess- und Marketing-Know-how der Glöckle-Gruppe ergeben sich so wertvolle Synergien, von denen zukünftig sicher weitere Kunden und Partner der SIV.AG profitieren können – etwa bei der Umsetzung eines effizienten Customer Relationship Managements oder im Rahmen der konsequenten Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette.

Kundengewinnung via Internet

René Kersten, Projektleiter der SIV.AG, koordinierte zugleich die enge, konstruktive Zusammenarbeit mit ITC. Das Internet-Kundenportal dient schon heute der bequemen Einstellung von Daten und Tarifen durch den Endverbraucher und wird sukzessive um neue Bereiche erweitert (Einrichtung eines eigenen Accounts mit der Möglichkeit zur Datenänderung und Verwaltung eines eigenen Kundenkontos). So können bereits seit 1. April 2009 vollständige Kundenwechsel vollzogen werden.

Stefan Harder, Geschäftsführer der E.VITA, zeigt sich insbesondere vom engagierten Einsatz der SIV-Berater und dem beispiellosen Umsetzungstempo beeindruckt:

„Wir waren selbst positiv überrascht, wie schnell kVAsy® als vollfunktionale Standardlösung eingeführt wurde. Hochgradig zufrieden sind wir mit dem Team um René Kersten, der es mit großem Pragmatismus, fachlicher Kompetenz und prozessorientiertem Denken verstanden hat, unseren spezifischen Anforderungen als Energiehändler gerecht zu werden. Kurzum: Mit der SIV.AG verbindet uns bislang eine sehr vertrauensvolle Projektpartnerschaft, die wir gern weiter ausbauen.“

Effiziente Projektplanung

Dass die SIV.AG das Projekt mit der E.VITA so schnell und erfolgreich umsetzen konnte, ist nicht zuletzt auch das Ergebnis einer stringenten Projektkoordination. So wurden insbesondere hinsichtlich der Effizienz neue Wege beschritten, indem der überwiegende Teil der Projektarbeit nicht vor Ort beim Kunden, sondern direkt in der SIV.AG konzipiert und umgesetzt wurde – im intensiven fachlichen Austausch der jeweiligen Teilprojektleiter. Eine ressourcenoptimierte Herangehensweise zur Modellierung der vom Kunden gewünschten Prozessabläufe. (as)

Anzeige

Abrechnungsbelege aus

kVAsy

in eigener Hand

Eigentlich nur eine Softwarelösung, aber...

- ✓ keine Abhängigkeit von externen Dienstleistern
- ✓ intuitive Handhabung für das Belegdesign
- ✓ eigene Pflegemöglichkeit der Abrechnungsbelege
- ✓ flexible Anbindung an Archivsysteme
- ✓ automatische Ansteuerung beliebiger Kuvertieranlagen
- ✓ elektronische Verteilung der Geschäftsdokumente möglich

DATEC

Netzwerke & Druckerlösungen GmbH

Leipzig – Netzschkau – Erfurt – Dresden – Hannover – Hamburg

Telefon: 0 37 65 / 797-0 · mail: kvasy@datec-gmbh.de

www.datec-gmbh.de