

affinis

c o n s u l t i n g

Lösungen für Energieversorger

info@affinis.de

www.affinis.de

Inhalt



- 1 Kurzvorstellung affinis**
- 2 Neue Herausforderungen durch Unbundling**
- 3 Anforderungen**
- 4 Lösungen**
- 5 Referenzen**

Inhalt



1 Kurzvorstellung affinis

2 Neue Herausforderungen durch Unbundling

3 Anforderungen

4 Lösungen

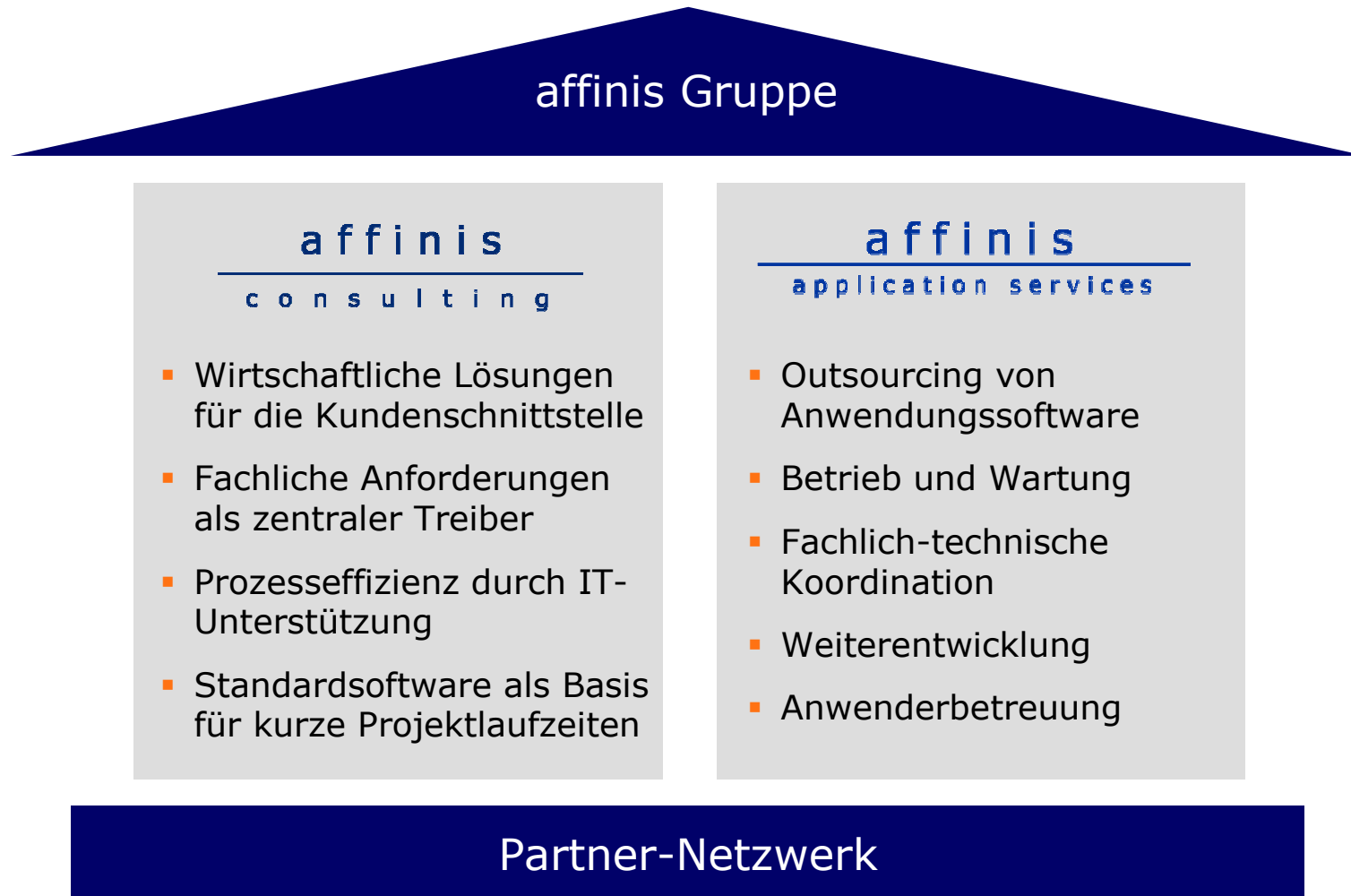
5 Referenzen

Die affinis consulting GmbH ist eine kundenorientierte Unternehmensberatung.

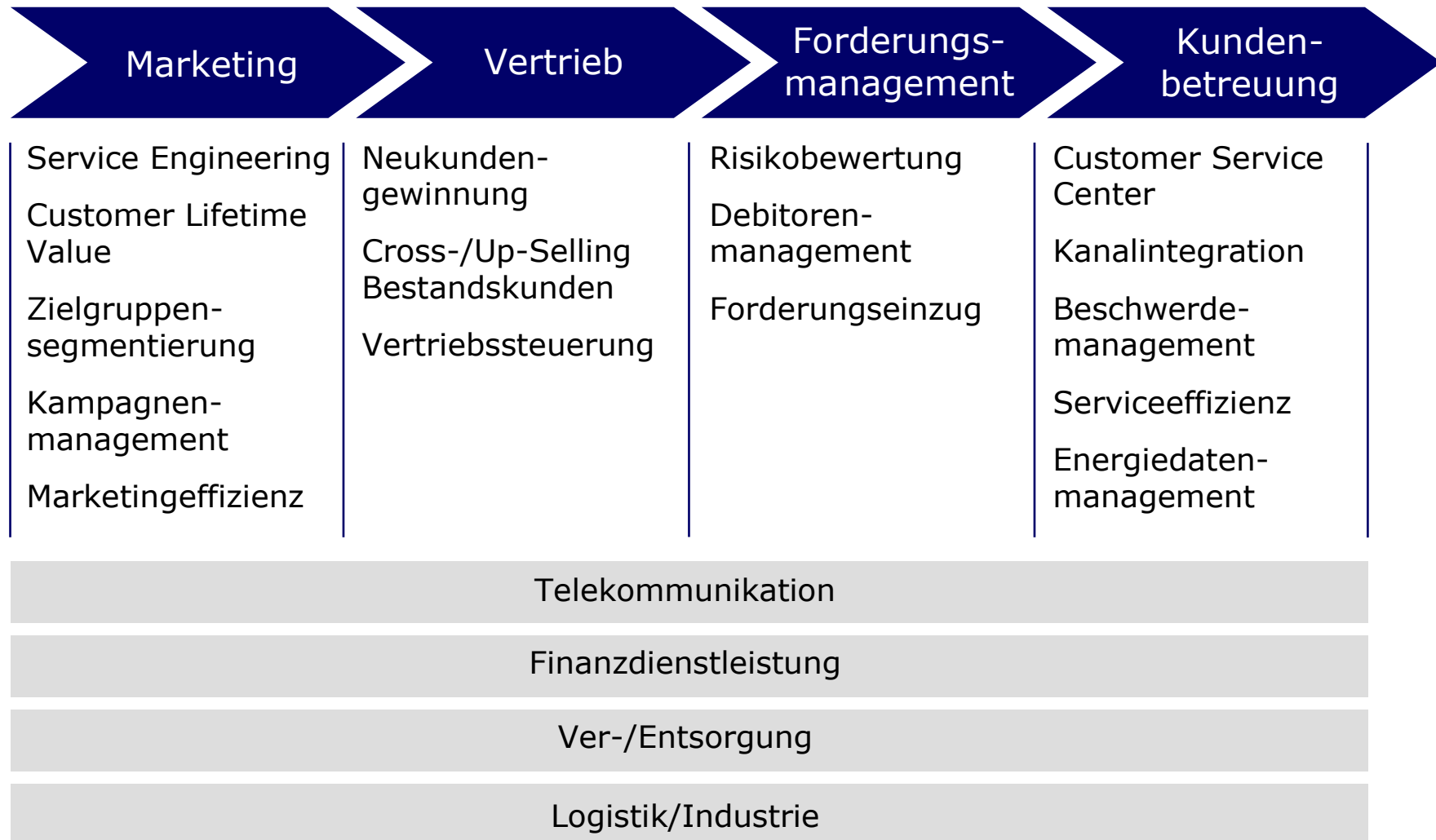
- Gründung im Januar 2002 mit Unternehmenssitz in Hamburg
- Über 30 erfahrene Berater an Standorten in der gesamten Bundesrepublik
- Persönlichkeiten mit hohem Verantwortungsbewusstsein und ausgeprägtem Qualitätsdenken
- Mitarbeiter sind Anteilseigner an der Gesellschaft
- Hohe Ausstattung mit Eigenkapital
- Projekte in Deutschland, Österreich und der Schweiz



Die Kernleistungen der affinis Gruppe sind lösungsorientierte Beratung und Anwendungsbetreuung.



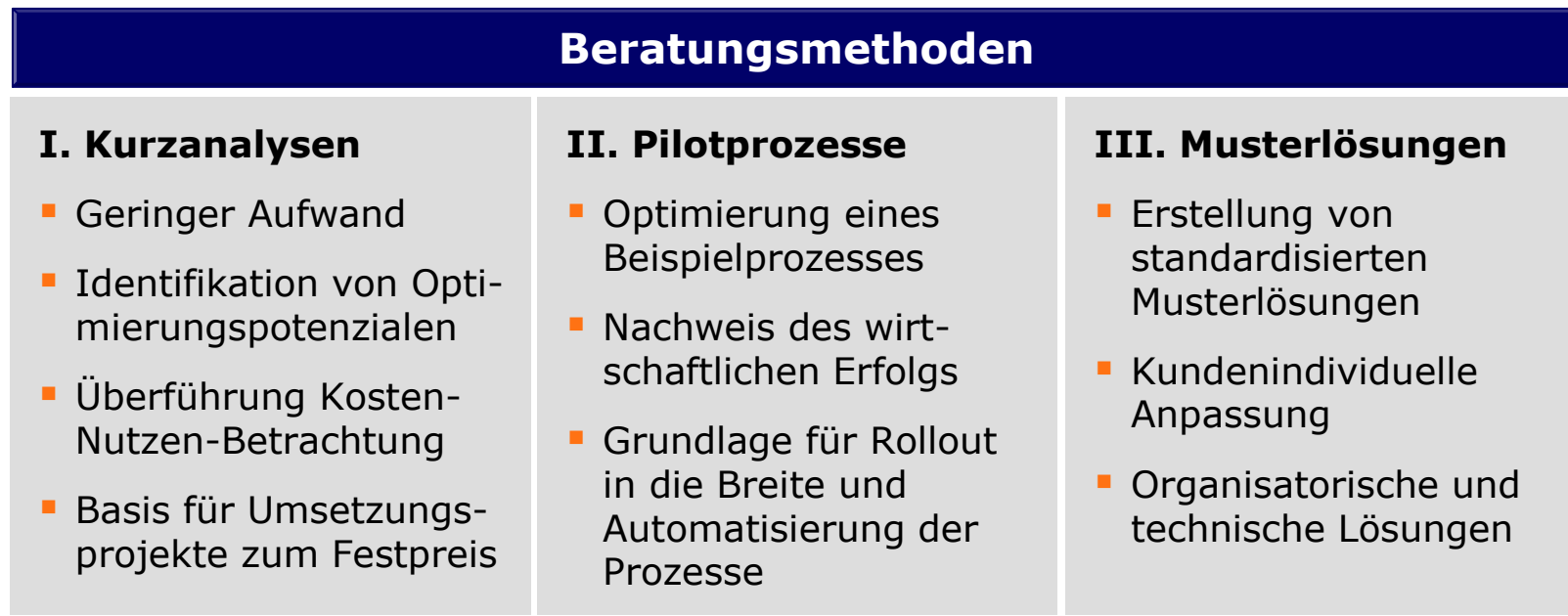
Wir verschaffen unseren Kunden Wettbewerbsvorteile durch wirtschaftliche Lösungen für die Kundenschnittstelle.



Unsere branchenspezifischen Lösungen basieren auf vorgefertigten Beratungsprodukten.



Unsere Beratungsmethoden schaffen schnell verwertbare Ergebnisse.



Erfolgspotenzial

Konzentration auf das Wesentliche
Beschleunigung des Leistungserbringungsprozesses
Schnelle Erfolge
Minimierung des Risikos
Nachhaltiger Nutzen

Inhalt



1 Kurzvorstellung affinis

2 Neue Herausforderungen durch Unbundling

3 Unternehmensstrategische Ansätze zur Zielerreichung

4 Anforderungen

5 Lösungen

6 Referenzen

Neue Herausforderungen durch Unbundling



- Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben
- Kosteneffizienz
- Wettbewerbsvorteile identifizieren und halten
- Prozessoptimierung
- Identifizierung neuer Geschäftsfelder
- Kundenbindung und Neukundenakquisition
- Sicherstellung der Versorgungssicherheit und Netzoptimierung
- Aufbau flexibler Strukturen und Systeme

Unternehmensstrategische Ansätze zur Zielerreichung



- Steigern der Kosteneffizienz durch Aufbau von Shared-Service-Centern, Outsourcing, Kooperationen, Fusionen, Einkaufsgemeinschaften
- Verbesserung der Servicequalität
- Nutzen von Erkenntnissen aus Benchmark-Vergleichen mit anderen Unternehmen
- Flexibilisierung von Kostenstrukturen (Umwandeln fixe in variable Kosten)
- Entwickeln neuer Geschäfts- und Service-Modelle (Diversifikation)
- Wachstum durch Unternehmensakquisition,
- Spezialisierung auf bestimmte Leistungen mit Alleinstellungsmerkmalen
- Fokussierung auf Kundensegmente mit guten Deckungsbeiträgen
- Managen des Wettbewerbs- und Unternehmensrisikos

Inhalt



1 Kurzvorstellung affinis

2 Neue Herausforderungen durch Unbundling

3 Anforderungen

4 Lösungen

5 Referenzen

Regulierung erfordert Informationsmanagement



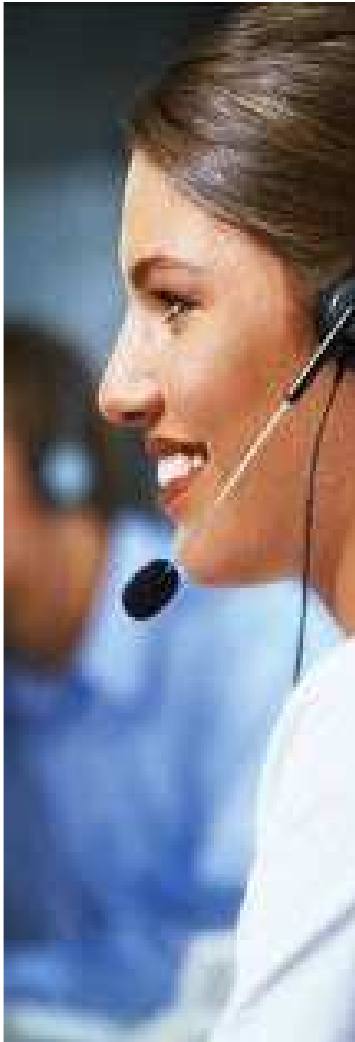
- Durch regionale Benchmarkvergleiche sollen Preistreiber bei Netznutzungsentgelten identifiziert werden um so Druck auf die Unternehmen auszuüben
- Die BNA wird daher verstärkt Informationen von den Versorgungsunternehmen abfordern
- Der Aufbau einer stimmigen und konsistenten Datenbasis für das Informationsmanagement gegenüber der BNA wird daher notwendig
- Umsetzung des Beschlusses BK6-06-009 mit notwendigen Geschäftsprozessen und einheitlichen Datenaustauschformaten.

Abgeleitete Anforderungen an die IT durch Unbundling



- Allgemeine Sicherstellung der Systemlandschaft im Unternehmen und Vermeidung von Systemausfällen
- Unterstützung des buchhalterischen Unbundling und den dadurch veränderten Geschäftsprozessen
- Auslegung und Anpassung der Systeme auf die erhöhten Datenmengen
- Implementierung und Bereitstellung neuer Software-Lösungen
- Nutzung von Synergien bei Softwarelösungen unter Berücksichtigung des Unbundlings
- Kostengünstige Prozessunterstützung durch Lösungen und Automatisierungen
- Sicherstellung der Kommunikationsplattform und Kommunikationswege zu anderen Marktteilnehmern unter der Einhaltung der gesetzlichen Verordnungen
- Sicherstellung der Datenkonsistenz innerhalb des Unternehmens durch effiziente Schnittstellengestaltung

Anforderungen an Kundenservice und Abrechnung



- Organisatorische Zusammenfassung der Abrechnungsbereiche aller Sparten
- Organisatorische Zusammenfassung der Kundenservicebereiche aller Sparten
- Organisatorische Zusammenfassung aller Netzbereiche
- Getrennte Produktentwicklung für Netz und Vertrieb
- Getrenntes Vertragsmanagement für Netz und Vertrieb
- Getrennte Kundenakquisition für Netz und Vertrieb

Zielerreichung Kosten- und Ertragsoptimierung durch Lösungsgeschäft

- Entwicklung neuer Contracting-Dienstleistungen
- Intensivierung in die persönliche Kundenbetreuung von Sondervertragskunden
- Entwicklung von Beratungsdienstleistungen
- Erbringung von Multi-Utility Leistungen
- Investieren in die Versorgungssicherheit
- Erbringung von Facility-Management-Leistungen (Ablesung, Abrechnung, Wartung, technische Dienste)
- Energieberatung, Energiepass
- IT- und Shared-Service-Leistungen



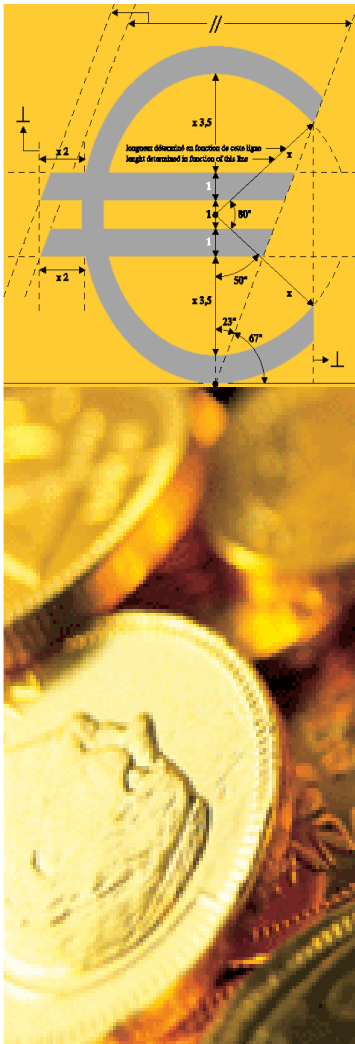
Zielerreichung Kosten- und Ertragsoptimierung durch Kundenbindung und Kundenwertsteigerung

- Aufbau Kundenservice-Center
- Aufbau einer Unternehmens-, Dach- und Produktmarke
- Etablierung einer Kundendeckungsbeitragsrechnung über alle Sparten
- Integration eines aktiven Scoring- und Forderungsmanagementprozesses (incl. Black List)
- Messen der Kundenzufriedenheit und der Kundenbedarfe
- Standardisierung von Vertriebsprozessen (Vertriebseffizienz)
- Kunden- und spartenspezifische Marketingautomatisierung (Zielgruppenselektion und Kampagnenmanagement)
- Aufbau eines Beschwerdemanagementsystems



Zielerreichung Kosteneffizienz durch Prozessoptimierung

- Aufbau effizienter Geschäftsprozesse und geeignete IT-Unterstützung
- Messen und Steuern von Prozesseffizienz durch Business Performance Indikatoren
- Standardisierung des Mengengeschäfts
- Einrichtung von Shared-Service-Centern
- Outsourcing von Prozessen und IT
- Kooperationen bei bestimmten Prozessen (Energieeinkauf, ...)
- Anforderungs- und Portfolio-Management von Investitionen und Projekten
- Umsetzung der Lieferantenwechselprozesse und Datenaustauschformate gemäß Beschluss BK6-06-009 der Bundesnetzagentur



Inhalt



1 Kurzvorstellung affinis

2 Neue Herausforderungen durch Unbundling

3 Anforderungen

4 Lösungen

5 Referenzen

Unsere Leistungen und Lösungen für Utilities im Überblick



- Standortbestimmung und Implementierung eines strategischen Programmmanagements und Projektportfoliomanagements
- Senkung der IT-Kosten durch aktives Anforderungsmanagement und zur Unterstützung der IT-Governance
- Quick Check CRM
- **ecoCRM** - effizientes Kundenmanagement auf Basis von Saratoga Systems
- Auswahl, Fachkonzeption und Implementierung von CRM-Systemen (SAP, Siebel, neutrasoft, SIV) mit den Anforderungen für EVU
- Quick Check EDM
- Auswahl, Fachkonzeption, Implementierung und Schnittstellenprogrammierung von EDM-Systemen (SAP, robotron, neutrasoft, SIV)
- Data Health Check Potenzialanalyse zur Verbesserung der Qualität von Kundendaten
- Netz-Check
- Aktives Forderungsmanagement
- Aktives Vertragsmanagement

Unsere Lösungen sind eine Antwort auf die Ziele und Anforderungen der Energieversorger

Standortbestimmung und Implementierung eines strategischen Programmmanagements und Projektportfoliomanagements I

Ausgangssituation

- Ausgehend von der Unternehmensstrategie werden Projekte meist isoliert voneinander in den Fachbereichen umgesetzt
- Eine zeitliche Abstimmung und die Abstimmung der Projekte untereinander erfolgt meist nicht
- Die Jahresplanung ist in vielen Fällen ein mühsam ausgehandelter Budgetplan als Kompromiss der verschiedenen Interessen ohne ausreichende Nachvollziehbarkeit und befriedigender Berücksichtigung aller Beteiligten

Zielsetzung

- Basierend auf der Unternehmensstrategie sind für alle Unternehmensbereiche abgeleitete Bereichsstrategie zu entwickeln und darauf aufbauend operative Maßnahmen zur Zielerreichung zu entwickeln
- Zur Zielerreichung gibt es meist mehrere Handlungsalternativen
- Maßnahmen und Projekte sind zeitlich und inhaltlich aufeinander abzustimmen und in einem Projektportfolio darzustellen

Standortbestimmung und Implementierung eines strategischen Programmmanagements und Projektportfoliomanagements II

Nutzen

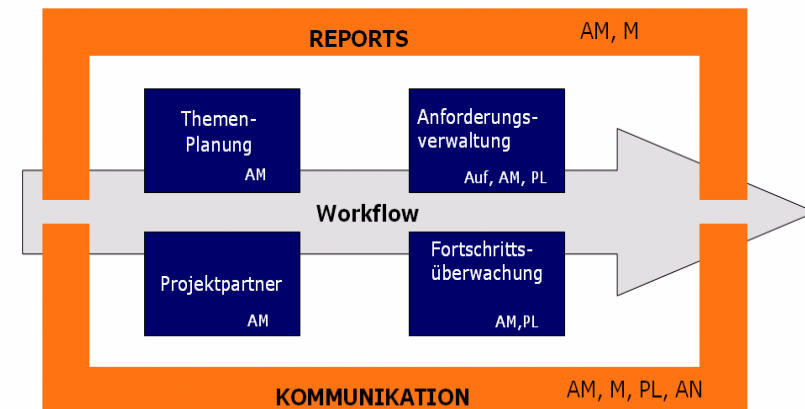
- Durch ein aufeinander abgestimmtes Programm- und Projektportfoliomanagement lässt sich die Wahrscheinlichkeit zur Zielerreichen signifikant erhöhen
- Kosten und das Risiko der einzelnen Projekte lässt sich reduzieren
- Die Ausrichtung von Projekten erfolgt an den langfristigen Unternehmensinteressen
- Die Genehmigung von Projekten erfolgt mit Versachlichung der Prioritäten
- Ergebnisse und Entscheidungen werden transparent

Senkung der IT-Kosten durch aktives Anforderungsmanagement und zur Unterstützung der IT-Governance I

Ausgangssituation

- Priorisierung der strategischen Projekte erfolgt nicht auf Kosten-Nutzen-Betrachtungen.
- Eine Anforderungsliste gibt nicht genügend Informationen über den Entwicklungsstand der Aufgaben.
- Konkurrierende Ressourcenanforderungen können in ihren Auswirkungen nicht genügend berücksichtigt werden.
- Jahresbudget, Projektplan, Fortschritt und die Projektkosten lassen sich nicht unmittelbar auswerten und in Bezug bringen.
- Aktive Kommunikation mit den Auftragsgebern ist ausschließlich Projektangelegenheit.
- Fehlende Transparenz über Auslastung und Aufgabenbewältigung.

Die fachliche Architektur verdichtet die vorhandenen Informationen zu managementrelevanten Steuergrößen und ...



Legende: AM=Anforderungsmanagement, M=Manager, PL=Projektleiter, AN=Anforderer

Senkung der IT-Kosten durch aktives Anforderungsmanagement und zur Unterstützung der IT-Governance II

Zielsetzung

- Zentrale Verwaltung und aktive Steuerung auf Managementebene
- Unterstützung der Prozesse, Anforderungserstellung, Genehmigung und Überwachung.
- Geregelter Kommunikation zwischen den Prozessbeteiligten.
- Unterstützung der Entscheidungsfindung für das Management.
- Transparenz über Budgetierung, aktuellen Verbrauch und Umsetzungsstatus.
- Aktuelle Auskunft für alle Prozessbeteiligten.
- Einbindung der Budgetplanung und des Projektmanagements.

Nutzen

- Abbildung des Workflows.
- Aktive Einbindung der Prozessbeteiligten.
- Strategische Bewertung und Priorisierung der Anforderungen.
- Abgleich der entscheidungsrelevanten Daten in die Genehmigung.
- Aktuelle Statusinformationen über alle Anforderungen und Projekte.
- Transparenz in der Abwicklung (Change Requests).
- Schnittstellen zu den angrenzenden Tools.

Quick Check CRM: Strukturierte CRM-Analyse als Basis für eine erfolgreiche CRM-Einführung

Durch Transparenz und Fokussierung wird die Grundlage für eine erfolgreiche CRM-Einführung geschaffen.

- Klare Zieldefinition
- Projektrisiken aufdecken
- Nutzenpotentiale ermitteln und bewerten
- Ausgangslage und Einführungsplanung in Einklang bringen
- Erfolgsorientierte Projektorganisation
- Konkrete Maßnahmen definieren und priorisieren



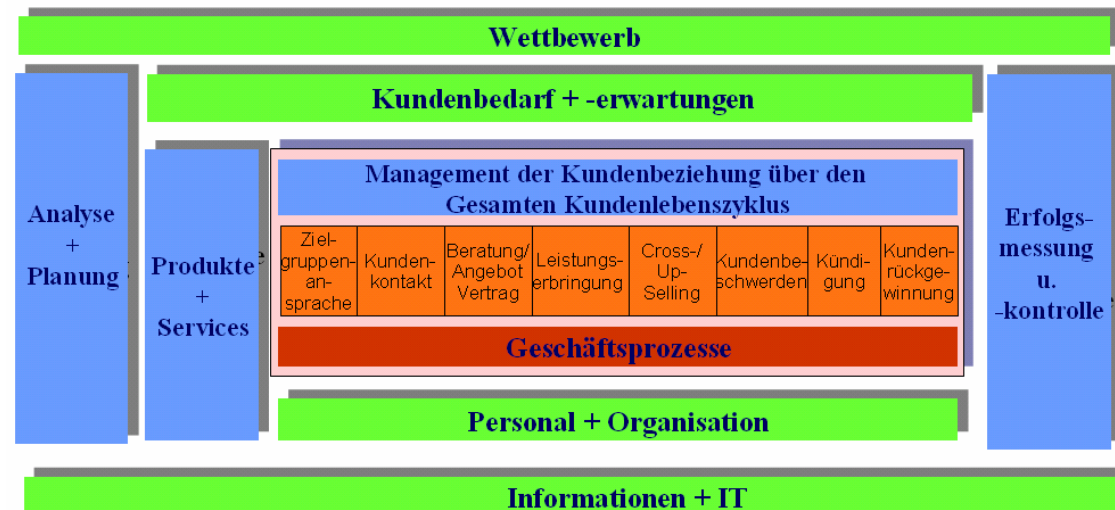
Die objektive Bewertung der CRM-Situation im Unternehmen und eine realistische, zielorientierte Maßnahmenplanung macht CRM erfolgreich.

ecoCRM : effizientes Kundenmanagement auf Basis von Saratoga Systems

- effiziente Vertriebslösung
- Unbundlingkonform
- Ausgerichtet auf Sondervertrags- und Tarifikunden
- Integration von Messreihenauswertungen
- Deckungsbeitragsrechnung für SVK
- Schnelle individuelle Anpassungen möglich
- Kurze Projektlaufzeit und hohe Akzeptanz bei den Benutzern

CRM (Prozess-) Modell

Voraussetzung: CRM als im Unternehmen verankerte Philosophie



Systemintegration in die bestehende IT-Umgebung incl. Call-Center

Coaching und Training des Vertriebs an tatsächlichen Kundensituationen

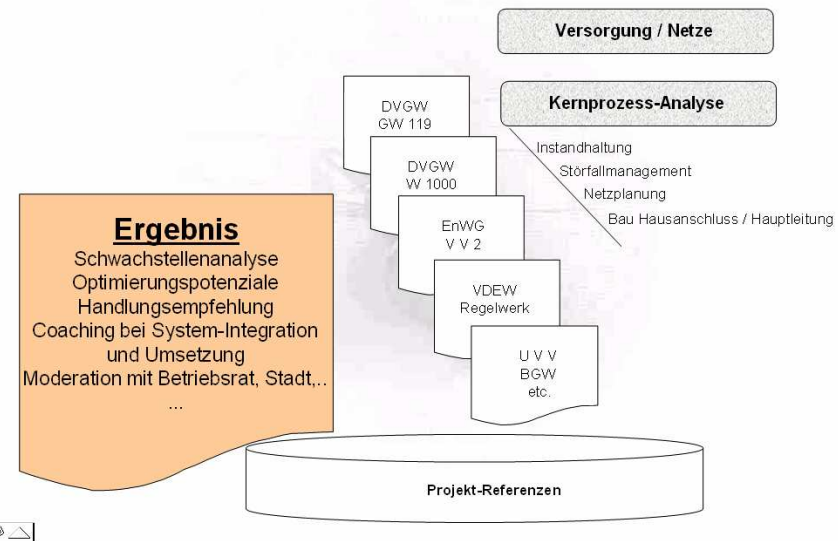
Netz-Check

- Zu einem Netz-Check gehören
 - Analyse von Abläufen der Hauptabteilung Netze
 - Zustandsermittlung und -bewertung
 - Abbau von Schwachstellen und Optimierung von Abläufen
 - Identifikation von Kommunikationsschnittstellen
 - Analyse von IT-Systemen und -Anwendungen
 - Priorisierte Empfehlungen für die Umsetzung in Lösungen
 - Vergleich mit anderen EVU

- Ergebnis eines Netz-Checks sind
 - Prozess-Darstellungen mit Nachweis technisch-rechtlicher Anforderungen des Regelwerkes,
 - Schwachstellen-Analysen mit Lösungs-Empfehlungen,
 - Kommunikationsflüssen im Soll-Zustand,
 - Kennzahlen für ein dauerhaftes Monitoring der Prozesse,
 - Handlungsempfehlungen.

- Finanzierung von Netz-Check / Metering-Check
 - Zur Durchführung eines Netz- oder eines Metering-Checks sind keine Investitionen erforderlich, da keine neuen Wirtschaftsgüter geschaffen werden. Analog zu Instandhaltungsmaßnahmen dienen der Netz-Check und der Metering-Check zur Unterhaltung der Investitionen (z.B. Netze, Anlagen, Zähler, etc.).

Standardisierter Projektablauf



Reduzierung von Forderungsausfällen durch aktives Forderungsmanagement I

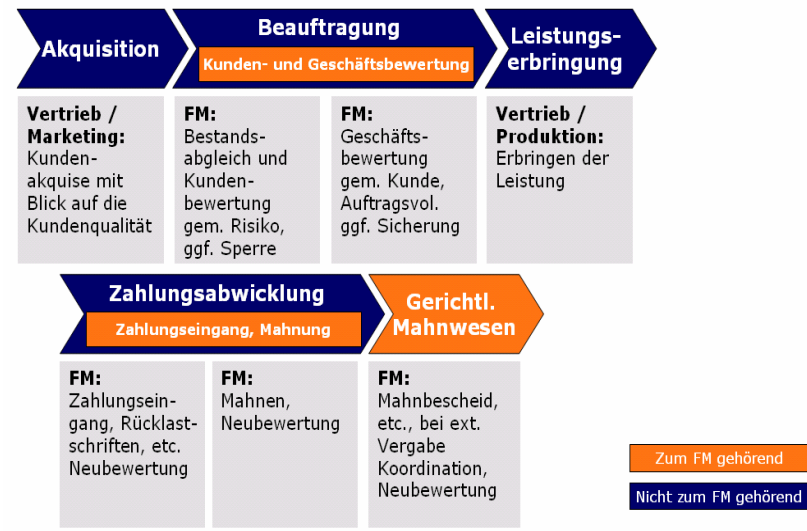
Ausgangssituation

- Der Wettbewerb verschärft sich ständig
- Das Zahlungsverhalten von Kunden verschlechtert sich
- Die Liquidität ist durch lange Forderungsaußenstandsdauer und Forderungsverluste stark gefährdet
- Betrugsfälle nehmen zu

Zielsetzung

- Sicherung der Unternehmensliquidität
- Minimierung der Forderungsausfälle und der Forderungsaußenstandsdauer
- Reduzierung der Kosten des Forderungsmanagements und Steigerung der Profitabilität
- Die Erhöhung der Flexibilität und Sicherung der Marktposition
- Realistische Einschätzung der Risiken vor der Leistungserbringung
- Rechtzeitige Erkennung potentieller Verluste
- Präventiven Maßnahmen zur Reduzierung der Betrugsfällen
- Verkürzung der Vorfinanzierungszeiträume

Das Forderungsmanagement (FM) ist als ein wesentlicher Bestandteil in die Unternehmensprozesse zu integrieren.



Reduzierung von Forderungsausfällen durch aktives Forderungsmanagement II

Nutzen

- Organisatorische Zusammenfassung:
Zusammenfassung sämtlicher Bereiche des Rechnungswesens (Zahlungseingang) sowie den Fachbereichen für Mahnungen, Kreditlimit-Kontrolle sowie Inkasso und Betrugsbearbeitung
- Fallabschließende Sachbearbeitung:
Implementierung einstufiger Bearbeitungsprozesse
- Risikobewertung:
Integration einer Risikobewertung für Neu- und Bestandskunden in Abstimmung mit Marketing/Vertrieb
- Redesign der Prozesse:
Optimierung der Prozesse im Hinblick auf Maximierung des Automatisierungs- und Standardisierungspotentials
- Konsolidierung der Systemplattform:
Eindeutige Zuordnung der Kunden unterschiedlicher Systemplattformen zu einem Kundenstamm
- Implementierung von Steuerungsmechanismen:
Reporting und Steuerung des Forderungsmanagements mittels eindeutiger Kennziffern

Aktives Vertragsmanagement

- Ein Baustein zum Risikomanagement und zur Kostenreduktion -

Ausgangssituation und Zielsetzung

- **Verträge** spielen in den unterschiedlichsten Arten in jedem Unternehmen eine zentrale Rolle. Die Abwicklung, Verwaltung und Auswertung von Verträgen ist ein zentraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit und somit des Risikopotenzials eines Unternehmens.
- Das Management dieser Verträge ist nicht erst seit dem Inkrafttreten des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) eine unternehmenskritische Aufgabe. Das unsachgemäße Umgehen mit Verträgen kann erhebliche Risiken für das Unternehmen bergen.
- Das **Vertragsmanagement** bildet das Fundament für betriebswirtschaftliches Handeln eines Unternehmens und sollte damit Bestandteil eines Überwachungssystems sein (§§ 317 Abs. 4 HGB i.V.m. 91 Abs. 2 AktG). Auch für den Konzernlagebericht ist die Darstellung der Geschäftsrisiken nach §§ 289 Abs. 1, 315 Abs. 1 HGB notwendig. Innerbetriebliche und dezentrale Entscheidungsebenen erfordern eine direkte Zugriffsmöglichkeit auf die globalen Informationen des Unternehmens unter Offenlegung etwaiger Risiken.

Ein **aktives Vertragsmanagement** stellt die Weiterentwicklung in Richtung eines proaktiven, entscheidungs- und risikoorientierten Vertragsmanagements über alle Stadien eines Vertrages dar.

- Wesentliche Informationen können hierzu unter anderem aus einem gut dokumentierten **Vertragsmanagement-System** gewonnen werden.
- Die Einführung eines **Vertragsmanagement-Systems** kann entweder für eine Abteilung, z. B. Rechtsabteilung, für mehrere Abteilungen einer Firma oder im Konzernverbund national sowie international erfolgen und umfasst immer die Aspekte Strategie – Prozesse – juristische Anforderungen und IT-Unterstützung.

Nutzen

- Reduzierung der Risiken aus Verträgen, da eine völlige Transparenz über alle Vertragsbedingungen gegeben ist.
- Effizientes Vertragscontrolling und absolute Revisionsicherheit für die Bereiche Finanzen, Rechtsabteilung bzw. Revision
- Elektronisches Knowledge Management reduziert die Zeiten für Vertragsrecherche und -analyse und führt so zu Einsparungen von Prozess-, Verwaltungs- und Datenhaltungskosten
- Höchste Sicherheit und Vertraulichkeit durch ein Workflow basiertes Berechtigungskonzept
- Schnelle Entscheidungsunterstützung aufgrund elektronisch verfügbarer Verträge und den dazugehörigen Analysen
- Verkürzung der Durchlaufzeiten für die Vertragserstellung und verwaltung
- Verbessertes Genehmigungsverfahren und Qualitätsmanagement
- Kostenreduktion durch effiziente Geschäftsprozesse und Identifikation nicht benötigter Leistungen oder Konditionen in Lieferverträgen/Mitarbeiterverträgen.

Weitere Leistungen

Auch ohne Durchführung eines Gesamtprojektes bieten wir Ihnen modular folgende Leistungen an

Erarbeitung Strategie

- Strategische Ziele, die mit einem Vertragsmanagement erzielt werden sollen
- Einbindung in Unternehmensstrategie und Unternehmenssteuerungssystem
- Stellung der Vertragsabteilung im Unternehmen
- Erstellen Business Case mit Kosten-/Nutzen- und ROI-Betrachtung unter Einbeziehung von
 - Prozessoutsourcing
 - IT-Outsourcing

Prozessgestaltung aktives Vertragsmanagement

- Vertragsoptimierung über den gesamten Vertrags-Life-Cycle
 - Einbeziehung und Festlegen der juristischen Aspekte
 - Archivierung und Aufbewahrungsfristen
- Einbeziehung von und Schnittstellen zu den Prozessen
- Forderungsmanagement
 - Risikomanagement
 - Interne Kontrolle und Transparenz

Informations-technologie

- Erstellen Anforderungskatalog
- Durchführung Systemauswahl
- Erstellen Systemkonzept

Mitarbeiter

- Coaching der Mitarbeiter
- Change-Management bei der Implementierung eines aktiven Vertragsmanagementsystems

Betrieb/ Outsourcing

- Systembetrieb
- Wartung und Anwendersupport
- Betrieb der Prozesse (juristisch und organisatorisch)
 - Vertragsmanagement
 - Forderungsmanagement
 - Risikomanagement

EDM - Quickcheck

Ausgangssituation

- EDM-System ist das Schlüsselsystem und Datendrehscheibe
- Viele Schnittstellen zu komplexen Vorsystemen machen das EDM abhängig von der Qualität nicht beeinflussbarer Systeme
- Prozesse von der Datenerfassung bis zur Kommunikation und Archivierung der Daten sind komplex und beinhalten meist eine hohes Optimierungspotential
- Betriebskonzepte sind aufgrund der meist kurzfristigen Einführung der Systeme nicht oder nur rudimentär Vorhanden

Zielsetzung

- Aufdecken von Optimierungspotentialen in Prozessen und Systemen
- Auflistung möglicher Fehlerquellen in Prozessen
- Auflistung möglicher Schwachstellen im Betriebskonzept

Nutzen

- Externe, unabhängige Sicht auf das bestehende System
- Nutzung des externen Know-Hows zur Optimierung der Prozesse und Schnittstellen

EDM-Bedarfsanalyse, Auswahlprozess und Implementierung

- Pflichtenheft und Fachkonzeption aus Sicht des Vertriebes und des Netzbetreibers
- Marktkommunikation
- Unterstützung der weitergehenden Zielsetzung für den Wettbewerb im Energie-Markt
- Flexible und erweiterbare Softwarearchitektur.
- Integration der vorhandenen Systeme.
- Implementierung EDM-Systeme von SAP, robotron, neutrasoft, SIV

Das Pflichtenheft hält die fachlichen und technischen Anforderungen verbindlich fest.

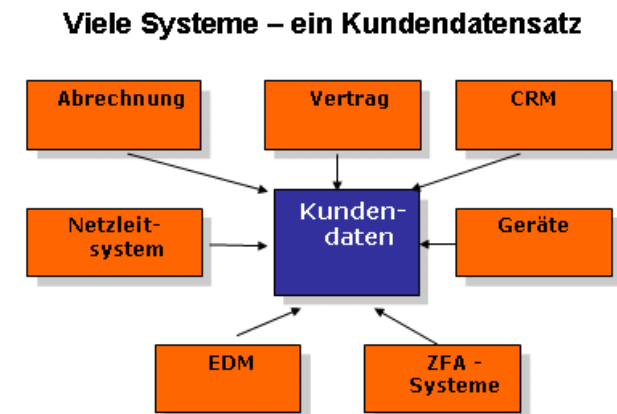
Ist-Aufnahme	Konsolidierung und Priorisierung	Abstimmung
Interviews Fragebögen Dokumentation	Gruppierung der Anforderungen Bewertung Gewichtung	Workshops Abschluss-Präsentation

- Ausgangssituation und Zielsetzung
 - Beschreibung des Ist-Zustandes
 - Zielsetzung (sachlogische , DV-technische organisatorische/ personell und wirtschaftlich)
 - Betroffene und Beteiligte Organisationseinheiten
 - Kontext und Abgrenzung
- Anforderungen
 - Prozessuale Anforderungen (organisatorische Veränderung, Rollenkonzept und Prozesse)
 - Datenmodell / Datenhaltung
 - Funktionale Anforderungen
 - Schnittstellen
 - Technische Anforderungen, Systeme, Mengengerüst, Flexibilität, Sicherheit
 - Migration
- Umsetzungsplan
 - Termine und Aufwand
- Risiken
- Kosten- Nutzenbetrachtung

Data Health Check Potenzialanalyse zur Verbesserung der Qualität von Kundendaten I

Ausgangssituation

- Ursachen für Qualitätsdefizite in den Kundendaten:
 - Zunehmende Funktionalitäten und historisch gewachsene Systemlandschaft
 - Höhere Komplexität durch gestiegene Anzahl von Systemen und Schnittstellen erhöht die Wahrscheinlichkeit der Dateninkonsistenz
 - Defizite in den Geschäftsprozessen und unzureichende Verantwortlichkeiten für die Datenpflege.
 - Unbundling oder die Einführung neuer Systeme (EDM, CRM, SAP IS-U) ist oftmals der erste Auslöser, sich diesem Thema anzunehmen.



Data Health Check Potenzialanalyse zur Verbesserung der Qualität von Kundendaten II

Lösung

- Unser Ansatz zur Analyse, Potenzialermittlung und anschließender Durchführung der Datenbereinigung geht von den fachlichen Anforderungen und den vorhandenen Daten aus:
 - Identifizierung der Anforderungen und Nutzung notwendiger Daten und deren Herkunft
 - Ermittlung der Datenintegrität und Dateninhalte anhand der zugrunde liegenden Geschäftsregeln für einen statistisch ausgewählten Testbestand
 - Hochrechnung und Abschätzung der Datenqualität auf den Gesamtdatenbestand
 - Ermittlung des Potenzials, das sich für das Unternehmen durch Datenbereinigung und Ursachenbehebung ergeben würde
 - Anschließende Durchführung der Datenbereinigung und Ursachenbehebung.



Identifikation und Bereinigung von Qualitätsdefiziten in den Kundendaten führt kurzfristig zu nachhaltigen Kosteneinsparungen

Einführung von Standardsoftware für Versorgungsunternehmen

Wir führen die Standardsoftware folgender Hersteller ein: SAP, neutrasoft, SIV, robotron

- Projektleitung
- Fachkonzeption
- Customizing
- Systemintegration
- Softwareerweiterungen
- Schnittstellenerstellung
- Testmanagement
- Schulung
- Applikationsmanagement
- Support

Alle Lösungen stellen den Kundennutzen in den Mittelpunkt und sind konsequent auf Wirtschaftlichkeit ausgerichtet.



- Schnelle Ergebnisse in maximal zwei bis sechs Monaten
- Gemeinsame Projekt- und Implementierungsteams
- Verantwortungsübernahme durch Festpreisprojekte
- Langjährige Erfahrung bzgl. Lösungen für die Kundenschnittstelle und IT-Systemen
- Schnelle Reaktionsfähigkeit und variables Leistungsspektrum
- Kontinuierliche Qualitätsverbesserung durch EFQM-Model for Excellence
- Leistungstiefe für innovative Lösungen durch spezialisierte Partner

Inhalt



- 1 Kurzvorstellung affinis**
- 2 Neue Herausforderungen durch Unbundling**
- 3 Anforderungen**
- 4 Lösungen**
- 5 Referenzen**

Der Auszug aus unseren Referenzen basiert auf den persönlichen Erfahrungen der Mitarbeiter aus erfolgreichen Projekten.

- **RWE:** Erstellung Pflichtenheft und Fachkonzept für die SAP-EDM-Erweiterung im Bereich der Energiemengenbilanzierung zur Anpassung an die neuen Anforderungen der Bundesnetzagentur sowie Customizing der Funktionen
- **RWE Obragas:** Erstellung Anforderungskatalog für die Auswahl eines EDM-Systems sowie Evaluierung, ob das im RWE-Konzern verfügbare SAP-EDM genutzt werden kann. Erstellung IT-Konzeption für die Einführung von SAP-EDM
- **e-ON Hanse:** Fachkonzeption der Lieferantenwechselprozesse und Energiedatenmanagement im deregulierten Markt. Umsetzung der Konzepte mit SAP-EDM und IDEX-GE sowie Implementierung der von der BNA vorgegebenen Nachrichtentypen zum Informationsaustausch zwischen Marktpartnern (BK6-06-009).
- **Stadtreinigung Hamburg:** Umstellung des Berichtswesens auf SAP-BW, Konzeption und Einführung eines neuen Kennzahlen- und Steuerungssystems zur Unternehmenssteuerung und Überwachung der Deckungsbeiträge der einzelnen Profit-Center. Datenextraktion aus SAP IS-U und diversen Vorsystemen.

Referenzen cont.

- **Wien Energie** : Implementierung und Customizing einer EDM-Software, Erstellung und Umsetzung der Schnittstellenspezifikation, Daten /Systemanalyse der Altsysteme und Anbindung externer DB- Systeme, Erstellung Testkonzept, IT- Infrastruktur Bewertung.
- **Linz AG**: Implementierung und Customizing einer EDM-Software. Unterstützung der Entwicklung der technischen Schnittstellen zur Migration der Daten in das EDM-System und fachliche Umsetzung der Anforderungen aus den österreichischen Marktregeln
- **E.ON-IS**: Hannover: Projektleitung bei der Durchführung der Analysephase zur Entscheidung, ob ein Outsourcing der IT-Leistungen unter Wirtschaftlichkeitsaspekten sinnvoll ist; Erstellung des Business Cases und Entscheidungsvorlage.
- **RWE AG**: Dortmund und Essen: Aufbau eines Programm Management Offices zur konzernweiten Koordination und Harmonisierung aller SAP-Projekte nach der Fusion zweier Energiekonzerne. Steuerung der SAP-Projekte in der Post-merger-Phase und Aufbau eines Shared-Service-Centers zur konzernweiten Abwicklung von Einkaufs- und IT-Dienstleistungsprozessen.

Referenzen cont.

- **Cegedel** : Implementierung und Customizing der Bilanzierung in einer EDM-Software, Unterstützung bei der Schnittstellenkonzeption und Umsetzung
- **Stadtwerke Leipzig**: Optimierung Vertriebs- und Serviceprozesse sowie Konzeption der CRM-Software-Einführung. Analyse der aktuellen Prozesse, Optimierung der Prozesse und Design neuer Prozesse. Entwurf Prozessmodell, Fachliche Konzeption und Ausgestaltung der CRM-Software, Erstellung Roadmap und Coaching der Mitarbeiter
- **EWE Oldenburg**: Business-Process-Reengineering im Finanz-und Rechnungswesen. Umsetzung der Prozesse mit SAP-Funktionalitäten.
- **ENERGEX Brisbane**: Siebel CRM Energie Solution implementierung. Schnittstellen zu SAP-SD, Genesys, Tuxedo middleware. Erstellung Daten- und Migrationskonzept.
- **RWE AG/VEW AG**: Coaching- und Strategieprojekt im Zuge der Fusion der RWE AG und der VEW AG in der die neue Multi-Utility-Strategie implementiert wurde. Teil des Gesamtprojekts war eine umfassende Analyse des Strom- und Gasmarktes.

Referenzen cont.

- **Cegedel** : Implementierung und Customizing der Bilanzierung in einer EDM-Software, Unterstützung bei der Schnittstellenkonzeption und Umsetzung
- **Stadtwerke Leipzig**: Optimierung Vertriebs- und Serviceprozesse sowie Konzeption der CRM-Software-Einführung. Analyse der aktuellen Prozesse, Optimierung der Prozesse und Design neuer Prozesse. Entwurf Prozessmodell, Fachliche Konzeption und Ausgestaltung der CRM-Software, Erstellung Roadmap und Coaching der Mitarbeiter
- **EWE Oldenburg**: Business-Process-Reengineering im Finanz-und Rechnungswesen. Umsetzung der Prozesse mit SAP-Funktionalitäten.
- **ENERGEX Brisbane**: Siebel CRM Energie Solution implementierung. Schnittstellen zu SAP-SD, Genesys, Tuxedo middleware. Erstellung Daten- und Migrationskonzept.
- **RWE AG/VEW AG**: Coaching- und Strategieprojekt im Zuge der Fusion der RWE AG und der VEW AG in der die neue Multi-Utility-Strategie implementiert wurde. Teil des Gesamtprojekts war eine umfassende Analyse des Strom- und Gasmarktes.

Referenzen cont.

Stadtwerke Flensburg: Neuausrichtung der Vertriebsprozesse und Einführung eines CRM-Systems auf Basis von Saratoga zur Umsetzung der Unbundling-Anforderungen mit folgenden Funktionen

- Anbindung des Systems an SAP IS-U und Netznutzungsentgeltedatenbank
- Realtime-Pricing
- Angebotserstellung für Bündelkunden
- Berichtswesen für das Key-Account-Management.

Ihr Ansprechpartner steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Dipl.-Kfm. Gerald Hirsinger
Manager / Prokurist

Mobil-Tel. : +49 163 33 020 70

e-Mail : gerald.hirsinger@affinis.de

affinis consulting GmbH

Flughafenstraße 52

D-22335 Hamburg

Telefon : +49 40 50 79 86-0

Fax : +49 40 50 79 86-99

Internet : www.affinis.de