

## Inhalt

	Seite
<b>Vorwort</b> .....	9
CHRISTIANA KÖHLER-SCHUTE	
<b>Management Abstract</b> .....	10
MARC ZAJICEK	
<b>Perspektiven und Handlungsoptionen für EVU zwischen Regulierung und Wettbewerb</b> .....	13
1 Ausgangslage .....	13
2 Handlungsfelder .....	14
2.1 Handlungsfeld I: Prozess- und Kostenoptimierung .....	14
2.2 Handlungsfeld II: IT .....	14
2.3 Handlungsfeld III: Vertrieb .....	15
2.4 Handlungsfeld IV: Strategie .....	17
3 Fazit .....	17
DR. DIRK FAULENBACH und CHRISTOPH KLOIDT	
<b>Eckpfeiler einer wertorientierten Vertriebssteuerung</b> .....	18
1 Ausgangssituation .....	18
2 Erfolgsfaktoren für eine effektive Vertriebssteuerung .....	19
2.1 Handlungsfelder im Überblick .....	19
2.2 Branchenspezifische Herausforderungen .....	21
2.3 Steuerungsprinzip Kundenwertbeitrag .....	22
2.4 Strukturierte Analyse von Chancen und Risiken .....	23
3 IT-Unterstützung für die Vertriebssteuerung .....	25
3.1 Unternehmensspezifische Rahmenbedingungen .....	25
3.2 IT-Architektur für ein integriertes Vertriebsreporting .....	27
TIMO DELL	
<b>Umsetzung vertriebsgetriebener Prozesse unter Berücksichtigung aktueller Marktanforderungen der Liberalisierung</b> .....	29
1 Die Ausgangssituation (Status Quo) .....	29
2 Die Herausforderungen meistern .....	31
3 Die Ansätze zur Lösung .....	33
3.1 Ein Lösungsweg: Online-Services .....	36
3.2 Ein Lösungsweg: CRM-System .....	39
4 Fazit .....	42

*Inhalt*

MARKUS RAHE

<b>Ausrichtung der Vertriebsprozesse und Kalkulation auf den Kundenwert</b> .....	43
1 Einleitung .....	43
2 Vertriebsorganisation und -ausrichtung .....	44
3 Kosten und Risikobewertung .....	45
4 Definition des Vertriebshandbuches .....	51
5 Resümee .....	52

UWE RÜHLEMANN

<b>„Der Wolf im Schafspelz“ – von der Lastganganalyse zur Deckungsbeitragsrechnung</b> .....	53
1 Einleitung .....	53
2 Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung .....	53
3 Beschaffungscontrolling .....	55
4 Wegbeschreibung: Vom Rohling über das fertige Produkt bis zur Nachkontrolle! .....	57
5 Quintessenz: Was bleibt unterm Strich? .....	61

MARCEL WÜRMLI

<b>Integration der Prozesse und IT-Lösungen zur Optimierung von Vertrieb und Beschaffung</b> .....	62
1 Einleitung .....	62
2 Absatzportfoliomanagement als Basis für den Energievertrieb .....	62
3 Integration mit dem Beschaffungsportfoliomanagement .....	65
4 Schlussfolgerung .....	66

DR. HORST WOLTER

<b>Zusammenarbeit von Vertrieb und Beschaffung Bestellungen und Transferpreise</b> .....	67
1 Aufgabenverteilung zwischen Vertrieb und Beschaffung .....	67
2 Transfermodelle .....	67
2.1 Marktpreise .....	67
2.2 Bestellmodelle .....	68
2.3 Verrechnungspreise .....	69
3 Abbildung auf der Vertriebsseite .....	70
4 Abbildung auf der Beschaffungsseite .....	72
5 Zusammenspiel von Vertrieb und Beschaffung .....	72

FRIDTJOF TRAYSER

<b>Zielgerichtete IT für den Vertrieb in der Energiewirtschaft</b> .....	74
1 Einleitung .....	74
2 Die Zukunft ist schon heute möglich .....	75
3 Mehr Nutzen für die vertrieblichen Aktivitäten .....	77

MARCUS TEGETMEYER und SVEN NEUKIRCHEN

<b>Bedarfsorientierte Beschaffung mittels SAP IS-U-gestützter Planungs- und Prognoseverfahren</b> .....	79
1 Einleitung .....	79
2 Beschaffungskonzepte .....	79
3 Möglichkeiten für kleinere Stadtwerke .....	82
4 Ergebnis und Ausblick .....	89

MARCEL BAUMERT, DIETRICH BICHER, GUNAR FRIEDRICH und GERT GRÄBLER

<b>VO.KIS im Stadtwerksverbund</b> .....	90
1 Einleitung .....	90
2 Was ist VO.KIS? .....	92
3 VO.KIS im Einsatz .....	96
4 Ausblick .....	98

**Tabellen**

**Tabelle 1**

	<b>affinis consulting</b>	(ecoCRM)	
	<b>AKTIF Technology</b>	(AKTIF@ dataService)	
	<b>Convotis</b>	(eccplus® )	
	<b>Cursor</b>	(EVIJet)	
	<b>D&amp;R account</b>	(Merlin)	
	<b>DACHS</b>	(E-Risk POWER, E-Risk GAS)	
	<b>Delta Energy Solution</b>	(ET3000)	
<b>1</b>	<b>Allgemeine Systeminformationen</b> .....		100
	1.1 Systemparameter .....		100
	1.2 vorhandene/ installierte Schnittstellen .....		100
	1.3 Systemarchitektur .....		102
	1.4 Basisfunktionen .....		105
<b>2</b>	<b>Kalkulationswerkzeug</b> .....		108
	2.1 Kalkulationssichten .....		108
	2.2 Kostenzuordnung .....		109
	2.3 Erlöskalkulation .....		113
	2.4 Bündelkundenkalkulation .....		119
<b>3</b>	<b>Zeitreihenverwaltung</b> .....		120
<b>4</b>	<b>Prognoseverfahren</b> .....		123
<b>5</b>	<b>Kundenbeziehungsmanagement</b> .....		125
<b>6</b>	<b>Vertragsdatenverwaltung</b> .....		127
<b>7</b>	<b>Controlling- und Steuerungsmechanismen</b> .....		129
<b>8</b>	<b>Portfoliomanagement</b> .....		133
<b>9</b>	<b>Sonstige Funktionen</b> .....		134
<b>10</b>	<b>Kundenschwerpunkte und Ansprechpartner</b> .....		136
	10.1 Kundenschwerpunkte .....		136
	10.2 Ansprechpartner .....		137
<b>11</b>	<b>Referenzkunden</b> .....		137

Inhalt

**Tabelle 2**

	<b>ENERKO INFORMATIK</b>	(EnSupply)	
	<b>evu.it</b>	(crm.energy)	
	<b>corporate service for utilities / evu.it</b>	(coregas@edm)	
	<b>excim</b>	(AnKa-fix)	
	<b>Kisters</b>	(BelVis)	
	<b>Klafka&amp;Hinz</b>	(FirstX, FirstNet, FirstSale)	
	<b>PHOEBUS</b>	(phoebus energy / phoebus sale)	
<b>1</b>	<b>Allgemeine Systeminformationen</b>		138
	1.1 Systemparameter		138
	1.2 vorhandene/ installierte Schnittstellen		139
	1.3 Systemarchitektur		141
	1.4 Basisfunktionen		143
<b>2</b>	<b>Kalkulationswerkzeug</b>		146
	2.1 Kalkulationssichten		146
	2.2 Kostenzuordnung		147
	2.3 Erlöskalkulation		150
	2.4 Bündelkundenkalkulation		156
<b>3</b>	<b>Zeitreihenverwaltung</b>		157
<b>4</b>	<b>Prognoseverfahren</b>		161
<b>5</b>	<b>Kundenbeziehungsmanagement</b>		163
<b>6</b>	<b>Vertragsdatenverwaltung</b>		165
<b>7</b>	<b>Controlling- und Steuerungsmechanismen</b>		167
<b>8</b>	<b>Portfoliomanagement</b>		170
<b>9</b>	<b>Sonstige Funktionen</b>		171
<b>10</b>	<b>Kundenschwerpunkte und Ansprechpartner</b>		173
	10.1 Kundenschwerpunkte		173
	10.2 Ansprechpartner		174
<b>11</b>	<b>Referenzkunden</b>		174

**Tabelle 3**

	<b>prevero</b>	(infoplan mit Modul Vertriebs- controlling)	
	<b>S.P.B.</b>	(VO.KIS)	
	<b>SAP</b>	(SAP)	
	<b>Schleupen</b>	(Schleupen_CS)	
	<b>Siemens Energy Automation</b>	(PROPHET)	
	<b>Soptim</b>	(SOPTIM)	
	<b>Wilken</b>	(Wilken ENER:GY)	
	<b>WP Consulting</b>	(en.View)	
<b>1</b>	<b>Allgemeine Systeminformationen</b>		175
	1.1 Systemparameter		175
	1.2 vorhandene/ installierte Schnittstellen		176
	1.3 Systemarchitektur		179
	1.4 Basisfunktionen		183
<b>2</b>	<b>Kalkulationswerkzeug</b>		187
	2.1 Kalkulationssichten		188
	2.2 Kostenzuordnung		189

2.3	Erlöskalkulation .....	195
2.4	Bündelkundenkalkulation .....	202
<b>3</b>	<b>Zeitreihenverwaltung</b> .....	<b>204</b>
<b>4</b>	<b>Prognoseverfahren</b> .....	<b>209</b>
<b>5</b>	<b>Kundenbeziehungsmanagement</b> .....	<b>211</b>
<b>6</b>	<b>Vertragsdatenverwaltung</b> .....	<b>214</b>
<b>7</b>	<b>Controlling- und Steuerungsmechanismen</b> .....	<b>217</b>
<b>8</b>	<b>Portfoliomanagement</b> .....	<b>221</b>
<b>9</b>	<b>Sonstige Funktionen</b> .....	<b>223</b>
<b>10</b>	<b>Kundenschwerpunkte und Ansprechpartner</b> .....	<b>226</b>
10.1	Kundenschwerpunkte .....	226
10.2	Ansprechpartner .....	227
<b>11</b>	<b>Referenzkunden</b> .....	<b>227</b>
<b>Unternehmensdarstellungen</b>		
	bofest consult GmbH .....	228
	D&R account GmbH .....	234
	enmore consulting ag .....	239
	evu.it GmbH .....	245
	excim GmbH .....	252
	grimm data Team GmbH .....	259
	INTENSE AG .....	262
	S.P.B. Software, Projekte & Beratung GmbH .....	267
	SOPTIM AG .....	271
	VISOS AG .....	278
	<b>Autorenporträts</b> .....	<b>281</b>