

Bestellschein

Bestellen Sie jetzt!

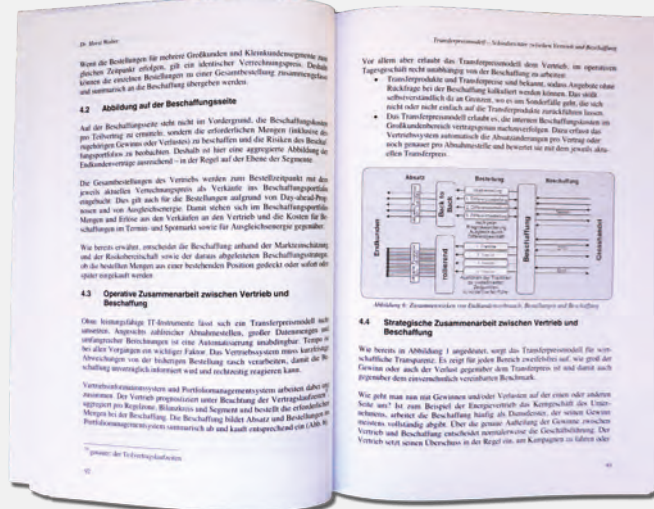
Energiedaten effizient managen, Ein Handbuch für Energiewirtschaftsunternehmen, hrsg. v. Christiana Köhler-Schulte, Berlin 2008, 191 Seiten, € 44,90 (einschl. 7% MwSt.), ISBN 978 3 00 25766 7

Smart Metering, Technologische, wirtschaftliche und juristische Aspekte des Smart Metering, hrsg. v. Christiana Köhler-Schulte, 2., unveränderte Auflage, Berlin 2010, 270 Seiten, € 46,90 (einschl. 7% MwSt.), ISBN 978 3 9813142 0 5

Informations- und Kommunikationstechnologie in der Energiewirtschaft, Die Energiewirtschaft im Spannungsfeld zwischen Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit, hrsg. v. Christiana Köhler-Schulte, Berlin 2010, 415 Seiten, € 49,90 (einschl. 7% MwSt.), ISBN 978 3 9813142 1 2

Wettbewerbsorientierter Vertrieb in der Energiewirtschaft, Kundenverlustprävention, neue Geschäftsfelder und Produkte, optimierte Geschäftsprozesse, hrsg. v. Christiana Köhler-Schulte, 2., vollst. neu bearbeitete Aufl., Berlin 2011, 256 Seiten, € 46,90 (einschl. 7% MwSt.), ISBN 978 3 9813142 3 6

2. Auflage jetzt neu:



Neue Schwerpunkte:

- ✓ Kundenverlustprävention,
- ✓ neue Geschäftsfelder und Produkte,
- ✓ optimierte Geschäftsprozesse

Einschließlich einer Softwareübersicht über die am Markt angebotenen, auf den Vertrieb bezogenen Standard-Softwarelösungen: Kalkulation, Prognose, CRM, Controlling, Portfoliomanagement etc.

KS-Energy-Verlag
info@ks-energy-verlag.de
Tel.: +49 (0)30 / 82 70 21 42

Weitere Informationen zum Buch:
www.ks-energy-verlag.de

Wettbewerbsorientierter Vertrieb in der Energiewirtschaft



Kundenverlustprävention,
neue Geschäftsfelder und
Produkte,
optimierte Geschäftsprozesse

Name.....
Firma/Institution.....
Straße.....
PLZ/Ort.....
Datum/Unterschrift.....

(Kostenfreie Lieferung innerhalb Deutschlands, € 5,00 Versandkosten außerhalb Deutschlands.)
Für Österreich (falls VAT zur Hand): ATU.....

Einfach ankreuzen, ausfüllen und per Post
oder Fax an:

FAX-Nr.: +49 (0)30 / 82 70 24 09

KS-Energy-Verlag
Rüdesheimer Platz 8
D-14197 Berlin

Neue Inhalte in der 2. Auflage

Wettbewerbsorientierter Vertrieb in der Energiewirtschaft

Kundenverlustprävention, neue Geschäftsfelder und Produkte, optimierte Geschäftsprozesse



Die Komplexität der Geschäftsprozesse und der Marktkommunikation nimmt zu, der Wettbewerb im Energiemarkt wird stärker, neue Energielieferanten und -dienstleister kommen auf den Markt, die Wechselbereitschaft der Kunden hält an und die Diversifikation des Produktangebotes sowie der Dienstleistungen entfaltet sich.

Vor dem Hintergrund fallender Margen im Kerngeschäft fordert der Wettbewerbsdruck eine hohe Agilität im Produkt- und Kundenbeziehungsmanagement sowie im Bereich der Energiedienstleistungen, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Die IT trägt dazu bei, die Prozesse durchgängiger und effizienter zu gestalten, die Qualität zu verbessern und Kosten zu reduzieren.

Die Autoren dieser zweiten, völlig neu bearbeiteten Auflage befassen sich mit dem **Wechselverhalten** der Kunden sowie Strategien zur Verhinderung von **Kundenabwanderung**, mit **neuen Geschäftsfeldern**, mit **Kalkulation** und regionaler Produktpreisfindung, mit **Prognosen** als Basis für Beschaffung, Bepreisung und Angebotserstellung, mit Transferpreismodellen und **Risikoverteilung** zwischen Vertrieb und Beschaffung sowie der **Abrechnung von neuen Produkten** in SAP.

Eine aktualisierte tabellarische Übersicht über Softwarelösungen, die sich besonders für individuelle Ausschreibungen eignet, vervollständigt die Publikation. Die Schwerpunkte sind:

- ✓ Kalkulation
- ✓ Zeitreihenverwaltung
- ✓ Prognoseverfahren
- ✓ Kundenbeziehungsmanagement
- ✓ Vertragsdatenverwaltung
- ✓ Controlling und Steuerung
- ✓ Portfoliomanagement

Die Autoren:

Holger Bonk, rku.it GmbH
Marius Dallmann, bofest consult GmbH
Annemarie Eckert, rku.it GmbH
Claudia Wiebke Effner, LEM Ingenieurbüro Last- und Energiemanagement
Dr. Ingrid Heinrich, LEM Ingenieurbüro Last- und Energiemanagement
Christiana Köhler-Schulte, Köhler-Frost Consulting
Bernhard Mildebrath, Schleupen AG
Dr. Thorsten Pape, Steria Mummert Consulting AG
Markus Rahe, KISTERS AG
Stephan Rebbelmund, Ferranti Computer Systems Deutschland
Uwe Rühlemann, Unternehmensberatung Rühlemann | R-SYSTEMS GmbH
Dr. Horst Wolter, SOPTIM AG



Informations- und Kommunikationstechnologie in der Energiewirtschaft

Die Energiewirtschaft im Spannungsfeld zwischen Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit, Berlin 2010

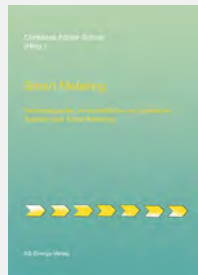
Das Ziel und die größte Herausforderung der nächsten Jahre wird die Schaffung eines vernetzten, „intelligenten“ und effizienten Energiesystems sein, welches alle Marktakteure einbindet. Die Autoren setzen sich mit den Anforderungen und der gestalterischen Rolle der Informations- und Kommunikationstechnologie auseinander. Ebenso enthalten ist eine tabellarische Softwareübersicht, die sich auf die Prozesse der Lieferanten, Netzbetreiber und Messstellenbetreiber / Messdienstleister bezieht.



Smart Metering

Technologische, wirtschaftliche und juristische Aspekte des Smart Metering, 2. Aufl., Berlin 2010

Trotz des Handlungsdrucks stehen viele Unternehmen der Energiewirtschaft dem Smart Metering verhalten gegenüber. Drei gewichtige Gründe werden ins Feld geführt: die Kostenfrage, nicht definierte Standards und die in vielen Bereichen ungeklärte Gesetzeslage. Demgegenüber bietet das Smart Metering Potenziale für Netz und Vertrieb, die es zu nutzen gilt. Die Autoren setzen sich in ihren Beiträgen mit diesen Themen auseinander, zeigen Chancen, aber auch Grenzen des Smart Metering auf und lassen ihre Erfahrungen einfließen. Einschließlich einer tabellarischen Marktübersicht über Anbieter im Smart Metering-Umfeld.



Energiedaten effizient managen

Ein Handbuch für Energiewirtschaftsunternehmen, Berlin 2008

Das Energiedatenmanagement hat sich zu einem geschäftskritischen Prozess in den Energiewirtschaftsunternehmen entwickelt und entsprechende Softwarelösungen etablieren sich als Core-Anwendungen in den Unternehmen. Eine detaillierte tabellarische Marktübersicht über EDM-Softwarelösungen beinhaltet: allgemeine Systemparameter (einschl. Kommunikationsstandards), Vertragsmanagement, Wechselmanagement (einschl. GPKE und GeLi Gas), Netznutzungsmanagement (einschl. elektronischer Rechnungsdatenaustausch), Fahrplanmanagement, Prognoseverfahren sowie Portfoliomanagement.

