

Vertriebscontrolling – robotron**e*sales

Moderne Energieversorger stehen vor vielen Herausforderungen:

- ▶ steigender **Wettbewerbsdruck**, auch durch neue Marktteilnehmer aus anderen Märkten
- ▶ zunehmende **Dezentralisierung** der Energieerzeugungsanlagen
- ▶ **Kundenloyalität** sinkt durch demografischen Wandel, neue Medien und geändertes Konsumverhalten

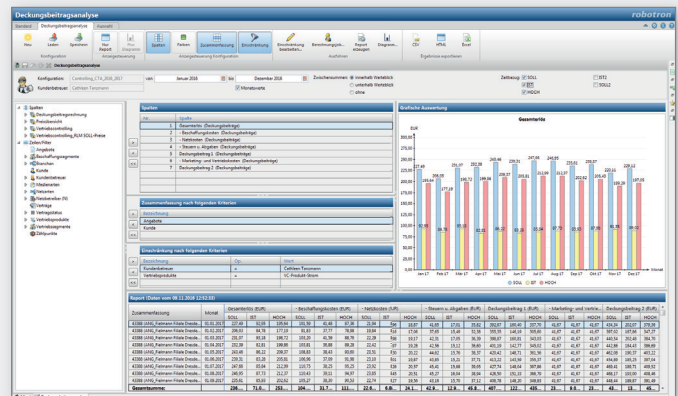
„Ist das Geschäft rentabel?“ diese Kernfrage rückt in den Mittelpunkt des täglichen Handelns. Das Modul **Vertriebscontrolling** des EDM-Systems **robotron**e*sales** unterstützt den Energievertrieb/Controller bei der Beantwortung.

Ein Modul – alle Kennzahlen im Blick

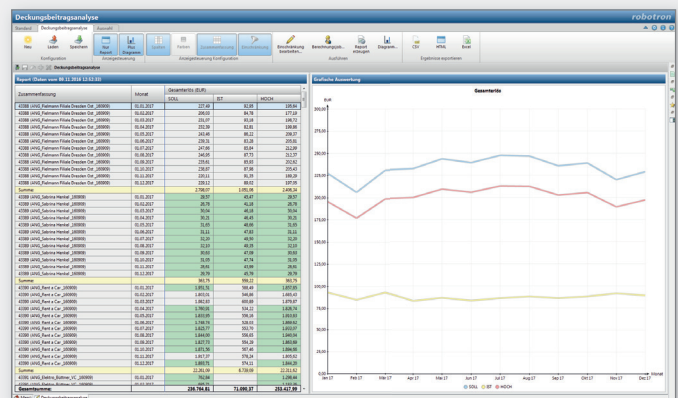
Deckungsbeiträge und weitere erfolgsorientierte Kennzahlen können schnell und einfach nach **verschiedenen Aggregationsebenen** ausgewertet werden. Das erlaubt dem Vertriebsleiter ein **benutzerfreundliches Monitoring** der Geschäfte. Für die Auswertung der Unternehmensdaten sind verschiedene Systeme nutzbar. Zur Auswahl stehen die im **robotron**e*sales** integrierte Oberfläche, eine komfortable Browser-basierte Lösung mit Oracle Business Intelligence (BI) oder eine Schnittstelle zu bereits bestehenden Data-Warehouse-Lösungen.

Automatisierte Kalkulation

Job-gesteuert werden die benötigten Daten zählpunktgenau automatisch nachkalkuliert. Die **robotron**e*sales-Massenkalkulation** berechnet sowohl **RLM- als auch SLP-Zählpunkte**. Mit dieser einmaligen Datengrundlage können **Soll-, Ist- und weitere Szenarien** miteinander verglichen werden. Drill-Down-Funktionalitäten unterstützen genauere Untersuchungen auffälliger Positionen.



Konfigurationsübersicht und Reportanzeige



Gegenüberstellung der ermittelten Kennzahlen im Großformat

Freie Definition von Kennzahlen

Kennzahlen werden mit dem **robotron**e*sales**-Produktgenerator **individuell definiert**. Hierfür lassen sich unterschiedliche Preisquellen sowie Prognose- oder tatsächliche Verbrauchsmengen heranziehen. **robotron**e*sales**-Vertriebscontrolling ermöglicht damit **direkte Vergleiche** z. B. von aktuellen und historischen Gaspreisen basierend auf Ölpreisindizes oder Netznutzungsentgelten.

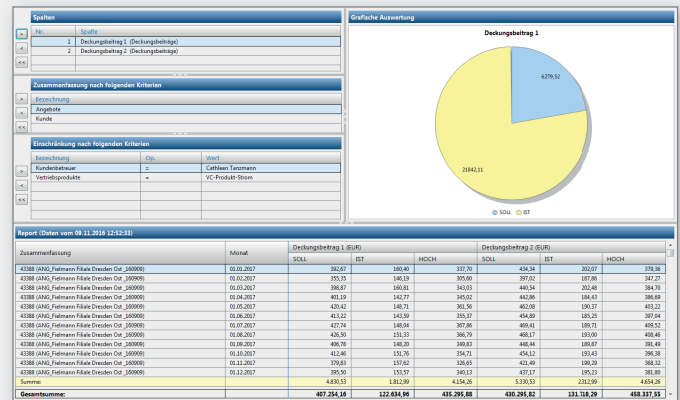
RLM
registrierende Leistungsmessung

SLP
Standardlastprofil



Vertrags- und Mengen-Reports

Ob komplexe Kennzahlenauswertungen oder eine einfache Liste aller aktuell offenen Angebote, im **robotron*e/sales**-Vertriebscontrolling erstellt der Anwender selbst **Reports**, welche als **CSV**-, **Excel**- oder **HTML**-Datei exportiert werden.



Filtermöglichkeit der zu ermittelten Kennzahlen und die grafische sowie tabellarische Auswertung

Weitere Funktionalitäten

- ▶ monatliche, zählpunktscharfe Kennzahlen
- ▶ Aktualisierung des Angebotszustandes und der Kennzahlen zwischen Angebotsannahme und Lieferende
- ▶ direkter Vergleich aller zur Verfügung stehender Szenarien
- ▶ verschiedene grafische Auswertungsmöglichkeiten
- ▶ Speichern der Report-Konfigurationen

- ▶ Statusanzeige des Kalkulationsfortschritts
- ▶ Verknüpfungen zu anderen Stammdatenmasken im **robotron*e/sales**
- ▶ Verwendung der Kennzahlen in weiteren **robotron*e/sales**-Modulen

Auswertungsmöglichkeiten mit Business Intelligence

Die Kennzahlen des Vertriebscontrollings sind auch mit BI-Werkzeugen auswertbar. Angebotsmerkmale wie Produkteigenschaften, Kundensegmente und Absatzregionen lassen sich beliebig für Analysen kombinieren.

Folgende Auswertungsmöglichkeiten stehen u. a. zur Verfügung:

- ▶ Auswertung der Daten mit Oracle BI: Zur Darstellung der wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick stehen zahlreiche Visualisierungsmöglichkeiten wie Diagramme und Pivot-Tabellen zur Verfügung. Die erzeugten Berichte können in verschiedene Formate wie XLSX, PPTX oder PDF exportiert werden.
- ▶ Bereitstellung der Ergebnisse über eine Schnittstelle für andere BI-Tools wie SAP BW: Die Daten werden in einer für BW optimierten Struktur bereitgestellt. Im BW können zählpunktscharfe Kennzahlen mit weiteren Unternehmensdaten kombiniert und individuell ausgewertet werden.

SAP BW
SAP Business Warehouse