



Schätzen Sie noch oder planen Sie schon?

Egal, ob netzorientierte energiewirtschaftliche Planung oder auch vertriebsorientierte Absatzplanung – eine Vielzahl Faktoren gestalten den Prozess der Planung aufwändig, nicht flexibel genug und oft auch sehr fehleranfällig. Unser Planungsmodul schafft hier Abhilfe.

Der **Tarif- und Absatzplaner** von Robotron ist ein automatisiertes Werkzeug zur Simulation von zukünftigen vertrieblichen Kennzahlen, basierend auf einer individuellen, vertragscharfen Planung bezüglich Menge, Preis und Tarif mit aktuellen Stamm- und Bewegungsdaten.

Das System.



Das Besondere.

Einfach strukturiert

Die Technologie des TAP ermöglicht ein Durchsuchen aller befindlichen Zählpunkte im System. Im Anschluss erfolgt eine Clusterung nach dem kleinsten gemeinsamen Vielfachen. Die Planungsergebnisse können somit auf der Zählpunktebene ausgewertet werden. Die Clusterung der Zählpunkte bewirkt eine Zuordnung der richtigen Netznutzungsentgelte über die ene't Datenbank bzw. GET AG.

Automatisiert

Die Erstellung der Planungsgrundlage erfolgt ohne Aufwand für den Anwender. Die benötigten Daten werden job-gesteuert und automatisiert in das System importiert und aufbereitet.

Intelligent analysiert

Die Auswirkungen zukünftiger Marktentwicklungen oder neuer Tarife auf die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können durch verschiedene Worst- und Best-Case-Szenarien abgebildet werden.

Ihre Fragen.

- ▶ Wie entwickelt sich mein Deckungsbeitrag in Zukunft?
- ▶ Wie hoch sind die Kosten, die aufgrund der neuen Marktentwicklungen entstehen?
- ▶ Kann ich mit meinen aktuellen Tarifen in Zukunft am Markt bestehen?
- ▶ Welche Kundengruppe ist unter welchen Bedingungen gewinnbringend?

Unsere Lösungen als Antwort.

Chancen und Risiken erkennen

- ▶ Erkennen Sie, ob sich beispielsweise eine Investition in bestimmte Kundengruppen rentiert. Eruiieren Sie frühzeitig, welche Auswirkungen neue Tarife oder ein Verlust von Zählpunkten auf Ihren Gewinn haben.

Deckungsbeiträge und Margen analysieren

- ▶ Kalkulieren Sie Ihre Kunden mit verschiedenen Preis- und Mengenannahmen und analysieren Sie die daraus resultierenden Deckungsbeiträge und Margen.

Szenarien vergleichen

- ▶ Bilden Sie unklare Entwicklungen durch verschiedene Szenarien ab. Sie haben in dem TAP z. B. die Möglichkeit Verlängerungswahrscheinlichkeiten anzunehmen, Mengen absolut oder prozentual zu steuern und Preissteuerungen über Preiszeitreihen vorzunehmen.

Entwicklung von Erlösen und Kosten

- ▶ Kalkulieren Sie Erlöse und Kosten unter Annahme verschiedenster Parameter, um langfristige Entwicklungen darzustellen.

Simulation von zukünftigen Tarifen

- ▶ Prüfen Sie, wie profitabel neue Tarife bei bestimmten Kundengruppen sein können. Der TAP ermöglicht hierfür eine Kalkulation noch nicht vorhandener Tarife über Dummy-Objekte, die Sie durch Ihre Eingaben individualisieren können.

Flexibles Reporting

- ▶ Werten Sie die zu erwartenden Mengen, Kosten und Erlöse auf vielfältige Weise (Linien-, Säulen-, oder Kreisdiagramme) aus. Exportieren Sie die Ergebnisse in verschiedene Formate (Microsoft Excel, CSV oder PDF).

Überzeugende Vorteile.

- ▶ Flexible Anpassung - schnelles Reagieren auf neue Marktgegebenheiten
- ▶ Hohe Genauigkeit – keine Durchschnittspreise, Berechnungen auf kleinster Ebene der Werte (pro Zählpunkt)
- ▶ Zeitersparnis – automatischer Import aus Vorsystemen, jobgesteuerte Datenaufbereitung
- ▶ Kostenersparnis – reduzierter Mitarbeiteraufwand
- ▶ Einfache Bedienung – intuitive Oberfläche

IHR KONTAKT ZU UNS!

Robotron Datenbank-Software GmbH
www.robotron.de
☎ +49 351 25859-0
✉ sales@robotron.de

Robotron Schweiz GmbH
www.robotron.ch
☎ +41 71 225 76 00
✉ info@robotron.ch

Robotron Austria GmbH
www.robotron.at
✉ sales@robotron.de