

## Zügig zum wirtschaftlichsten Angebot

17.07.2013, 12:59 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *cronos Unternehmensberatung GmbH*

Presseagentur: *Press'n'Relations GmbH*

---



Jörg Gehlhaar, Vorstand der crm consulting AG

Neues Template crm[GO]pcu verspricht durch reibungslose Kalkulationsanbindung innerhalb der SAP-Landschaft zusätzliche Effizienzvorteile im Vertrieb

Mit dem neuen Add-On crm[GO]pcu ebnet die crm consulting AG als Tochter der cronos Unternehmensberatung GmbH der effektiven Einführung der Kalkulationslösung SAP PCU (Pricing and Costing for Utilities) ab sofort maßgeblich den Weg. Wie alle anderen Template-Lösungen von cronos wurde auch crm[GO]pcu entlang der spezifischen Anforderungen im vertrieblichen Tagesgeschäft von Versorgungsunternehmen entwickelt. Entsprechend schnell und zielgerichtet lassen sich die Prozesse der Angebotskalkulation im Rahmen von SAP CRM 7.0 integrieren, wovon vor allem die Fachabteilungen im Groß- und Individualkundenvertrieb profitieren. Denn die schnittstellenfreie Einbettung umfangreicher Kalkulationsfunktionen innerhalb der SAP-Landschaft sorgt nicht nur für höchste Performance im Angebotsprozess, sondern gewährleistet zudem vollständige Kostenkontrolle unter einer einheitlichen Oberfläche.

Der Mehrwert auf Seiten des Großkundenvertriebs ist schnell identifiziert, da die zur Kalkulation benötigten Informationen hochperformant aus allen involvierten Systemen wie dem Energiedatenmanagement und Energieportfoliomanagement zusammenlaufen. Prognostizierte Lastgänge des Interessenten werden im Zuge der individuellen Angebotserstellung automatisiert mit der Stundenterminpreis-Kurve (HPFC – Hourly Price Forward Curve) zur Ermittlung des exakten Energiebezugspreises abgeglichen, ohne dabei die Aufmerksamkeit des zuständigen Mitarbeiters zu binden. Dieser kann sich auf Basis der hinterlegten Kalkulationsschemata – die beispielsweise Risikoaufschläge oder weitere Gebühren separat aufschlüsseln – im Handumdrehen den Endpreis in verschiedensten Spielarten ausgeben lassen. Auf Wunsch des Anwenders fließen hierbei auch die automatisch ermittelten Netznutzungsentgelte auf Knopfdruck in die Betrachtung ein. „Durch diese Transparenz und Geschwindigkeit werden sowohl die Auskunftsfähigkeit der Mitarbeiter als auch die Konkurrenzfähigkeit des Angebots bei jederzeitiger Kontrolle des Deckungsbeitrages weiter gestärkt“, unterstreicht Jörg Gehlhaar, Vorstand der crm consulting AG, den Mehrwert, der mit dem Einsatz des neuen Templates zur Kosten- und Erlöskalkulation einhergeht. Zudem können die

Daten der erstellten Angebote bei Annahme durch den Kunden reibungslos und automatisiert per Mausklick für das Vertragswesen und die Abrechnung im SAP IS-U übernommen werden.

### Integration als Maß der Dinge

„Die Vorteile einer vollintegrierten SAP CRM-Lösung inklusive Kalkulationswerkzeugen stehen kaum zur Diskussion und viele Versorgungsunternehmen mit entsprechender IT-Umgebung interessieren sich im Rahmen einer vollständigen Automatisierung ihrer Prozesse im Vertrieb für das neue Produkt PCU der SAP. Trotzdem schrecken sie oftmals aufgrund der Komplexität des Vorgehens noch vor der Einführung zurück“, beschreibt Jörg Gehlhaar die aktuelle Marktsituation und ergänzt: „Exakt hier setzen wir mit unserem Template-Konzept an, das aufgrund praxisorientierter Vorkonfigurationen der jeweiligen Prozesse den Projektaufwand deutlich minimiert.“ Auf diese Weise lassen sich die spezifischen Möglichkeiten der Angebotskalkulation zu reduzierten Kosten an die individuellen, vertrieblichen Abläufe im Unternehmen anpassen. Dies lohnt sich vor allem für Vertriebsgesellschaften mit hohen Ansprüchen bei der Kalkulation. „Gerade Vertriebsmitarbeiter oder Energieberater, die Angebote für Kunden mit mehreren hundert Lieferstellen erstellen müssen, werden bei der Übertragung der hohen Datenmengen zu externen Kalkulationstools nicht selten ausgebremst. Hier schafft eine vollintegrierte Systemlandschaft Abhilfe“, so Gehlhaar. Die Aufteilung von verschiedenen Losen einer Ausschreibung oder die Strukturierung der Lieferstellen anhand regionaler Zuordnung oder Netzebene über die bekannte Oberfläche des crm[GO] bereiten keinerlei Probleme mehr und können bei der Bildung eines einheitlichen Energiepreises beachtet werden.

Einsparungen verspricht die Einführung von SAP PCU auch vor dem Hintergrund zukünftiger Release-Wechsel oder Systemveränderungen in Folge neuer Prozessvorgaben durch den Gesetzgeber. Aufwendige Schnittstellenanpassungen, die in diesem Fall beim Einsatz externer Tools oftmals erforderlich werden, gehören der Vergangenheit an. Stattdessen gewinnt der Anwender auf Grundlage einer vollintegrierten SAP-Landschaft die Sicherheit, dass die Funktionsfähigkeit und Marktkonformität der Prozesse im Zuge neuer Enhancement Packages der SAP jederzeit gewährleistet sind.

### Portrait

Über die cronos Unternehmensberatung GmbH

Der Fokus der cronos Unternehmensberatung liegt seit 1991 auf der Beratung für Unternehmen der Versorgungsbranche. Das Unternehmen mit Sitz in Münster verfügt über Geschäftsstellen in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Walldorf sowie Wien und gehört mit 300 Beratern zu den größten konzernunabhängigen Beratungshäusern für die Energiewirtschaft. Die Kompetenzschwerpunkte erstrecken sich über die Themen Strategie- und Managementberatung, Smart Metering, IT-Management, SAP IS-U, Data Warehouse, SAP CRM, Energiehandel, Marktkommunikation und Services.

---

News-ID: 734275 • Views: 729 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/734275/Zuegig-zum-wirtschaftlichsten-Angebot.html>