



SCANENERGI ENTSCHIEDET SICH FÜR MECOMS™, UM FÜHREND AUF DEM DÄNISCHEN ENERGIEMARKT

Da das alte System mit dem Wachstum des Unternehmens und dem raschen Marktwandel nicht mehr Schritt halten konnte, beauftragte Scanenergi CGI mit der Implementierung von MECOMS™. Scanenergi ist jetzt gut auf künftige Veränderungen (z. B. intelligente Zählertechnik) vorbereitet. Durch die Automatisierung manueller Arbeiten konnte die Effizienz gesteigert werden. Durch Integration aller Daten und Geschäftsprozesse hat MECOMS™ den Kundenservice verbessert. Dadurch kann sich Scanenergi auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Kurzüberblick

KUNDE

- Energieoptimierungsunternehmen
- 15 % Marktanteil in Dänemark
- Drittgrößte Marktakteur
- 1.600 Geschäftskunden
- 145.000 Privatkunden

HAUPTHERAUSFORDERUNGEN

- Schritt halten mit den sich ändernden Marktanforderungen
- Das Einrichten neuer Produkte war zeitaufwändig und mühsam
- Replizierte Daten in vier verschiedenen Systemen
- Großer manueller Arbeitsaufwand
- Geringe Skalierbarkeit

VORTEILE

- Bereit für den Übergang von der automatischen Zählerablesung zur intelligenten Zählertechnik
- Hohe Flexibilität bei der Einführung neuer Produkte
- Schnellerer und zuverlässiger Kundenservice
- Größere Effizienz quer durch alle Abteilungen
- Vorbereitet auf die geplante internationale Expansion

Das Unternehmen

Scanenergi wurde 1998 als Stromhandelsunternehmen gegründet. In den letzten 10 Jahren hat sich das Unternehmen zu einem Energieberatungs- und Energiemanagementunternehmen entwickelt, das Kunden hilft, ihre Energiekosten zu senken. Scanenergi hat seinen Firmensitz in Ikast und Mitarbeiter und Niederlassungen in ganz Dänemark. Mit einem Umsatz von rund 850 Millionen DKK ist Scanenergi das drittgrößte Energieoptimierungsunternehmen in Dänemark. Es beschäftigt rund 90 Mitarbeiter.

Herausforderungen

Scanenergi musste seine Geschäftsprozesse früher mit vier getrennten Systemen und einer Unmenge an Excel-Arbeitsblättern verwalten. Aufgrund des Geschäftswachstums von Scanenergi und des raschen Marktwandels entsprach dieses System nicht mehr den Geschäftsanforderungen.

Heidi Skøtt Godiksen, CIO von Scanenergi: *„Auf dem dänischen Strommarkt ist immer in Bewegung, und wir müssen mit diesen Veränderungen Schritt halten. Wir benötigten ein flexibles System, um neue Produkte auf den dänischen Markt bringen zu können. Eine unserer Hauptherausforderungen war die Skalierbarkeit. Eine weiteres Problem war das Kopieren der Stammdaten, die auf mehrere Systeme verteilt waren.“*

Michael Mikkelsen, Firmenchef von Scanenergi: *„Unsere bestehende Datenbank war sehr alt und hatte eine vollkommen benutzerdefinierte Struktur. Sie war nicht standardisiert, und einige der Mitarbeiter, die sie entwickelt hatten, waren nicht mehr bei uns beschäftigt.“*

Lösungsfindung

Michael Mikkelsen: *„Unser Hauptziel ist die Ausweitung unseres Kundenservice. Deshalb haben wir uns nach einem zukunftssicheren System umgesehen, das flexibel genug ist, um neue Produkte einführen zu können, gleichzeitig leistungsfähiger ist und uns ein effizienteres Arbeiten ermöglicht. Das neue System musste ein integriertes System sein, bei dem alle Daten in einer einzigen Datenbank gespeichert werden, und allen Teilen des Unternehmens zugänglich sein. Außerdem mussten wir uns auf künftige Funktionsanforderungen einstellen. Damit meine ich vor allem den Übergang von der automatischen Zählerablesung zur intelligenten Zählertechnik. Wir brauchten ein System, das häufige Messdaten aus verschiedenen Quellen in Echtzeit verarbeiten konnte.“*

Heidi Skøtt Godiksen: *„Außerdem haben wir unsere IT-Strategie und die Plattform, die wir in Zukunft gerne verwenden wollten, berücksichtigt. Da wir bereits mehrere Microsoft-Produkte verwendeten, war dies unsere bevorzugte technische Plattform.“*

Michael Mikkelsen: *„Beim Blick auf die dänischen Produkte, die auf dem Markt waren, wurde uns schnell klar, dass wir ein System nach unseren Vorstellungen nur im Ausland finden konnten.“*

Heidi Skøtt Godiksen: *„Wir haben mit mehreren dänischen Systemintegratoren Gespräche geführt, aber das Angebot von CGI stach uns schnell ins Auge. CGI bot eine Lösung an, die auf MECOMS™ von Ferranti basierte. MECOMS™ war bereits in mehreren Ländern in Gebrauch und CGI konnte es auf unseren Markt abstimmen.“*

TOGETHER WITH:





“Mit MECOMS™ können wir unser Ziel, ein besseres Dienstleistungsunternehmen zu sein, verwirklichen.

Und MECOMSTM öffnet uns sogar die Tür zum internationalen Geschäft.“

— **Michael Mikkelsen**,
Firmenchef von Scanenergi



“Wir sind davon überzeugt, dass wir mit MECOMS™ unseren Kunden einen besseren Service bieten können.“

— **Heidi Skøtt Godiksen**,
CIO von Scanenergi

Michael Mikkelsen: *“Wir fanden ein System vor, das vollkommen integriert war und bei dem zuverlässige Stammdaten kein leeres Schlagwort, sondern Realität sind. Darüber hinaus kann MECOMS™ mit automatischer Zählerablesung arbeiten und ermöglicht gleichzeitig einen schrittweisen Übergang zur intelligenten Zählertechnik. Daher haben wir uns für die MECOMS™-Lösung entschieden.“*

Implementierung

Heidi Skøtt Godiksen: *“Das MECOMS™-Projekt ist nicht nur das größte Projekt in der Firmengeschichte von Scanenergi, sondern auch das erfolgreichste. Das Projekt begann im Sommer 2010 mit einer Reihe von Scoping-Workshops. Wir wollten so nah wie möglich an den Standardfunktionen von MECOMS™ bleiben. Die von uns erkannten Defizite bezogen sich hauptsächlich auf unsere Kerngeschäftsprozesse der Energieoptimierung. Anhand des Scopings legten wir einen ehrgeizigen Zeitrahmen von einem Jahr fest, in dem das Projekt abgeschlossen werden sollte.“*

Michael Mikkelsen: *“In der Implementierungsphase standen wir wie bei jedem großen IT-Projekt vor vielen Schwierigkeiten. Das Hauptproblem war die Datenmigration: die undokumentierte Struktur unserer alten Datenbank war sehr schwierig zu verstehen. Zum Glück stellten CGI und Ferranti spezialisierte Mitarbeiter zur Verfügung, die dieses Problem lösen und eine zuverlässige Datenmigration gewährleisten konnten.“*

Michael Mikkelsen: *“Besonders möchte ich auch die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen unserem Projektteam und den Teams von CGI und Ferranti herausstellen. Alle waren sehr flexibel, besonders bei der Personalzuteilung und den Kompetenzen. Die Teams fanden schnell Wege, mit unerwarteten Schwierigkeiten fertigzuwerden. Ich glaube, dies ist ein großartiges Beispiel dafür, wie drei verschiedene Parteien effektiv zusammenarbeiten können.“*

Schließlich ging das System im Juni 2011 in Betrieb. Neben den herkömmlichen ERP-Funktionen von Microsoft Dynamics AX, bietet die Lösung folgende Möglichkeiten: Abrechnung und Zahlungsabwicklung für über 150.000 Kunden; automatische Zählerablesung für bis zu 50.000 Zähler; ein CRM, das erweiterte Stromverträge und Produkte abwickeln kann; Kundenservicefunktionen mit einem Selbstbedienungsportal und Werkzeuge für Leistungsmanagement, Prognose und Produktportfolio-Management.

Geschäftsnutzen

Christina Jørgensen, Vertriebsleiter bei CGI: *“Für CGI ist das Arbeiten mit MECOMS™ eine strategische Bestrebung im Rahmen unserer stärker gewordenen Fokussierung auf den Energie- und Versorgungssektor in Dänemark. Deshalb freuen wir uns sehr, dass Scanenergi MECOMS™ als Komplettlösung für das ganze Geschäft in Betrieb nimmt. Dies zeigt die große Breite und Tiefe der Lösung. Denn Scanenergi ist nicht nur ein Energieberatungsunternehmen, sondern fungiert auch als Messunternehmen, Stromversorger und Bilanzkreisverantwortlicher in einer Gesamtlösung.“*

Michael Mikkelsen: *“Wir haben das System gerade erst in Betrieb genommen, und schon können wir bei uns Leistungsverbesserungen feststellen. Außerdem rechnen wir damit, dass sich der Service für unsere Kunden noch mehr verbessern wird. Die manuelle Arbeit hat sich im gesamten Unternehmen verringert, und die automatische Erledigung von Aufgaben wird von allen Mitarbeitern gerne angenommen. Wir freuen uns auf weitere Nutzeffekte von MECOMS™.“*

Heidi Skøtt Godiksen: *“Einer der größten Vorteile des Systems ist die Effizienz. Viele Prozesse wurden vollständig automatisiert, aber auch manuelle Änderungen sind viel einfacher geworden. So war es früher beispielsweise sehr mühsam, neue Regeln für den Datentransfer einzuführen. Mit MECOMS™ konnten die Regeln viel schneller und ohne Komplikationen angewendet werden. Bei jedem Kundenkontakt werden die aufgezeichneten Informationen gespeichert und jedem im Unternehmen zugänglich gemacht. Dadurch sind alle unsere Mitarbeiter immer auf dem gleichen Stand und können dem Kunden bestmöglich helfen.“*

Ferranti Computer Systems

Weltweit
info@mecoms.com
www.mecoms.com

Belgien
info@mecoms.be

Singapur
info@mecoms.com.sg

Deutschland
info@mecoms.de

Niederlande
info@mecoms.nl

Indien
info@mecoms.in

Vereinigtes Königreich
info@mecoms.co.uk

