



SCANENERGI VELGER MECOMS™ FOR Å HOLDE SEG I TETEN PÅ DET DANSKE STRØMMARKEDET

Scanenergi er et dansk energihandelsselskap med spesialisering innen energioptimalisering. Ettersom det gamle systemet ikke kunne holde følge med selskapets vekst og et raskt skiftende marked, besluttet Scanenergi at CGI skulle implementere MECOMS™. Scanenergi er nå godt forberedt på fremtidige utfordringer, som smartmåling. Erstatningen av manuelt arbeid med automatisering har økt effektiviteten. Ved å integrere alle data og forretningsprosesser har MECOMS™ forbedret kundeservicen. Dette gjør at Scanenergi kan fokusere på kjernen i sin forretningsvirksomhet.

Kort fortalt

KUNDE

- Energioptimaliseringselskap
- 15 % markedsandel i Danmark
- Tredje største markedsaktør
- 1600 B2B-kunder
- 145 000 B2C-kunder

HOVEDUTFORDRINGER

- Holde følge med skiftende markedskrav
- Tregt og tungvint å skape nye produkter
- Replisere data i fire ulike systemer
- Stor avhengighet av manuelt arbeid
- Lav skalerbarhet

FORDELER

- Klar for overgangen fra AMR til smartmåling
- Veldig fleksibelt go-to-market med nye produkter
- Raskere og mer pålitelig kundeservice
- Økt effektivitet i alle avdelinger
- Klar for planlagt internasjonal ekspansjon

Selskapet

Scanenergi ble grunnlagt i 1998 som et kraftselskap. I løpet av de siste ti årene har det utviklet seg til et energikonsulent- og energiforvaltningsselskap som hjelper kunder med å redusere strømavgiftene sine. Scanenergi har sitt hovedkvarter i Ikast, med ansatte og kontorer over hele Danmark. Med en omsetning på ca. 850 millioner DKK er Scanenergi det tredje største selskapet for energioptimalisering i Danmark, og sysselsetter rundt 90 personer.

Utfordringer

Tidligere hadde Scanenergi fire separate systemer og en enorm mengde Excel-ark for å håndtere forretningsprosessene. På grunn av vekst i forretningsvirksomheten og et marked i stadig endring, kunne ikke dette systemet lenger imøtekomme behovene i Scanenergi.

Heidi Skøtt Godiksen, IT-direktør i Scanenergi: «Det er mange ting som skjer på det danske strømmarkedet, og vi har måttet holde følge med disse endringene. Vi trengte et fleksibelt system, slik at vi kunne introdusere nye produkter på det danske markedet. En av våre hovedutfordringer var skalerbarhet. En annen var dupliserte masterdata, spredt utover forskjellige systemer.»

Michael Mikkelsen, administrerende direktør i Scanenergi: «Vår daværende database var veldig gammel, og hadde et fullstendig spesialtilpasset system. Det var ikke standardisert, og flere av personene som hadde utviklet det, jobbet ikke her lenger.»

Å finne en løsning

Mikkelsen: «Vår hovedmålsetting er å fortsette å forbedre kundeservicen vår. Derfor begynte vi å lete etter et fremtidssikkert system som både hadde fleksibiliteten til å introdusere nye produkter, og evnen til å heve ytelsen for å forbedre effektiviteten vår. Det nye systemet måtte være integrert, med alle data lagret i én eneste database, tilgjengelig for alle deler av virksomheten. Videre måtte vi være forberedt på fremtidige funksjonaliteter ved forretningsvirksomheten, hovedsakelig overgangen fra AMR til smartmåling. Vi trengte et system som kunne håndtere store mengder måledata fra ulike kilder i sanntid.»

Godiksen: «Vi så også på IT-strategien vår og plattformen vi kunne tenke oss å bruke i fremtiden. Siden vi allerede brukte flere av Microsofts produkter, var dette vår foretrukne teknologiplattform.»

Mikkelsen: «Da vi så på de tilgjengelige danske produktene, innså vi fort at vi måtte se til utlandet for å finne det vi var ute etter.»

Godiksen: «Vi snakket med flere ulike danske systemintegratorer, og CGIs tilbud skilte seg ut med en gang. De tilbød en løsning basert på Ferrantis MECOMS™-produkt. MECOMS™ var allerede i bruk i flere land, og CGI kunne tilby lokalisering for vårt marked.»

Mikkelsen: «Vi så et system som var fullstendig integrert, hvor pålitelige masterdata var en virkelighet og ikke bare et motto. I tillegg er MECOMS™ i stand til å prosessere AMR samtidig som det tillater en gradvis overgang til smartmåling. CGI er et dansk selskap med et godt renommé, så vi visste at de kunne støtte systemet. Derfor valgte vi MECOMS™-løsningen.»

CERTIFIED FOR



AX 2012



«Takket være MECOMS™ er vi i stand til å oppfylle vår ambisjon om å være et bedre serviceselskap. Det åpner til og med døren for internasjonal virksomhet.»

— **Michael Mikkelsen**,
Administrerende direktør
i Scanenergi



«Med MECOMS™ er vi overbevist om at vi kan gi en bedre service til kundene våre.»

— **Heidi Skøtt Godiksen**,
IT-sjef i Scanenergi

Implementering

Fr. Godiksen: «MECOMS™-prosjektet er det største prosjektet i Scanenergis historie, men også det mest vellykkede. Prosjektet startet i sommeren 2010 med noen kartleggingsworkshops. Vi ville holde oss så nærme standardfunksjonaliteten til MECOMS™ som mulig. Utviklingsgapene vi identifiserte var hovedsakelig kjerneprosessene våre innen energioptimalisering. Basert på denne kartleggingen opprettet vi en ambisøs tidsplan på ett år for å fullføre prosjektet.»

Herr Mikkelsen: «I løpet av gjennomføringsfasen møtte vi mange utfordringer, noe som er uunngåelig i store IT-prosjekter. Det viktigste spørsmålet var datamigrasjon: den udokumenterte strukturen i vår gamle database var ekstremt komplisert å forstå. Heldigvis tilbød CGI og Ferranti spesialister som var i stand til å løse dette problemet og sikre en pålitelig dataoverføring.»

Herr Mikkelsen: «Jeg har også lyst til å nevne det fantastiske samarbeidet mellom vår egen prosjektgruppe og lagene til CGI og Ferranti. Alle var svært fleksible, særlig når det gjaldt ressursallokering og kompetanse. Lagene utviklet raskt en måte å takle uventede utfordringer på, og jeg tror dette er et godt eksempel på hvordan tre parter kan samarbeide effektivt.»

Systemet ble omsider lansert i juni 2011. I tillegg til den tradisjonelle ERP-funksjonaliteten til Microsoft Dynamics AX, dekker løsningen: fakturering og oppgjør for over 150 000 kunder, automatisk måleravlesning (AMR) med opptil 50 000 målere, CRM-håndtering av avanserte kraftkontrakter og produkter, kundeservicefunksjonalitet med en portal for selvbetjening og verktøy for virksomhetsstyring, prognoser og porteføljevaltning.

Forretningsverdi

Christina Jørgensen, markedsleder hos CGI: «For CGI er samarbeidet med MECOMS™ en strategisk innsats i vårt økte fokus på energibransjen i Danmark. Derfor er vi veldig fornøyde med at Scanenergi lanserer MECOMS™ som en komplett løsning for virksomheten. Det viser den store bredden og dybden til løsningen, ettersom de - foruten å være et energikonsulentselskap – også fungerer som et/en målerselskap, strømleverandør og balanseansvarlig i en felles løsning.»

Herr Mikkelsen: «Vi lanserte systemet nettopp, men kan allerede se forbedringer i resultatene våre, og vi forventer at kundeservicen vil bli enda bedre. Det manuelle arbeidet har blitt redusert i hele organisasjonen vår, og den automatiske måten å gjøre ting på blir plukket opp av alle våre ansatte. Vi ser frem til å se MECOMS™ tilføre enda mer verdi.»

Claus Kousgaard Larsen, økonomisjef hos Scanenergi: «MECOMS™ er utrolig praktisk, og gir deg en umiddelbar oversikt. Alle kundedata konsolideres, og gir deg en god oversikt i ett og samme system.»

Fr. Godiksen: «En av de store verdiene av systemet er effektivitet. Mange prosesser er blitt fullstendig automatisert, men manuelle endringer har også blitt mye enklere. For eksempel var det tidligere veldig tungvint å vedta nye regler for markedsmeldinger. Med MECOMS™ ble reglene implementert mye raskere og uten komplikasjoner. Under enhver kontakt med kunder lagres og gjøres den registrerte informasjonen tilgjengelig for alle i organisasjonen. Dette sikrer at våre ansatte alltid er synkronisert og i stand til å hjelpe kunden på best mulig måte.»

FERRANTI
computer systems •

Global Headquarters
Ferranti Computer Systems NV

Romeynsweel 7
2030 Antwerp
BELGIUM
T +32 3 540 49 11
F +32 3 542 63 28
info@ferranti.be