

VON FLEXIBLER ANGEBOTS- KALKULATION ÜBER INDIVIDUELLE PLANUNG ZUR AUTOMATISIERTEN ABRECHNUNG

gas-x¹®



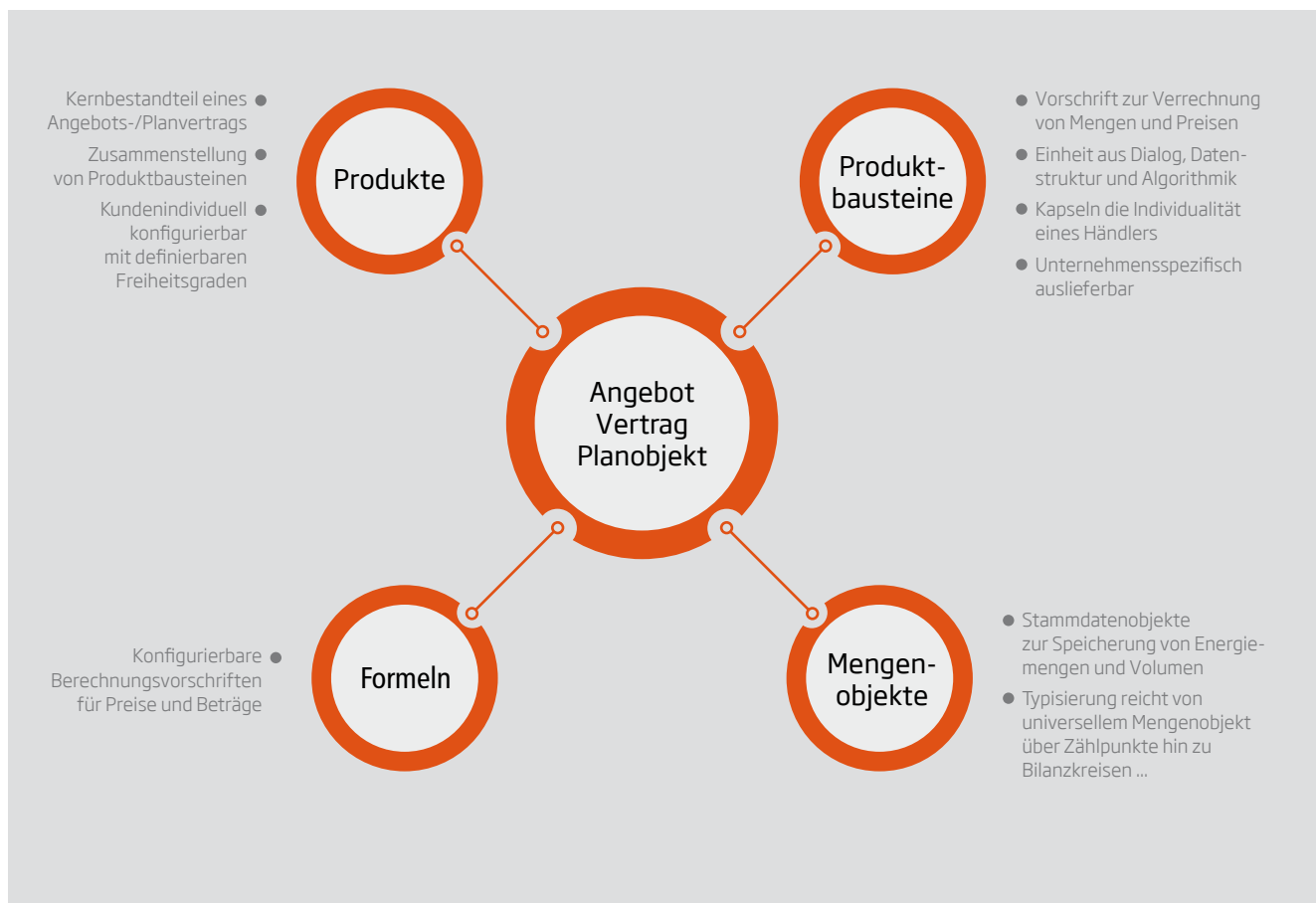
Mehr Wettbewerb im europäischen Gasmarkt

Mehr als fünf Jahre nach Beginn der Liberalisierung haben Gashändler tiefgreifende Veränderungen im Markt und in internen Prozessen erfahren. Insbesondere der entstehende **Wettbewerb erfordert neue flexible und innovative Produktstrategien**. Der Fokus auf Marktanteil und Margen ist dabei ein wichtiger Aspekt, **um auf einem gesamteuropäischen Gasmarkt bestehen zu können**.

Diese Margen müssen durch flexible interne Verrechnungsmechanismen, wie z. B. Transferproduktverrechnungen, auf Grundlage der Produktdefinitionen und der Marktdaten mess- und steuerbar gemacht werden.

Insbesondere die innovativen und individuellen Produkte sowie der zunehmende Anteil von Bündelkundenverträgen generierten in den letzten Jahren einen hohen manuellen Aufwand in den Systemen für Angebotslegung, Abrechnung und Planung - oder waren gar nicht adäquat abzubilden.

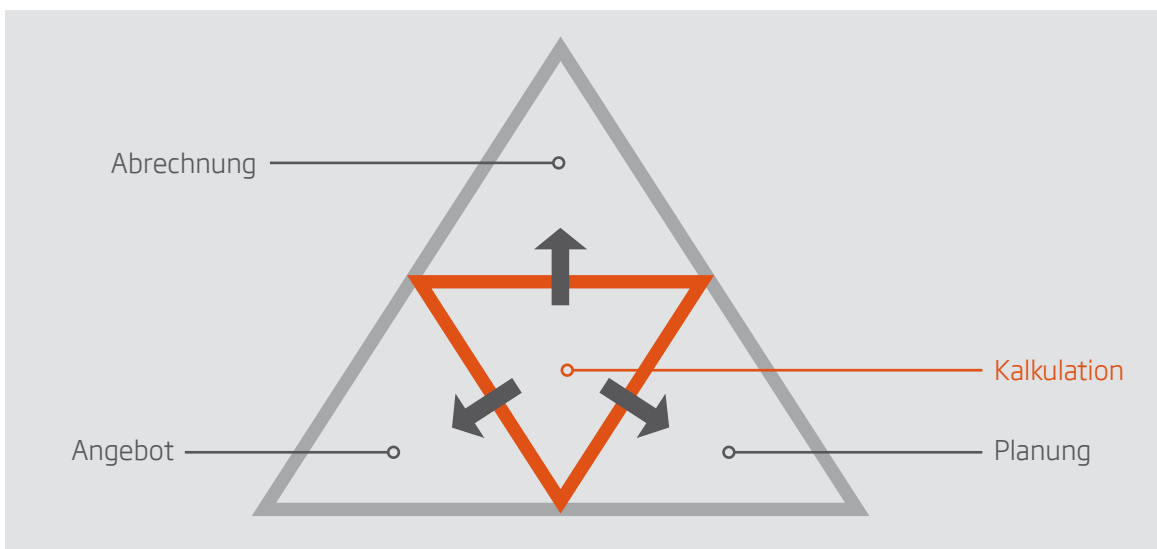
Flexible und eigens entwickelte Softwarekomponenten können hierbei, angepasst auf die Bedürfnisse im Vertrieb, zu erheblichen Effizienzsteigerungen führen. Neben innovativen Produkten haben sich die Abrechnung sowie die damit verbundene Datenbereitstellung an die Kunden als wesentliche Erfolgskriterien im Wettbewerb um Großkunden etabliert. Jedoch ist dieses Vorgehen zur Sicherstellung von Transparenz und Nachvollziehbarkeit auf der Rechnung heute noch bei vielen Gasgroßhändlern ebenfalls mit hohem manuellem Aufwand verbunden.



Integrierende Lösung GAS-X Sales – Angebotskalkulation, Planung, Abrechnung

GAS-X Sales ist das neue Modul in der GAS-X-Familie, ausgerichtet auf die Bedürfnisse europäischer Gas-großhändler. Resultierend aus der mehr als 20-jährigen Gasmarkterfahrung von Sopra Steria Consulting vereint GAS-X Sales Angebotskalkulation, Planung und Abrechnung in einem System.

Die Integration zu CRM-Systemen sowie die Synchronisation zwischen den Kernprozessen ermöglichen Ihnen zudem, zeitnah auf Informationen aus dem Angebotsprozess in der Planung und Abrechnung zurückzugreifen. GAS-X Sales verknüpft bestehende Standards mit individuellen Unternehmensanforderungen. Maßgeschneiderte Vertriebs- und Abrechnungsmodelle lassen sich so mit Hilfe eines Plugin-Mechanismus in GAS-X Sales einbinden und gewährleisten damit trotz Produktgedanken höchste Individualität in der Produktgestaltung.



Angebotskalkulation

Nutzen Sie GAS-X Sales mit seiner fachlichen Architektur als zukunftsweisendes System für den europäischen Markt. In der Angebotskalkulation sind Sie hochflexibel bei der Abbildung verschiedenster Produkte.

So profitieren Sie von der Angebotskalkulation mit GAS-X Sales:

- Modellierung komplexer Preisstellungen
- Angebotskalkulation inkl. Integration mit optionalem CRM-System
- Erstellung von Kurzindikationen
- Automatisierte Überführung von Angeboten in Abrechnungsverträge und Planobjekte
- Kalkulation des Deckungsbeitrages monatlich oder über die gesamte Vertragslaufzeit

Planung

Kombinieren Sie mit GAS-X Sales Vertriebs- und Abrechnungsprozesse und eröffnen Sie sich so neue Handlungsfelder in der Mengen-, Umsatz- und Margenplanung. Der Datenbestand aus einer unterstützten Bottom-up-Planung ist direkt verbunden mit Angebotslegung und Abrechnung. Entscheiden Sie flexibel, welche dieser Daten Sie zur weiteren Betrachtung heranziehen.

So profitieren Sie von der Planung mit GAS-X Sales:

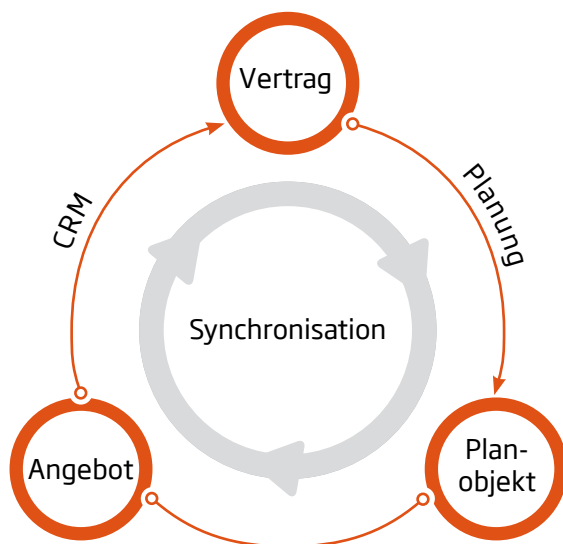
- Mengen-, Umsatz- und Margenplanung
- Autonome Planwelten durch Versionen
- Szenario-basierte Planwelten und Simulationen
- Plandatenexport für Unternehmensplanung
- Verwendung spezifischer Objekte für geplante Zugänge und zu erwartende Abgänge
- Retrograde Simulation von Szenarien bei bekannten Kostenblöcken

Abrechnung

Transferieren Sie automatisch alle Informationen aus Ihrem Angebots- in den Abrechnungsprozess. Das bedeutet für Sie: Aufwendige Schnittstellenabstimmungen und -anpassungen oder manueller Aufwand, z. B. bei neuen Produkten, entfallen. Wie auch schon bei anderen Prozessen in GAS-X Sales ist es Ihnen natürlich auch hier möglich, verschiedenste Produktkonstrukte abzurechnen.

So profitieren Sie von der Abrechnung mit GAS-X Sales:

- Spezielle Unterstützung für produktorientierte Verträge
- Spezielle Unterstützung von Bündelkunden: Unterstützung mehrstufiger Abrechnungskonstrukte (Gruppen, Ketten, Filialen, Zählpunkte)
- Unternehmensspezifische Abrechnung modernster Vertriebsprodukte (bspw. Tranchenmodell, Inter-Filial-Kompensation)
- Fakturierung von komplexen Verträgen
- Separate Modellierung der Transport- und Lieferkomponenten und Effizienz durch Weiterverwendung und Anpassbarkeit der Transportmodelle
- Preisberechnung mit Anbindung an Marktpreisdatenbank (Tagespreise, TTF, EEX, PFC)
- Verwendung mehrerer Währungen innerhalb eines Vertrages
- Mengenobjektmanagement: beliebige Mengenobjekte in verschiedenen Konstellationen



Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg

Sopra Steria Consulting als eines der führenden Unternehmen für Management- und IT-Beratung liefert Konzepte, Lösungen und Services für die Unternehmen des Energiemarktes aus einer Hand. GAS-X ist das führende IT-Produkt zur Unterstützung der Kernprozesse für verschiedene Marktrollen in Transport und Handel. Unsere erfahrenen Beraterteams sind in der Lage, Ihre Anforderungen schnell, zielgerichtet und individuell umzusetzen.

