Vertrieb

Tarife einfach berechnen

[25.04.2018] Für effiziente Vertriebsprozesse sorgt der BelVis AnKa-fix Produktkalkulator von Anbieter Kisters. Die Lösung ist einfach bedienbar und weniger fehleranfällig als herkömmliche Excel-Kalkulationstabellen.

Mit dem BelVis AnKa-fix Produktkalkulator unterstützt der Anbieter Kisters Energieversorgungsunternehmen dabei, ihren Vertrieb für Klein- und Produktkunden deutlich zu beschleunigen. Das moderne Kalkulations-Tool vereinfacht die Berechnung von Tarifen und Produkten für Strom und Gas im Massenkundensegment (Haushalte und Gewerbe) spürbar. Die Mitarbeiter im Energievertrieb profitieren von einer zügigen und unkomplizierten Erstellung, Bewertung und Simulation neuer sowie bei der Pflege vorhandener Produkte.
Dank intuitiver Benutzerführung und einer einfachen Oberfläche kann jeder Vertriebsmitarbeiter ohne spezifisches Know-how mit der Lösung arbeiten. Im Vergleich zu den heute meist verwendeten Excel-Kalkulationstabellen ist der Produktkalkulator mit seinen zahlreichen Features schneller, einfacher und weniger fehleranfällig. Aufgrund der Transparenz des Tools haben die Anwender die Gesamtkosten für die Energielieferung inklusive Steuern/Abgaben, Netz, Messung sowie eigener Aufschläge und Risiken stets im Blick.

Mehr Übersichtlichkeit

Der Produktkalkulator hilft Vertriebsmitarbeitern auch bei der Wirtschaftlichkeitsanalyse bestehender Produkte, der Berechnung von Deckungsbeiträgen, beim Vergleich von Wettbewerbstarifen sowie Ex-ante-/Ex-post-Betrachtungen im Vertriebscontrolling. Um die Effizienz von Marketing-Kampagnen zu steigern, bietet das Tool zudem eine Entscheidungshilfe bei der Auswahl von Zielgebieten.
Während bei den heute verwendeten, umfangreichen Kalkulations-Excel-Dateien die komplexen Formeln für den Anwender sichtbar und veränderbar sind, verbirgt der Produktkalkulator seine Kalkulationsalgorithmen – im Sinne der Übersichtlichkeit und Fehlervermeidung. Der Nutzer sieht nur die für ihn relevanten Aspekte und kann sich somit besser auf das Kerngeschäft und die fachlichen Fragen konzentrieren.
Die Berechnung neuer Produkte erfolgt nach unternehmenseinheitlichen Vorgaben zu Transferpreisen und Risikobewertung. Dabei setzt Kisters auf eine Standardlösung anstelle kostspieliger individueller Entwicklungen. Die Preisbildung läuft für jedes Postleitzahlengebiet automatisch ab. Bei Bedarf auch mit unterschiedlichen Produktpreisen. Eine manuelle Nachbearbeitung ist nicht mehr notwendig.

Nahtlose Integration

Damit die Anwender weiterhin in ihrer gewohnten IT-Infrastruktur arbeiten können, sorgt Kisters für die nahtlose Integration des Tools in die Systemlandschaft sowie das Zusammenspiel mit Drittanwendungen. Der größte Nutzen für die Anwender entsteht bei einem kombinierten Einsatz des Produktkalkulators und der Kisters-Vertriebslösung BelVis AnKa-fix zur Kalkulation von Individualkunden, da sie dann auch auf den Datenbestand von AnKa-fix zugreifen können. Zudem ermöglicht dieser integrative Ansatz die automatische Weitergabe der Kalkulationsergebnisse an Handel, Rechnungswesen und Controlling.

()

Dieser Beitrag ist in der April-Sonderausgabe 2018 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, Kisters, BelVis AnKa-fix